

№2
2022

февраль

Финансовый Бизнес

научно-аналитический журнал по экономике и финансам



ISSN 0869-8589

ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор:

Гайсин Рафкат Сахиевич - д.э.н., профессор кафедры политической экономики РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Редакционный совет:

Абрамов Валерий Леонидович - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Балабанов Владимир Семенович - д.э.н., профессор, президент Российской Академии предпринимательства

Генкин Артем Семенович - д.э.н., профессор, действительный член РАЕН по секции проблемы макроэкономики и социального рыночного хозяйства, исполнительный директор и совладелец Консалтинговой Группы «АСПЕКТ»

Дадалко Василий Александрович - д.э.н., профессор кафедры анализа рисков и экономической безопасности ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Катасонов Валентин Юрьевич - д.э.н., профессор кафедры международных финансов МГИМО МИД РФ, член-корреспондент Академии экономических наук и предпринимательства

Левин Юрий Анатольевич - д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов МГИМО МИД РФ

Мизиковский Игорь Ефимович - д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, академик РАЕН

Портной Михаил Анатольевич - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Руководитель Центра внешнеэкономических исследований, Институт США и Канады РАН (ИСКРАН)

Хартуков Евгений Михайлович - д.э.н., профессор кафедры менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности им. И.Н.Герчиковой МГИМО МИД России, вице-президент (по Евразии) аналитической компании Petro-Logistics SA (Женева), Россия, Швейцария

Хоминич Ирина Петровна - д.э.н., профессор, заведующая кафедрой страхования и управления рисками РЭУ им. Г.В. Плеханова, почетный работник высшего профессионального образования РФ

Щербаков Владимир Васильевич - д.э.н., профессор, заведующий кафедрой коммерции и логистики СПбГУЭФ, г. Санкт-Петербург

Юлдашев Рустем Турсунович - д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления рисками и страхования МГИМО МИД РФ, академик РАЕН

Юрьева Татьяна Владимировна - д.э.н., профессор, зав. отделением управления проектами и программами РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

Юзвович Лариса Ивановна - д.э.н., профессор, заведующая кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного эко-

номического университета

Яковлев Владимир Михайлович - д.э.н., профессор, зав. лабораторией стратегического управления развитием национальной экономикой РАНХ и ГС при Президенте РФ, Действительный член Российской академии предпринимательства и Международной академии экологической реконструкции

Журнал «Финансовый бизнес» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации по специальностям: 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.12 - Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки), 08.00.13 - Математические и инструментальные методы экономики (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки).

№ 2, 2022 г.

Журнал учрежден в 1993 г., зарегистрирован в том же году Министерством печати и информации РФ (свидетельство № 0110656 от 14 мая 1993 г.).

Главный редактор: Гайсин Р.С.

Адрес редакции:

Россия, 105005, Москва, Елизаветинский пер., 6

E-mail: edition@fin-biz.ru

Сайт: fin-biz.ru

ISSN 0869-8589

Издательство: Издательский Дом "Финансовый бизнес", Макет, художественное оформление – редакция журнала «Финансовый бизнес»

Подписано в печать 28.02.2022 г.

Печать офсетная.

Тираж 800 экз. Усл. печ. л. 10,5.

Заказ 2

Перепечатка материалов из журнала «Финансовый бизнес» только по согласованию с редакцией. 2022.

©

Свободная цена

12+

Подписные индексы журнала в агентствах:

Пресса России - 77741, Роспечать и Урал-пресс – 48992. Контакты подписного агентства Урал-пресс: Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 130 - тел:+7 (343)226-08-01, 226-08-02, 226-08-03, e-mail: info@ural-press.ru; Москва ул. Новодмитровская, 5а, стр. 4, 1 подъезд, 2 этаж - тел:8-(499)-700-05-07, факс 789-86-36 доб. 3777 , e-mail: moscow@ural-press.ru; Санкт-Петербург, пр-т Юрия Гагарина, 2а (ДЦ "Гагаринский") - тел: (812) 677-32-07, e-mail: spb@ural-press.ru. Представительства Урал-Пресс за рубежом: ФРГ, Берлин, Waldemar Besler 13581 Berlin Seeburger Strasse 87 - тел.: +49 30 33890115, e-mail: frg@ural-press.ru; Казахстан, Петропавловск (Казахстан) ул. Интернациональная д 15 - тел: 8 (7152) 525170, e-mail: kazakhstan@ural-press.ru.

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ПРОЕКТОВ

Альберто Габриель Энрике, ассистент, Российский университет дружбы народов
Юдин А.В., к.ф.-м.н., доцент, Российский университет дружбы народов

Аннотация: В статье разрабатывается методика прогнозирования эффективности мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности организации при реализации проектной деятельности, а именно на стадиях планирования и реализации наукоемких проектов с учетом факторов и рисков. В основе методики лежит экономико-математическая модель, отличающаяся оригинальными алгоритмами нормирования исходных данных, и их последующей обработке современными средствами машинного обучения, что позволяет автоматически учитывать информационную важность достижения целевых индикаторов реализованных ранее мероприятий, а также факторов и рисков, проявлявшихся при реализации мероприятий. Полученные в результате применения методики прогнозы эффективности различных комплексов мероприятий в рамках наукоемкого проекта позволяют сформировать интегральный показатель эффективности программы в целом, который в дальнейшем может быть использован при проведении мониторинга выполняемых проектов, а также при принятии управленческих решений, направленных на обеспечение эффективности их реализации.

Ключевые слова: прогнозирование, эффективность, конкурентоспособность организации, риски, наукоемкий проект, управленческие решения.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: The article is dedicated to development a method for forecasting the effectiveness of measures to achieve the competitiveness of the organization while implementing project activities, namely at the stages of planning and implementing of knowledge-intensive projects given risks. The method is based on an economic and mathematical model, characterized by original algorithms for normalizing the initial data and their subsequent processing by modern machine learning tools, which allows to take into account the informational importance of achieving the target indicators of previously implemented measures, as well as risks manifested during the implementation of measures automatically. The forecasts of the effectiveness of various complexes of measures within the framework of a high-tech project obtained as a result of the using of the method allow to form an integral indicator of the effectiveness of the program as a whole. This can be used when monitoring ongoing projects, as well as when making management decisions aimed at ensuring the effectiveness of their implementation.

Keywords: forecasting, efficiency, organization competitiveness, risks, knowledge-intensive project, management decisions.

Введение

Прогнозирование эффективности мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов является одной из основных экономических задач, связанных с принятием управленческих решений в условиях неопределенности и риска. С учетом того, что понятие эффективности является синтетической категорией, необходимо построить экономическую модель, которая позволит спрогнозировать эффективность мероприятий на этапах их планирования и реализации и оценить эту эффективность на основе исходной информации о реализованных ранее мероприятиях, входящих в состав наукоемких проектов.

В статье рассматривается методика прогнозирования эффективности мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов на основе исходной информации, содержащей статистическую базу реализованных ранее мероприятий с указанием соответствия результатов мероприятий целевым индикаторам проектов и программ. К числу особенностей этой методики можно отнести следующее. Модель основана на векторном подходе к анализу эффективности. Поскольку понятие эффективности является комплексным понятием в экономике, то количественное выражение эффективности мероприятий невозможно выразить одной величиной, поэтому была разработана экономико-математическая модель, позволяющая получить разноплановую количественную оценку мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности в виде интегрального показателя.

В качестве показателей целевых индикаторов конкурентоспособности организаций, достигаемых в результате реализации ими наукоемких проектов, можно рассматривать следующую систему показателей, предложенную в [1].

Методы

Для обеспечения достижения показателей конкурентоспособности проектов необходимо планировать и осуществлять различные технические и организационные мероприятия. Эффективность этих мероприятий, направленных на достижение показателей конкурентоспособности проектов зависит от различных внутренних и внешних факторов, которые могут оказывать влияние на результаты проводимых мероприятий.

Настоящая модель позволяет оценивать эффективность мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов в рамках одной отрасли, поскольку для проведения этой оценки используется статистическая информация об эффективности проведенных ранее мероприятий в рамках этой отрасли.

Экономико-математическая модель прогнозирования эффективности мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов состоит из двух связанных частей: прогнозирования на стадии планирования проектов и на стадии их реализации, и реализуется на основе следующих алгоритмов:

Этап 1. Оценка реализуемости наукоемкого проекта в условиях действия факторов и рисков

Рассмотрим проект, выполнение которого предполагает затраты ресурсного обеспечения на его реализацию.

В качестве критерия реализуемости будем использовать целевые индикаторы конкурентоспособности организации, достижению которых должен способствовать проект, которые обозначим через: I_1 – индикатор 1, I_2 – индикатор 2, ..., I_M – индикатор M .

Изначально эти индикаторы выражаются в натуральных единицах, но для проведения математических расчетов необходимо использовать нормированные значения этих индикаторов.

Будем считать, что каждый индикатор I_m удовлетворяет следующему условию $0 \leq I_m \leq 1$, $m = 1, 2, \dots, M$.

При этом будем считать, что нулевое значение означает полное отсутствие этого индикатора для проекта, а значение $I_m = 1$ означает полное соответствие проекта данному индикатору.

Таблица 1 – Информационная таблица показателей, характеризующих конкурентоспособность наукоемкого предприятия

№ п/п	Группа показателей	Показатель		Год				
		№ п/п	Наименование, руб.	...	2019	2020	2021	...
1.	Показатели финансово-экономической устойчивости	1.	Выручка от реализации					
		2.	Затраты на производство и реализацию					
		3.	Кредиторская задолженность					
		4.	Дебиторская задолженность					
		5.	Прибыль					
2.	Показатели производства и реализации продукции	1.	Объем расходов на НИОКР					
		2.	Объемы производства продукции (в т.ч. по группам)					
		3.	Объемы продаж продукции (в т.ч. по группам)					
		4.	Объемы продаж инновационной продукции					
		5.	Объемы экспорта продукции (в т.ч. по группам)					
		6.	Прибыль от продаж					
		7.	Прибыль от продаж экспортной продукции					
		8.	Себестоимость на рубль продаж (отношение себестоимости продаж к выручке)					
3.	Макроэкономические показатели	1.	Инфляция, %					
		2.	Налоговые ставки, %: - налог на прибыль - НДС					
4.	Показатели, характеризующие состояние и эффективность основных фондов	1.	Фондоотдача					
		2.	Фондовооруженность					
		3.	Техническая вооруженность					
		4.	Коэффициент износа					
		5.	Коэффициент годности					
		6.	Коэффициент обновления					
		7.	Срок окупаемости капитальных вложений					
5.	Показатели эффективности трудовых ресурсов	1.	Выработка на одного работника					
		2.	Прибыль приходящаяся на 1 работника					
		3.	Доля прироста товарооборота за счёт прироста выработки (интенсивный фактор)					
6.	Показатели эффективности использования ресурсного потенциала	1.	Сумма прибыли, приходящаяся на 1 рубль совокупных ресурсов (капитал и затраты на оплату труда)					
		2.	Сумма товарооборота, приходящаяся на 1 рубль совокупных ресурсов					
7.	Комплексные расчетные показатели, характеризующие возможности реализации проектов организации	1.	показатель реализуемости проектов					
		2.	показатель инновационности проектов					
		3.	показатель влияния результатов проектов (инновационных технологий, полученных при их реализации) на конкурентоспособность					
		4.	показатель технического уровня производства организации					
		5.	показатель инновационного потенциала организации					

Источник: Палуни Д.Н., Юдин А.В., Грошева П.Ю. Основные принципы создания и структуры информационных таблиц на основе отбора показателей экономической деятельности организации и технических характеристик выпускаемой продукции // Экономика и предпринимательство. 2019. № 3 (104). С. 1029-1034.

Для практического использования экономико-математической модели предполагается использовать дискретные значения для индикаторов. Поэтому будем считать, что эти индикаторы принимают следующие значения:

$$I_m \in \{0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1\}.$$

Такой подход не только делает модель удобной для расчетов, но и более соответствует для проведения экспертизы реализуемости проектов, поскольку использование дискретной шкалы позволяет применять вербальную оценку значениями индикаторов.

На реализуемость проекта большое влияние оказывает также наличие внешних и внутренних экономических и технико-технологических факторов и рисков. Обозначим эти факторы и риски следующим образом: R1 – фактор 1, R2 – фактор 2, ..., RK – фактор K.

Факторы, которые влияют на реализуемость проектов и программ могут выражаться в натуральных величинах, но для анализа мы будем эти факторы

выражать через 0 или 1. При этом если $R_k = 0$, то мы считаем, что этот фактор не имеет место для рассматриваемого проекта, а в случае, когда $R_k = 1$, мы считаем, что данный фактор имеет место при реализации проекта.

Если какой-либо существенный фактор измеряется в числовых величинах, например, $0 \leq F \leq 100$, то для использования объективной экспертизы реализуемости проекта следует рассматривать несколько факторов R1 = 1, если $0 \leq F < a_1$, R2 = 1, если $a_1 \leq F < a_2, \dots, R_K = 1$, если $a_{K-1} \leq F < a_K$.

Формирование статистической базы данных о реализованных ранее проектах

В качестве исходных данных для экономико-математической модели оценки реализуемости используются статистически данные. Эти данные рассчитываются из существующего опыта реализации проектов организацией. Статистическая база данных представлена таблицей следующего вида:

Таблица 2 – статистические данные о реализуемых ранее проектах

Название проекта	Реализован или нет	I_1	I_2	...	I_M
Проект1	+				
Проект2	+				
Проект3	-				
Проект4	+				
Проект5	-				

Определение вероятности реализации проектов с учетом различных факторов и рисков

Для расчета необходимо использовать следующие исходные данные:

PR – вероятность (частота) реализуемых проектов и программ из всего рассматриваемого опыта.

PN = 1 – PR – вероятность нереализуемых проектов из всего рассматриваемого опыта.

P1R(I) – вероятность достижения индикатора I1 для реализуемых проектов значения $I_m \in \{0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1\}$.

P1N(I) – вероятность достижения индикатора I1 для нереализуемых проектов значения $I_m \in \{0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1\}$.

....

PMR(I) – вероятность достижения индикатора IM для реализуемых проектов значения $I_m \in \{0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1\}$.

PMN(I) – вероятность достижения индикатора IM для нереализуемых проектов значения $I_m \in \{0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1\}$.

Эти вероятности соответствуют частотам, вычисленным на основе статистической базы данных.

PR(R1) – вероятность фактора или риска R1 для реализуемых проектов.

PN(R1) – вероятность фактора или риска R1 для нереализуемых проектов.

....

PR(RK) – вероятность фактора или риска RK для реализуемых проектов.

PN(RK) – вероятность фактора или риска RK для нереализуемых проектов.

Для оценки факторов и рисков методика предлагает 2 метода, один из которых основан на экспертном оценивании, а другой на математическом моделировании.

Метод простых экспертных оценок факторов и рисков предполагает выставление оценки фактору

(рisku) из диапазона от 0 до 1, где 0 соответствует отсутствию риска при реализации проекта, а 1 соответствует максимальной интенсивности проявления фактора или риска.

Для оценки факторов и рисков на основе математического моделирования будем использовать метод, с помощью которого будет определяться эмпирический закон распределения вероятности проявления фактора (риска) с определенным оценочное значение интенсивности проявления фактора по вербальной-числовой шкале Харрингтона:

0.00 – фактор для проекта не оказывает негативное влияние на его реализуемость;

0.10 – фактор для проекта оказывает очень слабое влияние на его реализуемость;

0.29 – фактор для проекта оказывает слабое влияние на его реализуемость;

0.50 – фактор для проекта оказывает ощутимое влияние на его реализуемость;

0.72 – фактор для проекта оказывает сильное влияние на его реализуемость;

0.90 – фактор для проекта оказывает очень сильное влияние на его реализуемость.

Эмпирический закон распределения имеет вид, представленный в таблице 3.

Эмпирический закон распределения вероятности может быть получен на основе вычисления вектора приоритетов матрицы парных сравнений, в которой попарно сравниваются конкретные значения интенсивности действия фактора (риска).

Значение вероятности фактора (риска) на реализуемость проекта или программы определяется по формуле:

$$P(R) = \sum_{i \in \{0, 0.1, 0.29, 0.5, 0.72, 0.9\}} h_i \cdot q_i,$$

Таблица 3 – Эмпирический закон распределения вероятности проявления фактора (риска) с заданным значением интенсивности

<i>h</i>	0.00	0.10	0.29	0.50	0.72	0.90
q_i^i	$q_{0.00}^i$	$q_{0.10}^i$	$q_{0.29}^i$	$q_{0.50}^i$	$q_{0.72}^i$	$q_{0.90}^i$

Для проведения расчетов с помощью экономико-математической модели оценки реализуемости проектов предполагается использование современных математических методов машинного обучения на основе байесовского обучения, которое основано на использовании наивного байесовского классификатора.

Подход на основе наивного байесовского классификатора подразумевает, что вероятности PR и PN

$$Q_R = P_R \cdot P^1_{R(I)} \cdot \dots \cdot P^M_{R(I)} \cdot P_R(R_1) \cdot \dots \cdot P_R(R_K) \quad (1)$$

$$и \quad Q_N = P_N \cdot P^1_{N(I)} \cdot \dots \cdot P^M_{N(I)} \cdot P_N(R_1) \cdot \dots \cdot P_N(R_K). \quad (2)$$

В этих формулах предполагается, что величина I должна быть округлена до ближайшего значения из множества {0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8, 1}.

Далее, вероятность реализуемости проекта вычисляется по формуле

$$B = \frac{Q_R}{Q_R + Q_N}$$

Соответственно, вероятность, что проект окажется нереализуемым вычисляется по формуле (1 – B).

Этап 2. Построение матрицы эффективности реализации наукоемкого проекта

Рассматривается инвестиционный проект, выполняемый в течение некоторого периода T.

Эффективность реализации инновационного проекта оценивается по соответствию к целевым индикаторам конкурентоспособности, на достижение которых нацелен конкретный проект.

В качестве практического инструмента оценки эффективности реализации инновационного проекта построим матрицу эффективности. По строкам матрицы перечислены основные мероприятия, которые планируется осуществить в рамках реализации наукоемкого проекта, а по столбцам – уровень обеспеченности проекта соответствующими ресурсами (Ri) (финансовыми, информационными, компетенциями и т.д.), а также влияние, оказываемое каждым конкретным результатом на целевые индикаторы конкурентоспособности организации (Pi).

Показатели Ri и Pi измеряются в баллах по шкале от 0 до 10. Для показателя Ri «уровень обеспеченности проекта соответствующими ресурсами» нулевое

значение соответствует ситуации отсутствия у исполнителя проекта ресурсов для выполнения задачи проекта (т.е. необходимо привлечение ресурсов, наращивание компетенций, создание технологий и т.п. на основе ресурсного обеспечения); значение 10 соответствует полной обеспеченности исполнителя проекта ресурсами, необходимыми для достижения задач проекта. Для показателя Pi «влияние, оказываемое каждым конкретным результатом на целевые индикаторы развития промышленности» нулевое значение соответствует ситуации, при которой конкретный результат реализации проекта не оказывает значимого влияния на выделенный набор k целевых индикаторов. Напротив, значение 10 соответствует максимальному влиянию результата проекта на целевые индикаторы конкурентоспособности. По каждой конкретной задаче в рамках проекта оценивается обобщенный показатель эффективности реализации мероприятия проекта в виде произведения уровня обеспеченности проекта соответствующими ресурсами и влияния, оказываемого каждым конкретным результатом на целевые индикаторы конкурентоспособности

$$E_i = \frac{R_i \cdot P_i}{100},$$

отражающий уровень эффективности ожидаемых результатов решения каждой из задач.

Таблица 4 – Матрица эффективности реализации проекта или программы

Мероприятия	Описание	<i>R_i</i> - уровень обеспеченности мероприятий соответствующими ресурсами (оценка от 0 до 10)	<i>P_i</i> - влияние, оказываемое результатами мероприятий на целевые индикаторы конкурентоспособности (оценка от 0 до 10)	Показатель эффективности <i>E_i</i>
Мероприятие 1				
Мероприятие 2				
Мероприятие 3				
Мероприятие 4				
...				
Мероприятие N				

Этап 3. Построение вероятностного прогноза эффективности комплекса мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности организации с учетом факторов и рисков, возникающих при реализации наукоемких проектов

Рассмотрим экономико-математическую модель прогнозирования эффективности мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов на стадии реализации.

В этом случае комплекс мероприятий, направленных на достижение целевых индикаторов, уже реализуется, поэтому прогнозирование эффективности данного комплекса мероприятий необходимо оценивать на основании существующей информации о результатах уже проведенных мероприятий.

Для этого перенумеруем набор мероприятий, из которых состоит комплекс мероприятий в хронологическом порядке:

Таблица 5 – Эффективность мероприятий

	A ₁	A ₂	..	A _L
Эффективный комплекс	+	-		+
Неэффективный комплекс	-	+		-

В этой таблице мы знаком “+” отмечаем успешные мероприятия, а знаком “-” отмечены неуспешные мероприятия.

На реализуемость проекта большое влияние оказывает также наличие внешних и внутренних экономических и технико-технологических факторов и рисков. Обозначим эти факторы и риски следующим образом: R1 – фактор 1, R2 – фактор 2, ..., RK – фактор K. Факторы, которые влияют на реализуемость проектов и программ могут выражаться в натуральных величинах, но для анализа мы будем эти факторы выражать через 0 или 1. При этом если Rk = 0, то мы считаем, что этот фактор не имеет место для рассматриваемого проекта, а в случае, когда Rk = 1, мы считаем, что данный фактор имеет место при реализации проекта.

Если какой-либо существенный фактор измеряется в числовых величинах, например, 0 ≤ F ≤ 100, то для использования объективной экспертизе реализуемости проекта следует рассматривать несколько факторов: R1 = 1, если 0 ≤ F < a1, R2 = 1, если a1 ≤ F < a2, ..., RK = 1, если ak-1 ≤ F < ak.

Для модели необходимо использовать следующие исходные данные о факторах и рисках: PE(R1) – вероятность фактора или риска R1 для эффективных проектов и программ. PN(R1) – вероятность фактора или риска R1 для неэффективных проектов и программ. PE(RK) – вероятность фактора или риска RK для эффективных проектов и программ. PN(RK) – вероятность фактора или риска RK для неэффективных проектов и программ.

Для прогноза эффективности комплекса в текущий момент времени t необходимо для всех мероприятий, уже реализованных к моменту времени t вычислить следующие величины StE = RE · PE(A1) · PE(A2) · ... · PE(Alt) · PE(R1) · ... · PE(RK) и StN = RN · PN(A1) · PN(A2) · ... · PN(Alt) · PN(R1) · ... · PN(RK), где RE и RN суть вероятности эффективности и неэффективности комплекса мероприятий, полученные на стадии планирования мероприятий. Далее, мы используем только те мероприятия, которые уже были реализованы к моменту времени t. Эти мероприятия

$$A_1, A_2, \dots, A_{L_t} \in K(t).$$

мы обозначаем

$$K = (A_1 \rightarrow A_2 \rightarrow \dots \rightarrow A_{L_t}).$$

Конечно, в реальности эти мероприятия могут быть реализованы параллельно, поэтому мы будем обозначать через K(t), где t – это фактор времени, множество тех мероприятий, которые уже были реализованы на момент времени t.

В качестве исходных данных для прогнозирования эффективности комплекса мероприятий по достижению показателей конкурентоспособности проектов мы будем использовать статистическую информацию об успешности каждого отдельного мероприятия в части эффективных и неэффективных комплексах мероприятий. Для этого мы составляем таблицу, в которой указываем только те мероприятия, которые входят в рассматриваемый комплекс мероприятий.

Для окончательного прогноза эффективности комплекса мероприятий по достижению целевых индикаторов на стадии реализации проекта необходимо воспользоваться следующей формулой

$$p^t = \frac{S_E^t}{S_E^t + S_N^t}.$$

В результате мы получаем вероятностный прогноз эффективности комплекса мероприятий по достижению целевых индикаторов проектов и программ на стадии реализации проекта. На основании нового вероятностного прогноза матрица эффективности может быть скорректирована.

Заключение

Успешная реализация наукоемких проектов, направленных на решение задач инновационного развития организации, напрямую зависит от эффективности конкретных мероприятий, результаты реализации которых позволяют обеспечить достижение показателей конкурентоспособности. Экономико-математическая модель, лежащая в основе методики, основана на оригинальных алгоритмах нормировки исходных данных, и их последующей обработке современными средствами машинного обучения. Этот подход позволяет автоматически учитывать информационную важность достижения целевых индикаторов реализованных ранее мероприятий, а также факторов и рисков, проявившихся при реализации мероприятий. В результате применения алгоритма определяется вероятностный прогноз эффективности комплекса мероприятий по достижению целевых индикаторов проектов и программ на стадии реализации мероприятия. Полученные прогнозы эффективности различных комплексов мероприятий в рамках наукоемкого проекта позволяют сформировать интегральный показатель эффективности программы в целом, который в дальнейшем может быть использован при проведении мониторинга выполняемых проектов, а также при принятии управленческих решений, направленных на обеспечение эффективности их реализации.

¹ Палунин Д.Н., Юдин А.В., Грошева П.Ю. Основные принципы создания и структуры информационных таблиц на основе отбора показателей экономической деятельности организации и технических характеристик выпускаемой продукции // Экономика и предпринимательство. 2019. № 3 (104). С. 1029-1034.

Библиографический список

1. Палуни Д.Н., Юдин А.В., Грошева П.Ю. Основные принципы создания и структуры информационных таблиц на основе отбора показателей экономической деятельности организации и технических характеристик выпускаемой продукции // Экономика и предпринимательство. 2019. № 3 (104). С. 1029-1034.
2. Федорова Н.М. Управление конкурентоспособностью предприятий в соответствии с их инновационно-инвестиционной политикой // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2014. № 4. С. 7-13.
3. Тирацун А.С. Стратегическое управление конкурентоспособностью промышленных предприятий на макроуровне // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. № 13. С. 292-297.
4. Васильев А.И. Управление конкурентоспособностью предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Академии. 2016. № 3. С. 83-88.
5. Чурсин А.А. Интегральный показатель экономической эффективности сложной организационно-экономической системы // Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит. 2019. № 2. С. 114-126.
6. Ковалева Д.А., Грошева П.Ю., Гаврилов Е.С. Подходы к организации процесса оценки и управления рисками проектов НИОКР предприятий ракетно-космической отрасли // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 2. № 6 (114). С. 37-42.
7. Богинский А.И., Грошева П.Ю., Ученев А.А., Юдин А.В. Методы поддержки принятия решений по созданию новой продукции на основе анализа потребительских ожиданий // Инновации и инвестиции. 2019. № 8. С. 62-69.
8. Богинский А.И., Ученев А.А., Чурсин А.А. Оценка потребностей компаний в системах поддержки принятия эффективных управленческих решений // Микроэкономика. 2019. № 6. С. 22-30.
9. Harrington, E.C. The desirable function // Industrial Quality Control. – 1965. –Vol. 21. No. 10. – pp. 494-498.

References

1. Palunin D.N., Yudin A.V., Grosheva P.YU. Osnovnye principy sozdaniya i struktury informacionnyh tablic na osnove otbora pokazatelej ekonomicheskoy deyatel'nosti organizacii i tekhnicheskikh harakteristik vypuskaemoj produkcii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2019. № 3 (104). S. 1029-1034.
2. Fedorova N.M. Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatij v sootvetstvii s ih innovacionno-investicionnoj politikoj // Teoreticheskie i prikladnye voprosy ekonomiki i sfery uslug. 2014. № 4. S. 7-13.
3. Tiracuyan A.S. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnostyu promyshlennyh predpriyatij na makrourovne // Fundamentalnye i prikladnye issledovaniya: problemy i rezultaty. 2014. № 13. S. 292-297.
4. Vasilev A.I. Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatij oboronno-promyshlennogo kompleksa // Vestnik Akademii. 2016. № 3. S. 83-88.
5. Chursin A.A. Integralnyj pokazatel ekonomicheskoy effektivnosti slozhnoj organizacionno-ekonomicheskoy sistemy // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 26: Gosudarstvennyj audit. 2019. № 2. S. 114-126.
6. Kovaleva D.A., Grosheva P.YU., Gavrilov E.S. Podhody k organizacii processa ocenki i upravleniya riskami proektov NIOKR predpriyatij raketno-kosmicheskoy otrasli // Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2021. T. 2. № 6 (114). S. 37-42.
7. Boginskij A.I., Grosheva P.YU., Uchenov A.A., Yudin A.V. Metody podderzhki prinyatiya reshenij po sozdaniyu novoj produkcii na osnove analiza potrebitelskih ozhidaniy // Innovacii i investicii. 2019. № 8. S. 62-69.
8. Boginskij A.I., Uchenov A.A., Chursin A.A. Ocenka potrebnostej kompanij v sistemah podderzhki prinyatiya effektivnyh upravlencheskih reshenij // Mikroekonomika. 2019. № 6. S. 22-30.
9. Harrington, E.C. The desirable function // Industrial Quality Control. – 1965. –Vol. 21. No. 10. – pp. 494-498.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЯЕМОСТИ И СИНХРОНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Белоус А.Б., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: В статье рассматривается значение экономической интерпретации управляемости для синхронизации управленческих отношений в предпринимательской деятельности. Автором проанализирована специфика экономических связей в процессе строительства, определена среда и показаны сферы системы управленческих отношений, в которых протекает процесс принятия и выполнения решений.

Ключевые слова: предпринимательство, темпоральность связей, дестабилизирующие колебания, гармонизация интересов, синхронизация деятельности, обеспечение управляемости.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства.

Abstract: The article discusses the importance of the economic interpretation of manageability for the synchronization of managerial relations in entrepreneurial activity. The author analyzes the specifics of economic relations in the construction process, defines the environment and shows the areas of system managerial relations in which the process of making and implementing decisions takes place.

Keywords: entrepreneurship, temporality of connections, destabilizing fluctuations, harmonization of interests, synchronization of activities, controllability.

Перед строительством как важнейшим видом экономической деятельности, драйвером развития экономики в целом стоят грандиозные планы по реализации крупномасштабных инфраструктурных и социальных проектов при высоком уровне конкуренции предпринимательских структур в условиях нестабильности рынка. Являясь одной из наиболее значимых сфер деятельности, строительство представляет собой единую производственную систему, которая, в отличие от аналогичной при социалистической экономике, управляется не из единого, а из множества центров ответственности. При этом, решения, исходящие от различных центров, обладают высокой степенью административной свободы, принимаются разрозненно, а временной лаг между принятием отдельных решений и результатами от самой деятельности непосредственно влияет на строительство.

Росстат проводит регулярные инвестиционные обследования субъектов предпринимательства в строительстве (23,2 тыс. организаций). По итогам 2021 г. в качестве основных лимитирующих и демотивирующих факторов в строительстве респондентами опросов были отмечены следующие: неопределенная экономическая ситуация в стране – 68% респондентов; высокий уровень инфляции – 66%; повышенные инфляционные риски – 61%; недостаток собственных средств – 61% и пр. Нарушение баланса рабочей силы в стране и в строительстве привело к тому, что в 2021 г. строительная сфера не досчиталась около 800 тыс. – 1 млн. чел. иностранной рабочей силы, половина которой трудилась на объектах бюджетного строительства. Также Росстат отмечает увеличение количества убыточных организаций за первые три квартала 2021 г. (28% по сравнению со средним по экономике 27,1%) [8].

Дефицит трудовых ресурсов в строительстве, рост цен на строительные материалы, последствия пандемии и иные дестабилизирующие колебания спроса на строительных рынках нарушают ожидания стейкхолдеров.

В этой связи представляется насущно необходимым упорядочить взаимосвязи предпринимательских структур. Важно экономическое обобщение двух принципиально разных состояний предпринимательской деятельности: состояние управляемое, которое способствует выполнению проектов и достижению ожидаемых результатов в процессе строительства; состояние проблемного процесса строительства, когда совокупность принятых решений не обеспечивает соответствующего отклика; исследование экономических основ принятия и выполнения решений в целях

стабилизации деятельности предпринимательских структур и обеспечения их управляемости; разработка экономического механизма обеспечения управляемости предпринимательских структур в целях синхронизации деятельности участников процесса строительства.

Одной из характеристик современного состояния экономики является нарастающая нестабильность. Неслучайно третье десятилетие XXI века, которое началось в разгар пандемии, уже окрестили «эпохой беспорядка и новой эры для экономики» [10, С.13]. Резко подорожали строительные материалы, сократилась численность рабочих из-за закрытия границ, уменьшилась маржинальность строительного бизнеса, усилились инфляционные процессы. Между тем процесс строительства предполагает совместную деятельность большого количества различных структур, несовпадение экономических интересов которых вызывает нежелательные колебания при исполнении контрактов и может приводить к срывам национальных программ социально-экономического развития. К тому же, в отличие от экономики СССР, решения принимаются не из единого, а из множества центров. В социалистической экономике государство координировало любую деятельность на основе механизма с доминирующими иерархическими связями. Сверху вниз направлялись директивы и по каналам обратной связи снизу вверх отсылались отчеты об исполнении. Создавалась иллюзия жесткой регламентации социалистической экономики и эффективной управляемости хозяйственной жизни [7].

Иллюзию того, как должно быть, формировали представления о плановой экономике как об относительно простой, статичной детерминированной системе.

Как отмечают ученые Л. И. Абалкин, А. Г. Аганбегян, Н. Я. Петраков, Н. П. Федоренко, Н. П. Шмелев, Е. Г. Ясин [1; 2; 13; 15; 16; 17], реальная социалистическая экономика принципиально отличалась от этой идиллии. Это была динамичная недетерминированная система с постоянными изменениями потребительского спроса, цен на важнейшие импортные и экспортные товары, ограниченностью информации о потребностях и ресурсах. Важнейшими факторами неопределенности выступали неизбежная рассогласованность личных и коллективных интересов с общественными, а жесткий контроль за деятельностью экономических субъектов не давал должных результатов [13].

«Бесконечные доплаты и дотации убыточным предприятиям (существовало даже такое понятие –

«планово-убыточное предприятие»), финансирование амбициозных, но нереализуемых программ, разного рода «строек века», бесконтрольная выдача безвозвратных кредитов, необеспеченная денежная эмиссия приводили к нарушению пропорций развития хозяйства и становились серьезным препятствием к внедрению хозяйственного расчета и новых принципов управления» [9, С.87]. Объем несвоевременно сданных в срок объектов возрастал, суммарная сметная стоимость задействованныхстроек увеличилась на 16 млрд рублей (1982 г.). Техническая готовность этихстроек составляла 50-60% от нормативной. К началу 1985 г. одновременно возводилось более 600 тыс. объектов, сроки сооружения многих из которых давно превышали нормативные. При этом около 20% строительных организаций были убыточны.

Строители не справились с заданиями по росту производительности труда, экономии ресурсов, повышению качества работы. Принятые изначально решения плохо поддавались необходимым в ходе их исполнения уточнениям, корректировке и изменениям, что приводило к распылению средств социалистической экономики. И когда произошел качественный скачок в накоплении диспропорций, обусловленных воспроизводящейся технологической многоукладностью, затруднявшей своевременное перераспределение ресурсов для освоения новых технологий, обозначилось серьезное отставание экономики СССР по освоению новейших достижений науки и техники. «Экономика СССР регулировалась при помощи планов, но планомерность – точное достижение запланированных целей, отражающих объективные приоритеты национальной экономики, – наблюдалась далеко не всегда» [11, С.125].

Можно сделать промежуточный вывод, что даже в социалистической экономике, сформированный план в процессе его реализации наталкивался на серьезные колебания, неминуемо возникавшие при невыполнении принятых ранее решений. Измерение управляемости определялось вышестоящим руководством с учетом соотношения между целями и достигнутыми результатами. Причем такой подход применялся и к широким плановым задачам, и к отдельно взятым принятым решениям. Следовательно, и в социалистической экономике изменения спроса, цен, ограниченность информации, рассогласованность личных интересов с общественными, в конечном итоге, потеря управляемости предприятий и строительных организаций, срыв сроков выполнения запланированного – все это приводило к постоянной корректировке процесса реализации планов. При этом, гарантированность бюджетного обеспечения, невозможность банкротств социалистических предприятий, наличие патернализма, обязательность выплат зарплата без задержек вне зависимости от степени выполнения заданий носили регулярный характер. Считалось, что плановый орган определял экономические стимулы к труду, которые по факту были менее значимы, чем административные. Как следствие, процессы принятия планов и их реализация рассматривались как проблемы технические, а выполнение решений – как проблема сугубо административная, решаемая усилением контроля и не требующая экономической интерпретации потери и возвращения управляемости. В итоге отсутствие экономических регуляторов приводило к уравниловке, отторжению инноваций, нарастающим дефицитам, увеличивающимся объемам незавершенного строительства и разбалансированию экономики, управляемой из единого центра.

В настоящее время, по данным Росстата, за 11 месяцев 2021 года в СРО зарегистрировано 95000 подрядных организаций и более 3000 компаний застройщиков жилья. Около 90% компаний являются субъектами МСП [18]. Вне зависимости от организационно-правовых норм, функциональных специали-

заций, пространственного присутствия, масштабов деятельности крупные и мелкие компании будем понимать и рассматривать как предпринимательские структуры (фирмы, строительные организации), которые независимы административно и самостоятельно в межфирменных отношениях. При этом их внутрифирменные отношения остаются административными. Выявленные нами организационно-экономические особенности деятельности предпринимательских структур проливает свет на специфику экономических взаимосвязей и управленческих отношений, возникающих в процессах формирования, развития и стабилизации процесса строительства.

Согласно данным НОСТРОЯ, в строительстве трудоустроено более 2,4 млн. работников [14]. За время выполнения строительных проектов работники принимают решения о смене специализации либо перемещаются из одной предпринимательской структуры в другую. Аналогично функциональную специализацию меняют и предпринимательские структуры: в одном проекте они могут выступать в роли поставщика материалов, быть субподрядчиком услуг, в другом – подрядчиком, в третьем – выполнять функции заказчика или быть застройщиком и т.д. К примеру, крупные предпринимательские структуры такие, как группы компаний «ПИК», Setl Group, ФСК и другие, принимают экономические решения в различных функциональных ролях в одно и то же время на разных объектах, проектах и географических пространствах, региональных спецификах рынка строительства.

В системе СПАРК на разных стадиях существования находилось около 1,1 млн строительных компаний, для которых этот вид деятельности был основным. Из них только около 40% (429 тыс.) – действующие, их выручка составляла суммарно более 12,9 трлн руб. Порядка 5% компаний (49 тыс.) с общей выручкой 351 млрд руб. находились в состоянии ликвидации, а 0,2% – в состоянии банкротства (суммарная выручка 219 млрд руб.) [3, С.20]. Информация о ликвидации предпринимательских структур проясняет экономические закономерности процессов принятия решений и их реализации в строительстве.

Дело в том, что экономические связи в строительстве длительны и индивидуальны, а процессы принятия решений из разных центров и их реализация разнесены во времени. Длительность экономических связей в строительстве подвержена существенным изменениям. Изначальный обмен взаимными обещаниями компрометируется асимметричностью информации, возрастающими рисками, неопределенностью, неравновесностью, зачастую нестабильностью. Причем, разбалансировка между процессами принятия управленческих решений и их выполнением может быть объяснена наложением экзогенных закономерностей на эндогенные, с учетом темпоральности.

Руководство на практике принимает решения, внося определенные изменения сверху. Однако эти решения вовсе не обязательно будут реализованы. В таких случаях ученые используют термин «управляемость», относя его к решению технических и административных проблем без учета дополнительных условий и фактора времени, без закономерностей, которые уже выявлены экономической наукой. Практика строительства дает много примеров, когда цель по достижению прибыли есть, сопутствующие решения имеются, но их выполнимости нет, как нет и прибыли. Рассогласованность между процессами принятия решений и ожиданиями их выполнения приводит к кризисным явлениям в строительстве. Эти кризисные явления мы будем характеризовать потерей управляемости.

Временной разрыв между принятием и исполнением решений побуждает нас конкретизировать экономические отношения, построенные на взаимных обещаниях, и проследить динамику развития, раз-

граничив процесс на время предшествующее изменению, время самих изменений и время на выходе, после состоявшихся изменений. В этой связи необходима иная смысловая система координат, способная интегрировать гипотетический процесс принятия решений в контексте оптимизации целей, средств и ответных реакций, представляющих собой динамичный процесс с мульти каскадом связей воздействий и темпоральностью. Важно отметить, что государственная власть регулирует деятельность предпринимательских структур законодательно-нормативными актами, разрабатывает, принимает и финансирует национальные проекты и программы социально-экономического развития страны, обучает специалистов в образовательных заведениях, поддерживает рыночные механизмы в экономике с целью повышения качества жизни граждан. При этом, деятельность государственных и муниципальных структур координируется централизованно, на основании узаконенных регламентов, принятых правил и процедур, гарантирована бюджетом. Напротив, предпринимательство предполагает инновационную деятельность, без всякой гарантии доходов, создание спроса, сопровождается несением бремени риска, оплатой государству налогов. Предприниматели создают благоприятную среду для работников, заключают концессионные соглашения, осуществляют благотворительность и т.д. Именно жесткая вертикаль власти в течение 30 лет позволила придать экономике необходимую гибкость за счет инновационной мобильности предпринимательской деятельности. Развитию гибкости способствовал также созданный на основе рыночных закономерностей механизм взаимосвязи и взаимодействия ценообразования, частной собственности, конкуренции, спроса и предложения. В идеальных случаях, возможно, рынок стремится к равновесию, приводит, в силу постулата о совершенной конкуренции, к уменьшению прибыли, предполагает свободный вход и выход, наличие полной информации, доступной через механизм цен. Но в реальности в рыночной деятельности имеет место иная экономическая ответственность, более высокая степень риска и неопределенности, резкая дифференциация в доходах и отсутствие защищенности.

Однако, когда действие рыночного механизма необоснованно расширяют на всю экономическую деятельность, упускают важную стабилизирующую роль государства. Между тем деятельность любых предпринимательских структур определяется государственными регуляторами, и внутренняя деятельность вертикально интегрированных структур в своей основе построена на связях руководства и подчинения. Только управленческие отношения между административно самостоятельными предпринимательскими структурами, которым присущи динамизм, инновационная непредсказуемость, риск и неопределенность, регулируются рыночным механизмом. Указанные отношения создают контекст – среду, в которой протекает процесс принятия решений и их исполнения в экономике. Для определения этой среды, опираясь на идеи Т. Парсонса [4; 5; 12, С.26-42], выделим в целостной системе принятия решений четыре типа иерархических подсистем.

Первый тип – это подсистема принятия решений, занятая производством определенной продукции, необходимой для других общественных звеньев и для общества в целом. Она составляет «технический», или «первичный», уровень. Это конечная ступень принятия решений, по существу, его элементарный объект, которому управленческие функции не присущи.

Второй тип объединяет людей, занятых принятием решений в производстве и распределении. По словам Парсонса, это уровень «организации бизнеса», «менеджеральный» уровень, к которому относятся предприниматели и управляющие, занимающиеся

организацией производства, сбытом товаров, заготовкой материалов, набором кадров и т.д. Этот уровень действует однако не от собственного имени, а управляет по уполномочию очередного, более высокого уровня.

Третий тип – это группа людей, составляющих «институциональный» уровень, задача которого состоит в выработке правил для менеджерального уровня. Институциональный уровень представлен советами директоров или членами правлений монополистических объединений.

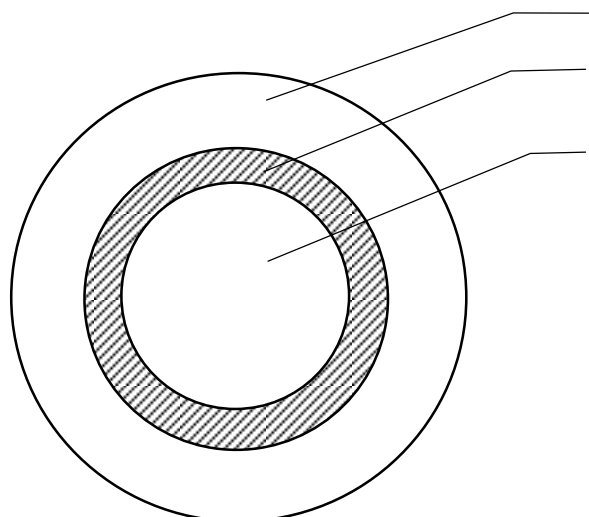
Четвертый тип объединяет людей, занятых в правительственных органах, определяющих политику государства. Они составляют высший, «социетальный» уровень принятия решений, который в конечном счете олицетворяет целостность общественной системы.

Необходимо отметить, что участники подсистем принятия решений имеют совершенно разное представление о состоянии дел друг друга. Базируется это на жизненном опыте и полученной квалификации. Кроме всего прочего, специалисту технического уровня мало располагать знаниями о том, чем занимается менеджеральный специалист, необходимо еще и иметь соответствующие навыки. Многолетний управленческий опыт автора позволяет констатировать следующее: специалист технического уровня может быть великим профессионалом, но при этом – беспомощным в управлении персоналом. Руководителю менеджерального уровня сложно отойти от сиюминутных приказов и перейти к созданию программ, стратегических планов и т.д. В свою очередь, институциональный уровень не имеет достаточного количества знаний о деятельности социетального. В тех случаях, когда руководитель последовательно не прошел иерархическую лестницу от уровня технического до социетального, он не имеет объективного представления о деятельности нижних уровней. Получается, что конкретизируя управленческий путь развития руководителя, можно выделить специфичность его знаний об управлении в общественной системе. Без конкретизации выделенных подсистем восприятие о целостности системы подобно индийской притче о том, как три слепых мудреца на ощупь определяли, что такое слон. Один, трогая хвост, говорил, что слон похож на веревку. Другой, трогая ногу, говорил, что слон похож на бревно. Третий, трогая хобот, говорил, что слон похож на змею. Это убедительная аналогия степени информированности об управленческих отношениях и предпринимательской деятельности, о взаимосвязях этой деятельности и о среде, в которой управленческие отношения формируются.

Таким образом, целостная среда экономики и сферы в системе управленческих отношений разработана нами [6] и представлена на рисунке.

Итак, мы сформулировали и показали три принципиально разные сферы управленческих отношений – 1) преобладающих в государственных и муниципальных структурах (социетальные отношения), 2) в деятельности между предпринимательскими структурами (рыночные), 3) в экономической деятельности внутри предпринимательской структуры (институциональные, менеджеральные и технические отношения). Представленные сферы мы рассматриваем и учитываем как целостное явление, присущее всей национальной экономике и возникающее в процессе принятия решений и их исполнения, обеспечивающее формирование и экономическое развитие предпринимательских структур в строительстве.

Предпринимательские структуры, создавая новые ценности и удовлетворяя спрос на гражданские и промышленные объекты, способствуют выполнению национальных программ в строительстве и, тем самым, снимают социальную напряженность в обществе.



1. Государственные отношения

2. Рыночные отношения

3. Внутрифирменные отношения

Рисунок – Среда, в которой протекает процесс принятия решений и их исполнения

И поскольку взаимосвязи между предпринимательскими структурами подвержены динамическим колебаниям интересов сторон, обусловленным непрерывностью изменений в экономике, темпорально-

стью процессов принятия и выполнения решений, то экономическое значение управляемости и синхронизации управленческих отношений в предпринимательской деятельности приобретает особое значение.

Библиографический список

1. Абалкин, Л. И. Избранные труды: в 4-х тт. Т. I: Политическая экономия: Политическая экономия и экономическая политика; Дialeктика соц. Экономии; Конечные народнохозяйственные результаты [Текст] / Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О.М. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 794 с.
2. Аганбегян, А. Г. О приоритетах социальной политики [Текст] / А. Г. Аганбегян. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 512 с.
3. Аналитический обзор «Инвестиции в инфраструктуру» / Инвестиционная компания InfraONE. – М., 2018.
4. Афанасьев, В. Г. Научное управление обществом (Опыт системного исследования) [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1973.
5. Афанасьев, В. Г. Человек в управлении обществом [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1977. – 382 с.
6. Белоус, А. Б. Теория управляемости фирмы. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 304 с.
7. Гайдар, Е. Т. Собрание сочинений в пятнадцати томах. Том 3. [Текст] / Е. Г. Гайдар. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 712 с.
8. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2021 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2022.
9. Кирсанов, Р. Г. Экономика и финансы СССР. 1979-1991 гг. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 219 с.
10. Лосев, А. В ожидании кризиса. Как к нему подготовиться и как пережить / Деньги. М., № 35, 2021. – С.13.
11. Нельсон, Р. Нуреев, Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] : учеб. пособие / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
12. Парсонс, Т. Общетеоретические проблемы социологии. В кн. «Социология сегодня. Проблемы и перспективы» [Текст] / Т. Парсонс. – М. : Прогресс, 1965.
13. Петраков, Н. Я., Ротарь, В. И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. – М.: Экономика, 1985.
14. Строительная отрасль – 2021: законы, цены, кадры, спрос. – М., 3 февраля 2021г. (https://nostroy.ru/news_files/2021/02/03/Презентация).
15. Федоренко, Н. П. Вспоминая прошлое, заглядывая в будущее. – М.: Наука, 1999. – 479 с.
16. Шмелев, Н. П. Авансы и долги (вчера и завтра российских экономических реформ). – М.: Международные отношения, 1996. – 352 с.
17. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – 2-е изд., перераб. – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2019. – 448 с.
18. <https://rosstat.gov.ru/folder/522>.

References

1. Abalkin, L. I. Izbrannyye trudy: v 4-h tt. T. I: Politicheskaya ekonomiya: Politicheskaya ekonomiya i ekonomicheskaya politika; Dialektika soc. Ekonomiki; Konechnyye narodnohozyajstvennyye rezultaty [Tekst] / Vольnoe ekonomicheskoe obshchestvo Rossii; sost. Gribanova O.M. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 794 s.
2. Aganbegyan, A. G. O prioritetaх socialnoy politiki [Tekst] / A. G. Aganbegyan. – М.: Izdatelskiy dom «Delo» RANHiGS, 2018. – 512 s.
3. Analiticheskij obzor «Investicii v infrastrukturu» / Investicionnaya kompaniya InfraONE. – М., 2018.
4. Afanasev, V. G. Nauchnoe upravlenie obshchestvom (Opyt sistemnogo issledovaniya) [Tekst] / V. G. Afanasev. – М. : Politizdat, 1973.
5. Afanasev, V. G. SHelovek v upravlenii obshchestvom [Tekst] / V. G. Afanasev. – М. : Politizdat, 1977. – 382 s.

6. Belous, A. B. Teoriya upravlyaemosti firmy. – SPb.: Izdatelstvo Sankt-Peterburgskoj akademii upravleniya i ekonomiki, 2010. – 304 s.
7. Gajdar, E. T. Sobranie sochinenij v pyatnadcati tomah. Tom 3. [Tekst] / E. G. Gajdar. – M.: Izdatelskij dom «Delo» RANHiGS, 2012. – 712 s.
8. Delovoj klimat v stroitelstve v IV kvartale 2021 goda. – M.: NIU VSHE, 2022.
9. Kirsanov, R. G. Ekonomika i finansy SSSR. 1979-1991 gg. – M.: INFRA-M, 2021. – 219 s.
10. Losev, A. V ozhidanii krizisa. Kak k nemu podgotovitsya i kak perezhit / Dengi. M., № 35, 2021. – S.13.
11. Nelson, R. Nureev, R. M. Teoriya obshchestvennogo vybora. Kurs lekcij [Tekst] : ucheb. posobie / R. M. Nureev; Gos. un-t – Vysshaya shkola ekonomiki. – M. : Izd. dom GU VSHE, 2005. – 531 s.
12. Parsons, T. Obshcheteoreticheskie problemy sociologii. V kn. «Sociologiya segodnya. Problemy i perspektivy» [Tekst] / T. Parsons. – M. : Progress, 1965.
13. Petrakov, N. YA., Rotar, V. I. Faktor neopredelennosti i upravlenie ekonomicheskimi sistemami. – M.: Ekonomika, 1985.
14. Stroitel'naya otrasl – 2021: zakony, ceny, kadry, spros. – M., 3 fevralya 2021g. (https://nostroy.ru/news_files/2021/02/03/Prezentaciya).
15. Fedorenko, N. P. Vspominaya proshloe, zaglyadyvayu v budushchee. – M.: Nauka, 1999. – 479 s.
16. SHmelev, N. P. Avansy i dolgi (vchera i zavtra rossijskih ekonomicheskikh reform). – M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1996. – 352 s.
17. YAsin E.G. Rossijskaya ekonomika. Istoki i panorama rynochnyh reform. – 2-e izd., pererab. – M.: Izd.dom Vysšej shkoly ekonomiki, 2019. – 448 s.
18. <https://rosstat.gov.ru/folder/522>.

МЕСТО ИНСТИТУТА ОФШОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РАЗЛИЧНЫМИ ПРОЯВЛЕНИЯМИ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Бодров А.Г., адвокат, адвокатское Бюро «Международное»

Аннотация: В статье рассматривается вопрос взаимосвязи таких институтов современной экономики, как офшор, коррупция и вывоз капитала. Рассмотрены проблемы противостояния государства и бизнеса, генезис категории «офшор», его трансформация в условиях имплементации в российскую экономику. Стратегия поведения бизнеса анализируется с точки зрения экономии трансакционных издержек, которая определяет мотивацию выбора бизнесом тактики выживания в его экзистенциальном противостоянии с государством. В связи с этим особое значение уделено влиянию складывавшегося политического и институционального рынка на процесс имплантации офшора в российскую экономику. Показано, что соотношение сил государства и бизнеса в экономике находится в динамическом равновесии с отклонениями в ту или иную сторону в зависимости от экономических и законодательных условий в определенный исторический период.

Ключевые слова: офшор, коррупция, обналичивание денежных средств, легализация доходов, взятка, откат, институциональный анализ, незаконный доход, налоги.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.14 – Мировая экономика.

Abstract: The article deals with the issue of the relationship between such institutions of the modern economy as offshore, corruption and the export of capital. The problems of confrontation between the state and business, the genesis of the offshore category, its transformation in terms of implementation in the Russian economy are considered. The business behavior strategy is analyzed from the point of view of saving transaction costs, which determines the motivation for business to choose survival tactics in its existential confrontation with the state. In this regard, special attention is paid to the influence of the emerging political and institutional market on the process of offshore implantation in the Russian economy. It is shown that the correlation of the forces of the state and business in the economy is in dynamic equilibrium with deviations in one direction or another, depending on the economic and legislative conditions in a certain historical period.

Keywords: offshore, corruption, cashing out, legalization, bribe, kickback, institutional analysis, illegal income, taxes.

Актуальность темы. Исследование офшоров и офшорного бизнеса в России активизировались на рубеже 2000-х годов. В предмет теоретических исследований стал включаться все больший круг проблем и вопросов, что способствовало уяснению закономерностей и форм деятельности офшорного сектора и офшорного бизнеса. Механизмы ведения офшорного бизнеса и получения через него реальных экономических бенефиций существенно дополняют систему косвенного воздействия государства на экономику.

В современных условиях пристального внимания государства к борьбе с коррупцией исследование механизмов и возможных инструментов, используемых в коррупционных процессах, приобретает повышенную актуальность в аспекте развития такого института, как офшор.

Изученность проблемы. Английский исследователь офшоров Джон Урри, выделяет значимость изучения проблемы офшорной экономики в следующем важном аспекте: «Возникновение и постепенное развитие офшорных миров меняет форму современных обществ, перестраивает баланс сил, подрывает понятие ответственности, угрожает демократии и изменяет силы, движущие общественным развитием» [1, с. 7]. Он подчеркивает важность понимания того, что данный предмет требует теоретической разработки: «Для понимания офшоров нужна теория современного мира, отличная от теории глобализации. Нужен подход, подчеркивающий роль уклонения, нарушения правил, безответственности и тайн «класса богатых», которые перестраивают мир в своих интересах» [1, с. 29]. Различные аспекты данной проблемы анализировались в работах отечественных экономистов А.С. Булатова, М.А. Халдина, Б.А. Хейфеца, В.Ю. Катасонова, были предметом исследователей теневой экономики С.Ю. Барсукова, Л.М. Тимофеева и др. [2].

Офшорные рынки как составную часть мирового финансового рынка, куда наравне с ними входят национальные финансовые рынки и иностранные для данного национального рынка финансовые рынки, рассмотрели О.А. Гришина, Е.А. Звонова [3]. Все три компонента мирового финансового рынка связаны

между собой в финансовую сеть благодаря евторынкам.

В целом ряде работ по данной теме основное внимание уделяется анализу того, как Россия вписывается в мировой рынок офшорных услуг, какие вызовы несет глобализация российской экономике, каковы риски, связанные с ростом офшорного сектора, какими должны быть меры, обеспечивающие экономическую безопасность. Необходимость создания эффективной системы регулирования процессов легализации доходов, политического и экономического противодействия отмыванию незаконного полученных доходов на фоне процессов коррупционного характера в российской экономике и в контексте взаимодействия государства, крупного и мелкого бизнеса рассматривалось в работах А.В. Шашковой [4], Ю.В. Катасонова [5] и других авторов.

Комплексное исследование вопросов нормативно-правового регулирования представлено в исследовании Д.Л. Ушакова [6]. Взаимосвязь долгой истории советской, а потом российской экономики и роста офшорного сектора была всесторонне раскрыта в работах Б.А. Хейфеца [7].

Целесообразность разработки темы определяется тем, что до сих пор не прояснен ряд важных вопросов регуляторного плана в вопросах взаимодействия государства и различных уровней бизнеса, частности ведения бизнеса с использованием офшорных схем и перемещением капиталов за пределы национальной таможенной и налоговой границы. Многие публичные действия и высказывания лиц, ответственных за проведение политики бизнес-регулирования, показывают, что нет ясности как теоретического порядка, так достижения четких, недвусмысленных формулировок в публичной реализации макроэкономической, и в частности налоговой политики, по этим проблемам.

Научная новизна работы заключается в разработке теоретических и методологических положений, обеспечивающих интеграцию различных подходов к оценке деятельности современного офшорного сектора и разработке концептуального подхода к регулированию офшорного бизнеса в российской экономике, выведению из синонимического объединения

таких понятий как офшор, перемещение капиталов, коррупция, отмывание и обналичивание денег.

Кроме того, научной новизной данной статьи является системный подход к исследованию явлений с позиций институциональной теории и теории трансакционных издержек, широко распространённых и применяемых в современных научных исследованиях.

Цель и задачи исследования состоят в том, чтобы показать, что экзистенциально проявляемые мотивы, которыми руководствуется бизнес, толкают его к поиску новых форм обеспечения свободы достижения своих экономических целей, то есть получения прибыли, а также реализации возможностей эффективно использовать капиталы, создаваемые им в процессе деятельности. Будучи главной практической основой развития экономики в рыночных условиях, предпринимательский сектор вправе рассчитывать на адекватное и понятно выраженное отношение к своей деятельности в форме регулятивных (нормативно-правовых) актов, а также общественное понимание значимости своей деятельности. Однако в современных условиях предприниматель обычно сталкивается с навешиванием ярлыков и обвинений в коррупции, отмывании денег, применении незаконных или социально не одобряемых офшорных схем. Всё это и определяет необходимость дальнейшей теоретической разработки проблемы и обоснованию практических мер решения наиболее острых вопросов.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в том, разработаны теоретические положения, характеризующие процессы трансграничного перемещения капиталов, оправданность сложившихся форм взаимодействия, в первую очередь, крупного бизнеса, государства, и в более широком аспекте предпринимательской среды в целом. Отсюда по отношению к процессам трансграничного перемещения капиталов требуется дать оценку оправданности сложившихся форм взаимодействия, в первую очередь, крупного бизнеса, и государства, а также провести их четкую правовую регламентацию, чтобы обобщающий термин «коррупция» не покрывал всю сложность экзистенциальных проблем предпринимательской деятельности.

Объектом исследования являются офшорные отношения в современной российской экономике в их тесной связи с процессами развития офшоров в мировой экономике, а также базисные тенденции развития национальной экономики, формирующие офшорную активность в связи с развитием коррупционных процессов в российской экономике.

Предмет исследования – офшорный сектор российской экономики как порождение и отражение, с одной стороны, реалий современной мировой экономики, а с другой стороны, слабости государства в противодействии нарастанию коррупционных процессов в период формирования российской рыночной экономики.

Методологической основой исследования явился понятийно-терминологический аппарат экономической теории в частности новой институциональной теории, гражданского и уголовного права. Это позволило рассмотреть процессы трансформации взаимодействия российского государства и бизнеса в их целостности и противоречивости. В исследовании был применён системный подход, в рамках которого предмет рассматривался в историко-логическом и структурном аспектах, а также методы анализа и синтеза, индукции и дедукции.

1. Об институте коррупции и стратегии бизнеса

Анализ коррупции и её проникновения в самые различные сферы российской экономики, по нашему мнению, целесообразно осуществлять на основе институциональной концепции. Институциональный подход к анализу коррупции дает возможность комплексного рассмотрения всех аспектов этого явления

в его взаимосвязях с другими институтами, с внешней средой, во взаимодействии формальных и неформальных правил и в процессе его качественных и количественных изменений.

Дуглас Норт рассматривает институт в виде совокупности «правил, механизмов, обеспечивающих выполнение социальных, экономических и политических взаимодействий и норм поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [8, с. 17]. Здесь важно то, что правила и механизмы взаимодействий и норм поведения снижают неопределенность, которая в хозяйственной жизни современной России ещё чрезвычайно распространена. К тому же эта неопределённость зачастую порождается самими институтами государственной власти (посредством преумножения неопределённых, размытых, противоречащих иногда друг другу нормативных актов) или их представителями (посредством различных административных требований и проверок).

В другом определении, данном Э. Остром, сделан упор на вариативности правил, регулирующих поведение людей в зависимости от того, кто имеет возможность или получает права устанавливать те или иные ограничения и разрешения: «Институты» можно определить как совокупности действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет, и какой выигрывают получат индивиды в зависимости от своих действий (выделено мной)» [9, с. 51]. Именно это определение практически полностью совпадает и в наибольшей степени соответствует обстоятельствам появления и проявления коррупции. И поскольку феномен коррупции полностью подпадает под это определение, на этом основании можно утверждать, что коррупция по своей сути представляет собой именно институт современного общества, который существует практически во всех государствах самых различных социально-экономических систем и который практически неуничтожим, несмотря на любые старания и борьбу с ним государств любого уровня развития. Государства способны только удерживать этот феномен в неких рамках, не позволяя ему разрастаться больше определённых размеров.

Институциональная теория не подразумевает, что сама категория института обязательно закрепляется в нормативных актах, в праве и регулируется правовым образом. Существует масса институтов, регулируемых не правовым образом, а обычаями, традицией и привычками (социальные институты - воспитание, досуг, искусство и т.д.). Например, в своём исследовании профессор А.В. Шашкова делает вывод, что в 1990-е годы «желание сделать все быстро и нецивилизованно превратило коррупцию в институт (выделено мной), который стал работать сам на себя» [4, с. 438]. Развивая это положение, А.В. Шашкова утверждает, что: «Коррупция в России выстроилась в стройную систему, основывающуюся на строгом регулировании (выделено мной) экономики властью» [4, с. 464].

В подтверждение принадлежности коррупции именно к институтам (а не к институциям, к примеру) можно привести ещё одно положение, выделяющее элемент принуждения в категории института, как его часть: «Обязательной характеристикой института является наличие механизма принуждения, отрицательных и положительных стимулов к исполнению правил института» [10, с. 40]. Именно принуждение в форме вымогательства и вымогательство посредством принуждения со стороны государственных или иных структур, облеченных определённой властью, да и просто власть предрасполагающих лиц, является ха-

ракторной чертой коррупции: проверки налоговиков, пожарной инспекции, сапэпидемстанции или отказ в принятии очевидных решений, например, при необходимости госпитализации или возбуждения уголовного дела по заявлению гражданина.

В аспекте взаимодействия этого института с внешней средой, с другими институтами просматривается определённый треугольник «государство-коррупция-бизнес». При этом под «бизнесом» следует понимать не только крупные корпорации и «монстры» экономики, но в том числе, если не прежде всего, средний и мелкий бизнес. По данным Росстата (2019 г.) доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляет 21,9%, что по стоимости несколько превышает 20 трлн. руб. По данным ФНС на 10.01.17 насчитывалось 5,8 млн. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, отвечающих критериям *малого и среднего предпринимательства* (МСП), а число занятых в МСП в 2017 г. составило 15,8 млн. человек [11]. Таким образом, по любым объёмным показателям (производство, численность и т.д.) доля МСП составляет в экономике от 10 до 20%, что не так уж мало. Да, сектор МСП не так велик, как было бы необходимо для нашей большой страны. Но его доля не настолько мала, чтобы диалог и отношения государства и бизнеса сводились бы к диалогу государства только с крупными корпорациями, крупным бизнесом, оставляя МСП за бортом, в стороне от этого диалога. Вся эта многомиллионная масса юридических и физических лиц являющихся участниками, субъектами экономики, в той или иной мере оказывается втянутой как контрагенты в коррупционные отношения, и первую очередь с представителями государства. И практика показывает, что в наибольшей степени взятки вынужден давать именно малый и средний бизнес [4, с. 476].

Не следует думать, что широкое распространение коррупции характерно только для нашей страны. В США весьма развита система лоббизма – узаконенного продвижения интересов определённых кругов и лиц на коммерческой основе. В европейских государствах до 1996 г. расходы на взятки иностранным должностным лицам относились к категории накладных расходов, способствующих продвижению европейских товаров, и подлежали вычету при формировании налоговой базы, т.е. объект налогообложения уменьшался на данные расходы, позволяя на законных основаниях не платить налоги со взятки [4, с. 240], а до 1999 г. иностранным филиалам немецких концернов не запрещалось «поощрять» иностранных госслужащих [4, с. 481]. Т.е. в западных странах процесс институализации коррупции реализовался гораздо раньше, чем в России.

Как размеры, так и пагубность коррупции для российской не только экономики, но и государственности отмечал ещё известный американский политолог Збигнев Бжезинский, утверждавший, что он не видит ни одного случая, в котором Россия могла бы прибегнуть к своему ядерному потенциалу, пока в американских банках лежит 500 млрд. долл., принадлежащих российской элите. Также он поставил следующий вопрос: «Вы еще разберитесь, чья это элита - ваша или уже наша. Эта элита никак не связывает свою судьбу с судьбой России. У них деньги уже там, дети уже там» [12]. Данное высказывание человека, которого никак нельзя назвать большим другом России, с удивительной точностью показывает взаимосвязь и соотношение таких понятий и явлений, как «коррупция» и «олигархия». И роль такого критерия, как приоритет.

При этом бизнес, вынужденный сталкиваться с коррупцией, находится в заведомо подчинённом положении относительно государства и выступающих от его имени коррупционеров. При таком положении у бизнеса есть только два пути – или идти по пути коррупции, подкупа должностных лиц (для «смазки»

предпринимательского процесса), или создавать и использовать набор организационно-финансовых инструментов для сохранения своих доходов и бизнеса в целом (офшор, различные финансовые схемы, завышение себестоимости, трансформация таможенных платежей и т.д.).

Первый путь непосредственно связан с таким явлением, как «откат», суть которого в том, что должностное лицо при выборе поставщика товаров или услуг выбирает определённое предложение и за это получает от поставщика вознаграждение в виде фиксированной суммы или процента от суммы сделки. По сути своей «откат» является одним из самых распространённых видов взятки в России, т.е. изначально противоправным деянием. Но при этом он неразрывно связан с рассмотренными выше явлениями, т.к. для его реализации необходимо не только резервирование предназначенных для этого средств (способом уклонения от налогообложения или экспорта капитала в офшорную компанию), но и обналичивание высвободившихся средств, поскольку движение безналичных средств легко отслеживается. А со стороны получателя «отката» предполагается легализация полученных им денег. Хотя в частном случае «откат» может иметь и натуральную форму (например, квартира в построенном с разрешения чиновника доме, автомобиль или выделение земельного участка под усадьбу).

Выбор бизнесом своей стратегии поведения в постоянно меняющихся условиях основывается на сравнении издержек, связанных с тем или иным сценарием его поведения. Каждая сделка в законном секторе экономики имеет определённую цену. Эту цену можно рассчитать, исходя из стоимости товара или услуги, а также правовой среды. В незаконном секторе экономики цена сделки будет варьироваться в зависимости от тяжести ответственности за преступление, от сложности сокрытия доходов от такого преступления [13, с. 208]. А также от возможной потенциальной прибыли от сделки – размер взятки, к примеру, за выделение земельного участка под строительство будет определяться, в том числе, и будущей прибылью от объектов строительства (торговый центр или жилой дом). Именно сравнительные издержки выступают мотиватором, механизмом принятия (выбора) решения бизнесом.

Анализ транзакционных издержек в рамках институциональной теории позволяет комплексно оценить возможные затраты бизнеса и шире взглянуть на его мотивацию и критерии его выбора при ведении своей деятельности. Транзакция представляет собой любую передачу или отчуждение права распоряжения имуществом или услугой в процессе обмена между двумя и более участниками договора. Движущей силой подобных процессов согласно экономической теории выступает, в первую очередь, эффективность, направленная на бережливое и рациональное использование ограниченных ресурсов. Ограниченными могут быть не только чисто производственные факторы, но и средства на организацию и проведение обмена, в частности - время.

Транзакционные издержки - затраты, возникающие в связи с заключением контрактов (в т.ч. с использованием рыночных механизмов) которые сопровождают взаимоотношения экономических агентов; это не только издержки обмена, но и издержки функционирования хозяйственного механизма, представляющие издержки по передаче прав собственности, которые отражают издержки взаимодействия в экономической среде сверх основных затрат на производство и обращение. В новой институциональной экономике они являются одним из центральных понятий.

В транзакционные издержки входят операционные издержки частных фирм по организации своей деятельности и взаимодействия в данной экономиче-

ской среде сверх основных затрат на производство и обращение: расходы, связанные с организацией (регистрацией и лицензированием) дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, лицензий, обеспечением получения прав собственности, юридической защиты, преодолением оппортунистического поведения и барьеров входа на рынок.

Трансакция считается эффективной, если выбранная его участниками форма договора приводит к наименьшей сумме производственных и транзакционных издержек. При этом издержки далеко не всегда могут быть измерены деньгами. Как считает А.В. Шашкова: «...становится очевидным, что традиционная система количественного измерения материальных, трудовых и финансовых затрат и объемов произведенной продукции устарела, поскольку возникает необходимость в преимущественно качественных характеристиках эффективности» [4, с. 106]. Можно добавить, что затраты времени, сил, нервов (к примеру, на подготовку и «проталкивание» своей документации законным путём) для бизнеса начинают выступать на первый план и становятся несопоставимо больше, по его – бизнеса – качественной, интуитивной оценке, чем денежные затраты на взятку для решения вопроса «без проблем». Поэтому возникает вопрос: это вина или беда бизнеса, вынужденного идти коррупционным путём, сравнивая свои возможные затраты (издержки) и выбирая оптимальный для себя способ решения проблемы и достижения цели?

Второй путь для бизнеса, выражающийся в стремлении к сохранению своих доходов, имущества и перспектив развития, а подчас просто существования, может быть связан с таким инструментом, как офшор, уже и так являющимся институтом современной экономической структуры многих государств, в т.ч. и России. В какой-то степени и вывоз капиталов и «уход» элиты из России (вспомним слова З. Бжезинского) являются следствием желания и стремления отстраниться, заслониться, защититься от вымогательства со стороны коррупционеров.

При этом оба возможные пути, оба варианта выбора бизнесом своей стратегии могут тесно переплетаться, а защитные механизмы типа офшора могут использоваться и для коррупционных целей – для вывоза капитала не в личных целях (покупки жилой недвижимости, оплаты обучения своих детей и т.д.), а для обналичивания и легализации денежных средств в целях последующего их использования для подкупа и взяток.

II. Об инструментах, их «вреде» и «вине»

Среди терминов, понятий и определений в сфере офшора принято выделять и анализировать такие, как «офшорные зоны», «офшорные юрисдикции», «офшорный рынок», «офшорный бизнес», «офшорная компания», «офшорный банк (счёт)» как его части, «низконалоговые территории» и др. По каждому понятию в научной практике разработаны содержательные определения, устоявшиеся наборы классификационных критериев, вошедшие как в научный оборот и практический обиход, так и в рекомендации ведущих национальных и международных регуляторов.

Этот ряд следует также дополнить, исходя из того, что офшоры представляют собой многостороннее явление. С одной стороны, офшоры являются продолжением национальных экономик. Но с другой стороны, офшоры – это важный сегмент мировой экономики и составной компонент мирового финансового рынка. И в том, и в другом качестве офшоры уже давно переросли прежние функции территорий просто низконалоговых убежищ, обеспечивающих экономии бенефициаров, собственников компаний – резидентов тех или иных стран. Также офшоры можно рассматривать как особый офшорный сектор ми-

ровой экономики, который отличается тем, что носит наднациональный характер. В этом качестве он стоит в одном ряду с такими явлениями мировой экономики, как транснациональные банки и компании, евро-валютные рынки и т.д.

Рассматриваемые комплексно офшоры, как элементы инфраструктуры мировой экономики и мировой финансовой системы, обеспечивают дополнительное воздействие на международный оборот материальных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и в этом процессе выполняют производственные, сервисные, холдинговые, транспортные и финансовые функции.

При рассмотрении проблемы ухода от налогов в инвестиционном контексте особое внимание уделяется роли офшорных инвестиционных центров в качестве важных игроков на глобальном инвестиционном поле. По данным ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development), прежде чем достичь места назначения и превратиться в производительные активы, примерно 30% трансграничных корпоративных инвестиций проходят через такие офшорные юрисдикции [14, с. 55].

В настоящее время существенно увеличилось число стран, резиденты которых стремятся надежно скрыть от посторонних глаз принадлежащие им активы, часто и деятельность, не желая делиться доходами с собственным правительством, как в виде налогов, так и в виде взяток. А перечень причин, которые привлекают их в офшорный бизнес, значительно удлинился.

Анализ направлений развития офшорного бизнеса в нашей стране показывает, что в России, как и во всем мире, использование офшорных структур направлено на обеспечение защиты активов, имущественное планирование и обеспечение конфиденциальности. При этом в качестве самостоятельного направления использования офшорных компаний российскими гражданами и предприятиями следует выделить вывоз капиталов за рубеж и отмывание «грязных» денег, в том числе бюджетных, т.н. «распиленных» теми, кто по долгу службы имеет доступ к распределению и/или контролю за расходованием этих бюджетных средств. Следует отметить, что чаще всего вывоз капитала и отмывание «грязных» денег являются двумя взаимосвязанными элементами одного и того же процесса.

Поэтому естественно, что в российских условиях за офшорами (офшорными зонами) прочно закрепилась репутация территорий, услугами которых пользуются не столько ради снижения налогов, сколько ради отмывания нечестно заработанных денег. Главной налоговой гаванью российских клиентов в 1990-х годах стал Кипр, где было зарегистрировано почти 60% всех российских офшорных капиталов. Офшорная банковская индустрия Кипра всегда специализировалась на обслуживании арабских, югославских денег и денег из стран СНГ. Но со временем основной банковской системы Кипра стали российские капиталы.

Такая ситуация поначалу не вызывала беспокойства, наоборот отражала развитие международных связей: «Делегации города Москвы из 8 человек командирована мэром Москвы на Кипр для проведения в городе Никосия с 22 по 24 января 2009 года Московско-кипрского инвестиционного форума в целях развития внешнеэкономических связей Москвы с кипрскими партнерами» [15]; или «В 2009 году в Москву с Кипра пришло 2,6 млн. евро, и на конец 2009 года в Москве было зарегистрировано 1653 предприятия с кипрским участием и общим уставным капиталом на сумму 533,8 млн.руб.» [16]. Наверно, не вызывает никаких сомнений, что приглашённая Ю.М. Лужковым, именно кипрская компания, как никто, лучше всех может знать специфику грунтов, пластов земли и водяных слоёв при строительстве в

Москве: «...вот два миллиона восемьсот тридцать тысяч, а вот еще восемьсот тридцать тысяч и тут за кипрскую компанию подписывается киприот Андрей Батуриин. ... Ведь не думает же Лужков, что киприоты, в данном случае, киприот Батуриин, консультируют московскую стройку на миллионы долларов. ... А тут денегки уходят мимо Кипра, в Швейцарию, двести шесть тысяч долларов, подписывает, также, Батуриин» [17].

Но вдруг оказывается, что (совершенно случайно, безо всякой связи с коррупцией) принадлежавшие правительству Москвы 12,76 млрд. руб. оказались на Кипре на личных счетах жены Ю.М. Лужкова [18], а «Арбитражный суд Никосии наложил арест на активы Керимова, Ротенберга, Лужкова и еще ряда физических и юридических лиц» [19]. И дело совсем не в том, что «кое-где», «у нас порой», «в качестве исключения», «в виде отдельных недостатков», «иногда» мы можем узнавать о подобных фактах, а в том, что до сих пор, уже сейчас, в период (так и хочется сказать «сезонного») обострения борьбы с коррупцией не было и нет никаких вопросов у государства (в лице его правоохранительных структур) ни к г-ну Лужкову (полному кавалеру Ордена «За заслуги перед Отечеством» уже в 2016 г.!), уже, к сожалению, почившему, ни к г-же Батуриной, ни к бывшему министру обороны г-ну Сердюкову, ни к г-ну В.И. Ресину (с 27.08.01 по 28.09.10 - первый заместитель мэра Москвы в правительстве Москвы, руководитель комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции города), который после ухода с должности стал не только первым заместителем мэра Собянина, но и его консультантом уже после получения мандата депутата Государственной Думы.

Конечно же, нет сомнений, что г-ну Ресину было чем поделиться, чему научить нового на тот момент мэра и, очевидно, что в этом он преуспел, уже смогло многому научить мэра и его подчинённых, что мы и видим на повсеместно захлестнувшем Москву нескончаемом долготростом и «закапывании» бюджетных средств. И продолжает себе сейчас г-жа Батурина спокойно развивать именно на Кипре проекты, связанные с элитной коммерческой недвижимостью, а их с Лужковым дочь получает гражданство Кипра [20]. И это при том, что бегство капитала из России продолжается: «Согласно данным ЦБ на апрель 2019 г., две трети всех инвестиций россиян за рубежом приходятся на Кипр. В первом квартале граждане РФ и бизнес перевели туда еще 5,389 млрд. долларов. Общая сумма размещенных на Кипре российских денег достигла \$186,3 млрд., что в восемь раз превышает ВВП Республики Кипр. С начала охлаждения отношений России с Западом, введения санкций и провозглашения курса на деофшоризацию инвестиции на Кипр из РФ выросли на 22% (34 млрд. USD)» [21]. «И хотя офшорной зоны больше не стало (теперь никто не может обвинять киприотов, что они "серая зона" в мировой экономике), тем не менее, Кипр занимает 2-е место по объему инвестиций в московскую экономику» [22].

Но основной удар получает при этом бизнес – простой, не защищённый, не аффилированный с властью (вспомним приведенные выше цифры Б. Титова). А ведь неотвратимость наказания – это залог и эффективности принимаемых государством мер, и залог успеха в борьбе непосредственно с коррупцией, и залог доверия общества к государству в целом.

Однако в последнее время в мире происходят значительные изменения, связанные с изменениями экономическими и геополитическими. Прежде всего, это создание Евросоюза, большинство стран которого являются приверженцами весьма жёстких требований к налоговому и финансовому контролю (как, например, Германия). Нормативная база Евросоюза и тре-

бования к его членам сформулированы так, что все члены и потенциальные претенденты на вступление в это объединение должны отказаться от своего офшорного статуса. В результате, такие европейские страны, как тот же Кипр, Ирландия или Мальта были вынуждены свернуть все свои офшорные в классическом виде услуги и льготы. Кипр, в частности, уравнял налогообложение резидентных и нерезидентных компаний, весьма сузив их в размере предоставляемых льгот, или территориально - сведя к особенно-стям банальных «свободных экономических зон» (СЭЗ), как Шеннон в Ирландии.

И кроме всего прочего, оставшиеся классические и традиционные офшорные зоны Карибского бассейна, такие как Багамские острова, Панама, Бермудские и Британские Вирджинские острова испытывают сильнейшее давление своего мощного континентального соседа. США под прикрытием лозунга «борьбы с терроризмом», которым оправдывается всё, начиная с войны в Ираке и кончая плохим настроением своего президента, всяческими перечнями «неблагонадежных стран регистрации», списками зон отправки подозрительных платежей и прочим «вниманием» стараются усложнить использование офшорных зон.

Стараются не отставать от зарубежных партнёров и наши отечественные налоговики и финансисты; однако это у них получается подчас безуспешно по вполне понятным причинам – «Пчёлы против мёда!». Ведь строго спрашивать с чиновников, разрабатывающих, принимающих и контролирующих исполнение данных нормативных актов это то же самое, что поручать лисе навести порядок в курятнике. Россия всё же пытается подражать примеру Европы, определив перечень офшорных юрисдикций. Имеются в виду "черные списки" таких международных организаций на основе данных ОЭСР и FATF (Financial Action Task Force - Международная группа по борьбе с отмыванием доходов), с повышенным контролем в той или иной форме за компаниями из данных юрисдикций.

Основная цель таких мероприятий - ограничить вывоз незаконного капитала из России по контрактам, обладающим признаками фиктивности. К документам такой направленности можно отнести Указание ЦБ РФ "Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций и о порядке применения мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушение валютного законодательства" от 12.02.1999 г. № 500-У [23]. С 1 января 2008 г. вступил в силу Приказ Минфина «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» от 13.11.07 г. № 108Н [24]. В данный список вошли не только классические офшоры, такие как Британские Виргинские, Каймановы и другие острова, но и Кипр (впоследствии, правда, исключённый из этого списка), и такая европейская юрисдикция с высокой мировой репутацией как Лихтенштейн. Хотя полный запрет на операции с компаниями этих стран введен не был.

Потому что офшорные компании по сути своей ничем не отличаются от любых других иностранных компаний. И хотя отдельные штаты США со льготным налогообложением и небольшими затратами на регистрацию не относятся к офшорным зонам, но, к примеру, большинство крупных и крупнейших корпораций США зарегистрированы в штате Делавэр (ставшим уже одиозным в финансовых кругах), даже если они и расположены в других штатах [25]. Там же, например, и Гарри Каспаров зарегистрировал свою компанию Kasparov Chess Online Inc [26, с. 15].

Таким образом, на основе проведенного анализа мы можем сделать следующие выводы: и офшорные компании, и «обналичка», и экспорт капитала, – это

только финансовые инструменты. Сами по себе они не являются и не могут являться чем-то преступным, запрещённым или незаконным. Как и всякие другие инструменты, они приобретают криминальный характер только в зависимости от целей и назначения их использования, только как «орудия преступления». Также и вполне уважаемые компании могут быть зарегистрированы в Делавэре, на Кипре или, к примеру, в Панаме, а компании «престижных» стран регистрации – Нидерландов, Люксембурга, Гонконга и т.д. – могут быть использованы в криминальных схемах для коррупционных целей. Гораздо продуктивней и эффективней в деле борьбы государства с коррупцией было бы, если бы государство присматривалось (и «возникали бы вопросы») не к самим подобного рода инструментам, а к широко всем известным лицам, использующим эти инструменты.

Заключение

Противостояние государства и бизнеса не только продолжается – с переменным успехом, локальными победами каждой из сторон, отступлениями и атаками, – но ещё и будет продолжаться, пока существует мир. Это вполне понятно и объяснимо – ведь когда речь идёт о деньгах, схватка идёт не на жизнь, а на смерть. При этом конфликт интересов и противостояние государства и бизнеса носят экзистенциальный характер. А государство и бизнес, как два субъекта, института, имеют диалектическую взаимосвязь. С одной стороны, бизнес не может существовать без государства, без чётко установленных им «правил игры», законов, норм, судов и санкций, без тех же самых, государством установленных, форм юридических лиц, в конце концов. А государство не может существовать без налогов, без средств на обслуживание интересов и обеспечение потребностей непродоводящей части населения (общества). С другой стороны, безгранично алчный бизнес в своём стремлении не дать государству (в идеале) ничего, в своих попытках сокрытия, уменьшения, вывоза из страны и т.д. «положенного к отчислению» или налогообложению представляет нешуточную угрозу самим основам существования государства, его нормальному, полноценному (с финансовой точки зрения) функционированию. А государство – со всей своей репрессивной мощью – представляет угрозу не только доходам, имуществу, «кровно заработанному непосильным трудом», активам бизнеса, но и самому бизнесу, как таковому, его существованию – не только для от-

дельных предпринимателей, но и для системы, института бизнеса в целом. К примеру, в условиях полного огосударствления при социализме бизнес преследовался по закону и выжигался калёным железом во всех своих проявлениях – не только в лице «цеховиков», но даже в лице «бомбил» – мелких частных извозчиков.

Поэтому бизнес не может не чувствовать, не помнить, не ощущать этой постоянно висящей над ним «смертельной», экзистенциальной угрозы – угрозы полного уничтожения просто по мановению руки государства в любой момент. Потому что эти два субъекта находятся в неравном положении – государство в положении диктатора, а бизнес в положении подчинённого; они изначально неравны в своих позициях и правах. Диспозиция государства и бизнеса – наглядный, очевидный пример трансакции управления, зависимости, подчинения. При всём возможном сопротивлении бизнеса. Потому и противостояние это практически бесконечно и неразрешимо в условиях, пока существуют и сосуществуют сами эти два субъекта, два институциональных пространства – бизнес и государство. И чем совершенней становятся инструменты и методы предпринимателей, тем жёстче и изощрённей становится реакция государства – то, что с успехом работало вчера и работает сегодня, может оказаться под запретом или жесткой регламентацией в ближайшее время.

Соотношение сил государства и бизнеса находится в динамическом балансе, в динамическом равновесии с отклонениями в ту или иную сторону в зависимости от экономических и законодательных условий в тот или иной исторический период. Но как бы ни старалось государство полностью поставить под контроль и подчинить себе предпринимательскую активность, «наложить лапу» на все доходы предпринимателей, последние, являясь наиболее мобильной и креативной частью общества (а в сфере бизнеса иные и не смогли бы выжить и укрепиться) и обладая «генетической памятью» о репрессиях против этой креативной части общества, всегда будут стремиться к сохранению и своего существования, и своих доходов, как основы этого существования. Для этого бизнес найдёт возможности и создаст в т.ч. новые инструменты, среди которых в настоящее время достойное место занимает, и в обозримой перспективе ещё будет занимать офшор.

Библиографический список

1. Урри Дж. Офшоры. Пер. с англ. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2017. – С. 29.
2. Булатов А.С. Параметры и оценки масштабов утечки капиталов из России // Деньги и кредит. 1999. № 12; Халдин М.А. Россия в офшорном мире. М.: «Международные отношения». 2005; Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2008; Катасонов В.Ю. Закрытый мир Финансов. Трасты и офшоры. Где прячут свои богатства Ротшильды и Рокфеллеры. М.: Книжный мир, 2017. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004; Тимофеев Л.М. Теневые экономические системы современной России: теории-анализ-модели. М.: Изд. Центр РГГУ. 2008.
3. Гришина О.А., Звонова Е.А. «Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты». М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 28.
4. Шашкова А.В. Политические аспекты противодействия отмыванию незаконных доходов и коррупции в контексте взаимодействия государства и корпораций. Диссертация на соискание ученой степени доктора политических наук, 2018. – С. 653.
5. Катасонов В.Ю. «FATCA: О чьих интересах хлопочут российские власти?» // KM.RU. URL: reosh.ru/fatca-o-chix-interesax-xlopochut-rossijskie-vlasti.html (дата обращения: 17.07.2021).
6. Ушаков Д.Л. Офшорные зоны в практике российских налогоплательщиков. М.: Юрист, 1999.
7. Хейфец Б.А. Кредитная история России. Характеристика суверенного заемщика. М.: Экономика, 2003; Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2008.
8. Норт Д. «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 180.
9. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – С. 736.
10. Чурзина И.В., Ковнир В.Н. «Основы институциональной экономики». М.: «КДУ», «Университетская книга», 2017. – С. 252.
11. REGNUM, 15.05.17. URL: regnum.ru/news/2274752.html (дата обращения: 17.07.2021).

12. Катасонов В.Ю. «FATCA: О чьих интересах хлопочут российские власти?» // KM.RU. URL: reosh.ru/fatca-o-chix-interesax-xlopochut-rossijskie-vlasti.html (дата обращения: 17.07.2021).
13. Шашкова А.В. Теории экономической оценки незаконной легализации (отмывания) преступных доходов: материалы XVIII Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции молодых ученых и студентов. - Тобольск-Тюмень, 2010. - С. 207-209.
14. Портнов Н.А. «Влияние инвестиционного климата на деофшоризацию российской экономики» // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 6. - С. 55.
15. ИА МОССОВЕТ. «Лужков распорядился командировать председателя Мосгордумы на Кипр». 21.01.09. URL: mossovetinfo.ru/news/vlast/luzhkov_rasporyadilsya_komandirovat_predsedatelya_mosgordумы_na_kipr/ (дата обращения: 17.07.2021).
16. Kyriacos Manucharayan. «Москва-Кипр: стабильное партнерство». Вестник Кипра. 21 декабря 2010 в 14:50. URL: https://professional.ru/Soobschestva/zarubezhnaya_nedvizhimost_i_investicii/moskvakipr_stabilnoe_partners tvo/ (дата обращения: 17.07.2021).
17. Доренко С.Л. Программа 12 декабря 1999 г. URL: web.archive.org/web/20100222053023/http://www.harpiя.ru/dorenko/Dorenko-1999-12-12.htm (дата обращения: 17.07.2021).
18. ИА "Росбалт". 17.02.11. «Бюджетные миллиарды ушли к Батуриной в офшор». URL: www.rosbalt.ru/moscow/2011/02/17/820564.html (дата обращения: 17.07.2021).
19. За что арестовали активы Керимова и Лужкова? // Интернет журнал "Биржевой лидер". 23.09.10. URL: www.profi-forex.org/novosti-dnja/entry1008055356.html (дата обращения: 17.07.2021).
20. Языков В. «Жена Лужкова продает квартиры на Кипре». «Cyprus Butterfly Exclusive Production LTD», 08.11.18. URL: cyprusbutterfly.com.cy/news/luzhkovs-wife-sells-apartments-in-cyprus (дата обращения: 17.07.2021).
21. «Отток капитала из России на Кипр бьет рекорды». «Европа-Кипр». Oct 16 2019. URL: https://evropakipr.com/biznes/ottok-kapitala-iz-rossii-na-kipr-bet-rekordy (дата обращения: 17.07.2021).
22. Кардаш Н. «Кипр - инвестиционные ворота России». Газета "Вестник Кипра". No 522 от 30 сентября 2005 г.
23. Указание ЦБ РФ "Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций и о порядке применения мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушение валютного законодательства" № 500-У от 12.02.1999 г. URL: www.alta.ru/tamdoc/99cb0500/ (дата обращения: 17.07.2021).
24. Приказ Минфина «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и(или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» № 108Н от 13.11.2007 г. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73100/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafdadff518/ (дата обращения: 17.07.2021).
25. Сайт Департамента корпораций штата Делавэр. Архивная копия от 7 апреля 2007 г. на Wayback Machine. URL: corp.delaware.gov/ (дата обращения: 17.07.2021).
26. Доспехов А. «Гарри Каспаров не сядет за доску в Израиле» // Газета "Коммерсантъ" № 1, 09.01.03. URL: www.kommersant.ru/doc/1300596 (дата обращения: 17.07.2021).

References

1. Urri Dzh. Ofshory. Per. s angl. M.: Izd. dom «Delo» RANHiGS, 2017. - S. 29.
2. Bulatov A.S. Parametry i ocenki masshtabov utechki kapitalov iz Rossii // Dengi i kredit. 1999. № 12; Haldin M.A. Rossiya v ofshornom mire. M.: «Mezhdunarodnye otnosheniya». 2005; Hejfec B.A. Ofshornye yurisdikcii v globalnoj i nacionalnoj ekonomike. M.: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika». 2008; Katasonov V.YU. Zakrytyj mir Finansov. Trasty i ofshory. Gde pryachut svoi bogatstva Rotshildy i Rokfellery. M.: Knizhnyj mir, 2017. Barsukova S.YU. Neformalnaya ekonomika. M.: Izdatelskij dom GU VSHE, 2004; Timofeev L.M. Tenevyje ekonomicheskie sistemy sovremennoj Rossii: teorii-analiz-modeli. M.: Izd. Centr RGGU. 2008.
3. Grishina O.A., Zvonova E.A. «Regulirovanie mirovogo finansovogo rynka: teoriya, praktika, instrumenty». M.: INFRA-M, 2010. - S. 28.
4. SHashkova A.V. Politicheskie aspekty protivodejstviya otmyvaniyu nezakonnyh dohodov i korrupcii v kontekste vzaimodejstviya gosudarstva i korporacij. Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni doktora politicheskikh nauk, 2018. - S. 653.
5. Katasonov V.YU. «FATCA: O chih interesah hlopochut rossijskie vlasti?» // KM.RU. URL: reosh.ru/fatca-o-chix-interesax-xlopochut-rossijskie-vlasti.html (дата obrashcheniya: 17.07.2021).
6. Ushakov D.L. Ofshornye zony v praktike rossijskih nalogoplatelshchikov. M.: YUrist, 1999.
7. Hejfec B.A. Kreditnaya istoriya Rossii. Charakteristika suverenno go zaemshchika. M.: Ekonomika, 2003; Hejfec B.A. Ofshornye yurisdikcii v globalnoj i nacionalnoj ekonomike. M.: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika». 2008.
8. Nort D. «Instituty, institucionalnye izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki». Per. s angl. M.: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997. - S. 180.
9. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge: Cambridge University Press, 1990. - C. 736.
10. Churzina I.V., Kovnir V.N. «Osnovy institucionalnoj ekonomiki». M.: «KDU», «Universitetskaya kniga», 2017. - S. 252.
11. REGNUM, 15.05.17. URL: regnum.ru/news/2274752.html (дата obrashcheniya: 17.07.2021).
12. Katasonov V.YU. «FATCA: O chih interesah hlopochut rossijskie vlasti?» // KM.RU. URL: reosh.ru/fatca-o-chix-interesax-xlopochut-rossijskie-vlasti.html (дата obrashcheniya: 17.07.2021).
13. SHashkova A.V. Teorii ekonomicheskoy ocenki nezakonnoj legalizacii (otmyvaniya) prestupnyh dohodov: materialy XVIII Vserossijskoj (s mezhdunarodnym uchastiem) nauchno-prakticheskoy konferencii molodyh uchenyh i studentov. - Tobolsk-Tyumen, 2010. - S. 207-209.
14. Portnov N.A. «Vliyanie investicionnogo klimata na deofshorizaciyu rossijskoj ekonomiki» // Rossijskij vnesh-neekonomicheskij vestnik. 2016. № 6. - S. 55.

15. IA MOSSOVET. «Luzhkov rasporyadilsya komandirovat predsedatelya Mosgordumy na Kipr». 21.01.09. URL: mossovetinfo.ru/news/vlast/luzhkov_rasporyadilsya_komandirovat_predsedatelya_mosgordumy_na_kipr/ (data obrashcheniya: 17.07.2021).
16. Kyriacos Manucharyan. «Moskva–Kipr: stabilnoe partnerstvo». Vestnik Kipra. 21 dekabrya 2010 v 14:50. URL: https://professional.ru/Soobschestva/zarubezhnaya_nedvizhimost_i_investicii/moskvakipr_stabilnoe_partners tvo/ (data obrashcheniya: 17.07.2021).
17. Dorenko S.L. Programma 12 dekabrya 1999 g. URL: web.archive.org/web/20100222053023/http://www.harpia.ru/dorenko/Dorenko-1999-12-12.htm (data obrashcheniya: 17.07.2021).
18. IA "Rosbalt". 17.02.11. «Byudzhetye milliardy ushli k Baturinoj v offshor». URL: www.rosbalt.ru/moscow/2011/02/17/820564.html (data obrashcheniya: 17.07.2021).
19. Za chto arestovali aktivy Kerimova i Luzhkova? // Internet zhurnal "Birzhevoj lider". 23.09.10. URL: www.profi-forex.org/novosti-dnja/entry1008055356.html (data obrashcheniya: 17.07.2021).
20. YAzykov B. «ZHena Luzhkova prodaet kvartiry na Kipre». «Cyprus Butterfly Exclusive Production LTD», 08.11.18. URL: cyprusbutterfly.com.cy/news/luzhkovs-wife-sells-apartments-in-cyprus (data obrashcheniya: 17.07.2021).
21. «Ottok kapitala iz Rossii na Kipr bet rekordy». «Evropa-Kipr». Oct 16 2019. URL: <https://evropakipr.com/biznes/ottok-kapitala-iz-rossii-na-kipr-bet-rekordy> (data obrashcheniya: 17.07.2021).
22. Kardash N. `Kipr - investicionnye vorota Rossii`. Gazeta "Vestnik Kipra". No 522 ot 30 sentyabrya 2005 g.
23. Ukazanie CB RF "Ob usilenii valyutnogo kontrolya so storony upolnomochennyh bankov za pravomernostyu osushchestvleniya ih klientami valyutnyh operacij i o poryadke primeneniya mer vozdejstviya k upolnomochennym bankam za narushenie valyutnogo zakonodatelstva" № 500-U ot 12.02.1999 g. URL: www.alta.ru/tamdoc/99cb0500/ (data obrashcheniya: 17.07.2021).
24. Prikaz Minfina «Ob utverzhdenii perechnya gosudarstv i territorij, predostavlyayushchih lgotnyj nalogovyj rezhim nalogooblozheniya i(i)li ne predusmatrivayushchih raskrytiya i predostavleniya informacii pri provedenii finansovyh operacij (ofshornye zony)» № 108N ot 13.11.2007 g. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73100/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafdadfd518/ (data obrashcheniya: 17.07.2021).
25. Sajt Departamenta korporacij shtata Delaver. Arhivnaya kopiya ot 7 aprelya 2007 g. na Wayback Machine. URL: corp.delaware.gov/ (data obrashcheniya: 17.07.2021).
26. Dospekhov A. «Garri Kasparov ne syadet za dosku v Izraile» // Gazeta "Kommersant" № 1, 09.01.03. URL: www.kommersant.ru/doc/1300596 (data obrashcheniya: 17.07.2021).

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Борщевич Д.В., аспирант, Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье в контексте реализации системного подхода предложена организационная модель комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающих предприятий. Обоснованы элементы организационной модели, продемонстрирована их взаимосвязь и взаимообусловленность для выбора индикаторов и методических инструментов оценки конкурентной позиции компаний угледобывающей отрасли, а также для навигации выполнения процесса оценивания. Доказана прагматическая ценность сформированной организационной модели как формализованного представления важнейших практических действий, позволяющих разработать проект дальнейшего стратегического развития компании.

Ключевые слова: организационная модель, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, угледобывающая компания, комплексная оценка, эффективность.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика.

Abstract: In the article, in the context of implementing a systematic approach, an organizational model for a comprehensive assessment of the competitiveness of coal mining enterprises is proposed. The elements of the organizational model are substantiated, their interconnection and interdependence are demonstrated for the selection of indicators and methodological tools for assessing the competitive position of coal mining companies, as well as for navigating the evaluation process. The pragmatic value of the formed organizational model is proved as a formalized representation of the most important practical actions that allow developing a project for the further strategic development of the company.

Keywords: organizational model, competitiveness, competitive advantages, coal mining company, comprehensive assessment, efficiency.

Роль конкурентоспособности предприятий как важнейшей стратегической позиции в рыночных условиях хозяйствования постоянно усиливается, так как является не только целью, но и индикатором эффективности деятельности. Угледобывающая отрасль выступает одной из наиболее значимых экономических сфер развития национального рынка, в которой интенсивность конкуренции является достаточно высокой. В этой связи реализация системного подхода к организации и проведению комплексной оценки конкурентоспособности является важнейшим условием, обеспечивающим поддержание конкурентоспособности угледобывающих предприятий на надлежащем качественном уровне согласно избранной стратегии, либо изменение стратегического вектора развития под влиянием установленных обстоятельств, вызовов и угроз.

Значительный вклад в исследование терминологического аппарата и методологической основы оценки конкурентоспособности предприятий различных сфер деятельности внесли такие ученые, как М. Портер [7], Р.А. Фатхудинов [10], И. Ансофф [9], П.С. Завьялов [5], О.А.Тарутко [9] и ряд других. В то же время нерешенными остаются проблемы усиления организационного потенциала оценки конкурентоспособности при отсутствии унифицированного методического обеспечения.

Поэтому целью исследования в рамках данной статьи является разработка организационной модели комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающих компаний для обеспечения идентификации существующего ее уровня и обоснования стратегического вектора дальнейшего развития.

Для достижения поставленной цели сформулированы и решены следующие задачи:

- исследован базовый понятийный аппарат в контексте сущности конкурентоспособности компаний для унификации терминологии в раскрытии особенностей предметной области оценки;
- детализирован процесс оценки конкурентоспособности с точки зрения системного подхода и определены его составные элементы;
- разработана и предложена организационная модель комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающих компаний;

- установлены индикаторы конкурентоспособности с учетом специфики функционирования угледобывающих компаний;

- продемонстрированы предпосылки выбора методов комплексной оценки конкурентоспособности, исходя из базового целеполагания.

Существует ряд подходов к толкованию термина «конкурентоспособность предприятия». Из множества определений обращают на себя внимание именно те, которые имеют принципиальные отличия и формируют соответствующие группы приверженцев среди ученых. Так, согласно трактовке М. Портера, «...конкурентоспособность предприятия - способность постоянно развиваться, создавая конкурентное преимущество, сохранять и развивать его, постоянно совершенствуясь и расширяясь, за счет внимания факторам, влияющим на него. Причем так быстро, как только возможно для того, чтобы конкуренты не могли догнать» [7]. А значит, ключевыми составляющими конкурентоспособности предприятия являются его отличительные характеристики по сравнению с основными конкурентами и наличие конкурентного преимущества.

П.С. Завьялов рассматривает конкурентоспособность предприятия как показатель, который отражает итоги работы фирмы, ее реакцию на изменение факторов, обобщает умение использовать финансовый, кадровый, научно-технический, маркетинговый потенциал [5, с. 8]. Как видим, в данном случае, формирование конкурентоспособности предприятия рассматривается не в зависимости от результатов сравнения с действующими конкурентами на рынке, а от эффективности собственных бизнес-процессов. Следует заметить, что избранные подходы к трактованию сущности конкурентоспособности в дальнейшем оказывают влияние на выбор методов ее оценки и соответственно на получаемые результаты.

В основе конкуренции в условиях рыночной экономики лежит соревнование за извлечение максимального объема прибыли посредством максимально эффективного использования экономических ресурсов. В современных условиях хозяйствования такой обобщающий показатель как конкурентоспособность предпринимательских структур определяет степень эффективности использования экономических ресурсов предпринимательскими структурами относительно

но степени эффективности использования тех же ресурсов конкурентами [9, с. 56].

Подытоживая результаты компаративного анализа сущности рассматриваемого термина [7, 2, 8] считаем, что конкурентоспособность предприятия формируется в зависимости от эффективности внутренних бизнес-процессов, в результате которых создаются соответствующие потребительские свойства продукции, или от качества потребительских свойств продукции основных конкурентов на рынке. То есть, исходя из теории М. Портера [7], более эффективные бизнес-процессы предприятия формируют или меньшую себестоимость продукции (внутреннее конкурентное преимущество), или лучшее потребительское свойство (внешнее конкурентное преимущество). В то же время конкурентоспособность часто определяется относительно других предприятий, а не только норм и эталонов, внутренних показателей предыдущих периодов.

По авторскому определению, конкурентоспособность предприятия является интегральной характеристикой способности эффективно реализовывать свою продукцию или услуги на конкурентном рынке,

что комплексно отражает величину спроса потребителя.

Растет влияние современных тенденций угольного рынка на параметры конкурентоспособности отраслевых компаний. В угледобывающих компаниях должны быть сформированы параметры конкурентоспособности, на достижение которых следует направить стратегический вектор их деятельности, чтобы закрепить сильную конкурентную позицию и обеспечить дальнейшее устойчивое развитие [3].

Для угледобывающих компаний основным показателем их конкурентоспособности является рентабельность активов. Однако, с учетом отраслевой значимости, специфики деятельности и влияния множества политических и экономических факторов, конкурентоспособность угледобывающих компаний необходимо оценивать более комплексно.

В целом процесс оценки конкурентоспособности компании целесообразно рассматривать с точки зрения системного подхода, который предполагает организацию и осуществление конкретных действий с учетом взаимосвязи всех элементов и непосредственного взаимодействия внешней и внутренней среды (рисунок 1).

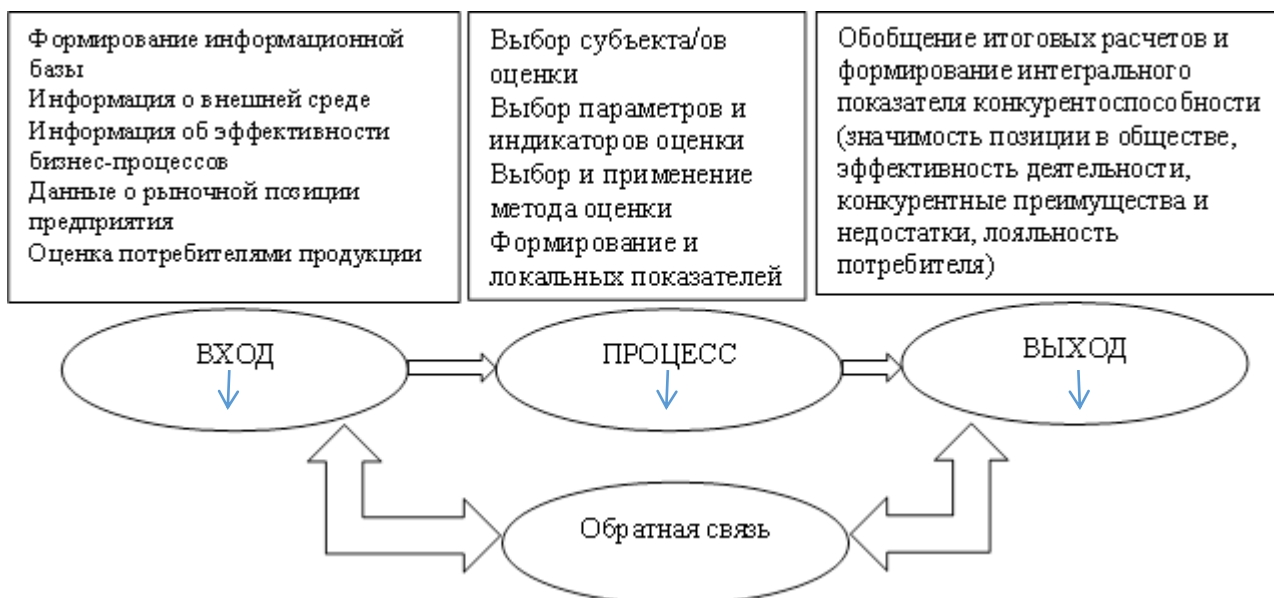


Рисунок 1 – Реализация системного подхода к процессу оценки конкурентоспособности предприятий
Источник: сформировано автором

Фактический уровень конкурентоспособности предприятия (как результат оценивания) непосредственно зависит и от выбранного метода оценки. Так, метод, основанный на анализе внутренней среды предприятия, - например, метод эффективной конкуренции [1], позволяет оценить конкурентоспособность предприятия по сравнению с показателями предыдущего периода или нормативными показателями. Такой подход демонстрирует уровень развития предприятия в динамике или уровень соответствия нормативным показателям.

Если применяется метод, основанный на непосредственном сравнении ряда индикаторов с конкурентами, то результаты свидетельствуют о конкурентных преимуществах или конкурентных недостатках. Так, даже при недостаточно эффективных организации и исполнении внутренних бизнес-процессов предприятия и наличии слабых конкурентов на рынке, конкурентоспособность предприятия будет достаточно высокой. В то же время, если на предприятии использовался метод, базирующийся на основе оценки качественных свойств продукции, то результат зависит от оправдания ожиданий непосредственно потребителей. Отмеченные особенности являются

подтверждением того, что интегральный показатель конкурентоспособности предприятия непосредственно зависит от целеполагания и соответственно выбранного метода оценки.

Разделяем мнение Тарутко О.А. в части локального целеполагания оценки тактической конкурентоспособности [9], что предполагает определение положения предприятия по сравнению с предприятиями-конкурентами, удовлетворяющими аналогичные потребности потребителей. При этом проведение оценки тактической конкурентоспособности рекомендуется в случае необходимости диагностического обследования деятельности предпринимательской структуры, расчета нормативов при планировании или внесения корректировок в инвестиционную политику. Результатом оценки в этом направлении ученый признает выявление сильных и слабых сторон по удовлетворению потребности с точки зрения конкурентоспособности товарной массы и эффективности деятельности всего предприятия [10].

Однако, проведение комплексной оценки конкурентоспособности предприятия предполагает обеспечение надлежащего качественного уровня организационного потенциала собственно процесса оценки.

Базовым инструментом в этой связи выступает организационная модель процесса комплексной оценки конкурентоспособности, которая предусматривает последовательную логику конкретных действий на основе понимания взаимосвязи и взаимозависимости входящих в ее состав элементов (рисунок 2).

Генеральной целью оценки конкурентоспособности угледобывающего предприятия является определение направления его стратегического развития согласно Долгосрочной программе развития угольной промышленности России на период до 2030 года [4], которое может включать: интенсивный рост – развитие добычи угля за счет модернизации, реструктуризации, внедрения инновационных технологий, строительство складов, освоение участков, разработка месторождений, внедрение социальных проектов, направленных на повышение экологической безопасности и безопасности труда; интеграционный горизонтальный рост – строительство шахты; интеграционный вертикальный рост – строительство обогатительной фабрики, углехимического комбината, электростанции, железной дороги, энерготехнологи-

ческого комплекса, портовой инфраструктуры; ликвидация участка или шахты и другие.

Генеральную цель оценки конкурентоспособности угледобывающих компаний целесообразно детализировать, проведя декомпозицию на соответствующие подцели с учетом специфики отрасли:

- оценка степени общественной значимости предприятия;
- оценка социальной ответственности предприятия;
- оценка эффективности внутренних бизнес-процессов предприятия, использования существующего потенциала и ресурсов;
- оценка конкурентных преимуществ и недостатков.

Уровень конкурентной позиции по каждой из установленных подцелей в результате оценки соответствующей предметной области конкурентоспособности предполагается устанавливать на основе ряда индикаторов и резистентных их значений, систематизировав их в параметрической модели оценки, что станет объектом наших дальнейших исследований.



Рисунок 2 - Организационная модель комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающей компании
 Источник: разработано автором

Информационную базу для оценки конкурентоспособности целесообразно формировать в направлении каждого из индикаторов по оцениваемым направлениям, а также исходя из принадлежности к

данным о состоянии влияния внешней и внутренней среды по отношению к компании.

Результаты проведенного нами анализа существующих методов оценивания уровня конкуренто-

способности предприятия, показали, что не существует идеальной во всех аспектах методики комплексного оценивания конкурентоспособности предприятия. Выявленные недостатки имеющихся подходов к оцениванию конкурентоспособности предприятий обуславливают довольно ограниченные возможности эффективного практического применения большинства из них [1].

В зависимости от выделенных наиболее распространенных целей оценки конкурентоспособности чаще всего используют такие группы методов, среди которых квалиметрический подход применяется для определения конкурентоспособности продукции и значимости ее с точки зрения потребителя. Метод эффективной конкуренции используется, когда для предприятия необходимо проанализировать степень эффективности бизнес-процессов в динамике или в сравнении с нормативными показателями. Матричные методы, которые чаще всего базируются на основе оценки положения компании на рынке по сравнению действующими конкурентами, дают возможность определить наличие у предприятия его конкурентных преимуществ и недостатков, а также занимаемую рейтинговую позицию.

В то же время с большей результативностью могут использоваться комплексные методы оценки конкурентоспособности для достижения одновременно нескольких подцелей. Внимание к таким методам демонстрировалось в прикладных исследованиях различных предметных областей. В частности, интерес представляет адаптация метода делового совершенства Европейского фонда управления качеством (European Foundation Quality Management - EFQM), модель которого была предложена Рыковой И.Н. и Дмитренко И.Н. для комплексной оценки качества аудиторских услуг [8]. Так, авторами были адаптированы и конкретизированы параметры базовых критериев комплексной 1000-балльной оценки качества аудиторских услуг, а именно: лидерство руководства компании; управление персоналом; политика и стратегия в области качества; наличие и эффективность использования ресурсов; эффективность бизнес-процессов; удовлетворенность персонала; удовлетворенность клиентов/потребителей; влияние компании на общество; результаты деятельности. Это доказало универсальный характер данного инструмента и метода оценки. Поэтому считаем целесообразным его применение и для оценки такой предметной области как конкурентоспособность компаний.

Конечный набор факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность, в существенной степени зависит от сферы и особенностей деятельности предпринимательской структуры [10, с. 54]. А значит, формирование комплекса конкретных параметров оценки конкурентоспособности для компаний соответствующей отраслевой принадлежности подчинено специфическим особенностям этих отраслей [3].

Угледобывающая отрасль, как и любая другая в экономике, имеет свои специфические и универсальные показатели, которые могут отражать конкурентоспособность предприятия с позиции использования различных методов оценки.

При использовании квалиметрических методов оценки, которые построены на потребительских характеристиках продукции и экономической ценности для потребителя, могут выделяться различные индикаторы, но существуют наиболее распространенные.

В состав параметров, которые определяют конкурентоспособность угля, входят: технические параметры (содержание золы, влаги, серы и т.п.); экономические параметры (себестоимость 1 тонны угля, производительность труда, и др.); коммерческие параметры (уровень цен, условия оплаты, таможенные сборы и т.п.) [11, с.123]. Так, себестоимость 1 тонны угля является интегральной величиной, отражающей влияние целого ряда факторов, от непрерывно ухуд-

шающихся горно-геологических условий до состояния материально-технической базы производственных подразделений [11, с.125].

Отметим, что в качестве квалиметрических показателей, которые характеризовали бы значимость продукции для потребителя угледобывающей промышленности, необходимо выделить: зольность, содержание серы, влажность, коэффициент комплексного использования угля, себестоимость 1 тонны угля, условия оплаты, скорость доставки, способ транспортировки, логистические затраты, ущерб окружающей среде и другие. При этом, такие показатели как рентабельность производства, производительность труда, инновационный потенциал чаще всего не являются значимыми для потребителя и не включаются в перечень индикаторов.

При оценке конкурентоспособности предприятия с точки зрения эффективности его бизнес-процессов, количество индикаторов может быть значительно больше. Так, для угледобывающих предприятий в себестоимости продукции значительную долю составляют логистические затраты, эффективность несения которых обязательно должна входить в состав индикаторов конкурентоспособности предприятия.

Не менее важным параметром является техническое состояние производственных мощностей. Конечно, прежде всего покупателю важны качество и цена товара. Тем не менее, выбирая возможного поставщика угольной продукции, покупатель заинтересован в том, чтобы качество угля оставалось стабильно высоким в течение всего срока действия контракта. Такая стабильность может быть гарантирована тем, что угольная компания своевременно ставит и успешно решает вопросы технического состояния своих производственных мощностей [11, с.126].

Техническое состояние должно отражаться в виде конкретных индикаторов, таких как коэффициент обновления основных фондов, уровень устаревания оборудования, частота несчастных случаев и др. Именно модернизация оборудования непосредственно влияет на скорость и объем добычи, качество угля, минимизацию несчастных случаев и себестоимость тонны угля.

В качестве показателей – индикаторов финансово-экономической составляющей деятельности предпринимательских структур, экономисты выделяют выручку и прибыль (что подчинено достижению цели максимизация прибыли), а также рост степени удовлетворенности потребителей и устойчивый прирост выручки в долгосрочном периоде [10, с.57]. Поэтому, в финансовом блоке бизнес-процессов должны быть отражены не только рентабельность активов, темпы роста выручки от реализации, но и коэффициенты маневренности капитала, период оборачиваемости и др.

Оборотный капитал угольной компании составляют финансовые ресурсы, необходимые для формирования технологических запасов, расчетов с бюджетом и поставщиками, создания фонда оплаты труда. Поэтому рациональное управление оборотным капиталом, наряду с иными задачами менеджмента, во многом предопределяет стабилизацию финансового положения угольных компаний [6].

Специфика работы добывающих компаний, в том числе угольных, заключается в поэтапном технологическом процессе освоения ископаемых запасов (разведка, вскрыша, добыча, рекультивация и т.д.). В связи с этим добывающие компании всегда несут риски отклонения от начального прогноза финансовых показателей [12, с.84]. Поэтому такой финансовый показатель как период окупаемости для угледобывающих предприятий достаточно часто требует корректировки в связи с непредвиденными производственными и технологическими рисками.

Особое место занимает оценка социальной ответственности угледобывающего предприятия с учетом его значительного влияния на окружающую среду, безопасность и состояние здоровья работников предприятия. При оценке социальной ответственности угледобывающего предприятия необходимо учитывать такие индикаторы как: численность занятых на производстве, соотношение средней зарплаты с прожиточным минимумом, численность пострадавших при добыче полезных ископаемых со смертельным исходом, численность работников угольной промышленности с установленным в текущем году профессиональным заболеванием, объем добычи на одного занятого в отрасли, размер уплаты налогов, удельный сброс загрязненных сточных вод в водные объекты, удельный выброс загрязняющих веществ в атмосферу, доля комплексного использования отходов угольного производства, уровень сброса загрязненных сточных вод от общего объема сброса, уровень выброса в атмосферу загрязняющих веществ в общем объеме образованных. Данные индикаторы сформированы на основе Долгосрочной программы развития угольной промышленности России на период до 2030 года [4].

Таким образом, для оценки степени общественной значимости предприятия необходимо использовать интегральный показатель по экономической (с точки зрения создания рабочих мест, уплаты налогов и формирования доходов населения), социальной (с точки зрения безопасности труда) и экологической ответственности.

Как и для большинства предприятий на современном рынке одним из основных факторов конкурентоспособности является инновационная активность. Для угледобывающих предприятий инновации, которые направлены на улучшение и повышение эффективности осуществления как технологических, так и организационно-управленческих изменений, также являются важнейшим индикатором. Инновационные разработки угледобывающими предприятиями преимущественно используются при разведке, добычи угля, обогащению угля, его переработке, то есть всех технологических операциях. Также широко развиты инновации, которые имеют организационно-управленческий характер, такие как программные управленческие продукты, системы охраны труда, мотивационная система, организационная структура предприятия и т.д.

Так, В.А. Бурчаков [2] при подборе индикаторов потребительских свойств угольной продукции непосредственно выделил инновационную активность, как наиболее значимый.

В качестве индикаторов эффективности бизнес-процессов предприятия Ф.Ю. Филимоновым [11] были выделены следующие показатели конкурентоспособности: качество продукции, себестоимость продукции, техническое состояние производственных мощностей, финансовые возможности, менеджмент компании, инновационная деятельность, кадровая политика, внутренняя логистика, транспортная логистика, фрахт и портовые услуги, таможенная логистика. Отметим, что выделенные индикаторы конкурентоспособности отражают первостепенную важность эффективности логистических затрат в обеспечении надлежащего уровня конкурентоспособности предприятия.

После проведения комплексной оценки конкурентоспособности по каждой группе параметров и соответствующим индикаторам, необходимо выявить резервы повышения конкурентоспособности. В зависимости от полученного результата уровня конкурентоспособности предприятия и выявленных резервов его повышения / поддержания разрабатывается общая стратегия развития предприятия и собственно конкурентная стратегия.

В результате проведенного исследования приходим к следующим выводам:

1. Организационная модель комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающих компаний – это организационный инструмент, демонстрирующий логическую последовательность взаимосвязанных элементов (действий) соответствующих субъектов (например, внутренних аудиторов компаний), которые направлены на достижение генеральной цели – обоснование выбора направления / изменения вектора стратегического развития на основе интегральной индикации состояния направлений оцениваемой предметной области.

2. Предметная область оценки конкурентоспособности определяет степень общественной значимости и социальной ответственности предприятия; эффективности его внутренних бизнес-процессов, использования существующего потенциала и ресурсов; конкурентных преимуществ и недостатков.

3. Выбор методов оценки конкурентоспособности целесообразно осуществлять в зависимости от поставленной цели, направления и особенностей оцениваемой предметной области.

4. Прагматическая ценность организационной модели комплексной оценки конкурентоспособности угледобывающих компаний заключается в формализованном представлении важнейших практических действий, последовательное выполнение которых дает возможность разработать и реализовать проект дальнейшего стратегического развития компании.

Библиографический список

1. Болодурин В.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // Экономические науки. 2015. № 11. URL: <https://research-journal.org/economical/metody-ocenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya/>. DOI: <https://doi.org/10.18454/IRJ.2015.42.056>.
2. Бурчаков В.А., Кондюкова А.Е. Оценка факторов конкурентоспособности угольной компании в современных условиях // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2017. №3. С.35–44.
3. Дмитренко И.Н., Борщевич Д.В. Современные тенденции угольного рынка и их влияние на параметры конкурентоспособности отраслевых компаний // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: Сборник научных статей VII Междунар. науч.-практ. конф. 6-7 апреля 2021. Новокузнецк: Издат. Центр СибГУ, 2021. Часть 2. С. 141–145.
4. Долгосрочная программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1846>.
5. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 336 с.
6. Пешкова М.Х. Модель управления оборотным капиталом угольных компаний. Электронный ресурс. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Peshkova_Sibgatulin.pdf.
7. Портер Е. Майкл. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. / Портер Е. Майкл; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016. 740 с.
8. Рыкова И. Н., Дмитренко И. Н. Модель делового совершенства EFQM как инструмент оценки качества аудиторских услуг // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 12 (177). С. 43–47.
9. Тарутько О.А. Исследование путей повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях высокой волатильности экономических процессов // Отчет по научно-исследовательской работе

- «Исследование практики повышения эффективности экономических процессов в реальном секторе экономики». 2017. 351 с. URL: <https://rosrid.ru/>.
10. Тарутько О.А. Развитие методов обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономической нестабильности: диссертация на соиск. ученой степ. канд. экон. наук: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). Санкт-Петербург, 2019. URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/disstarutkooa.pdf>.
 11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
 12. Филимонов Ф.Ю. Конкурентоспособность российских экспортеров угля на мировом рынке: диссертация на соиск. ученой степ. канд. экон. наук: 08.00.14. Мировая экономика. Москва, 2021. 214 с.

References

1. Bolodurina V.A. Metody ocenki konkurentosposobnosti predpriyatiya // Ekonomicheskie nauki. 2015. № 11. URL: <https://research-journal.org/economical/metody-ocenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya/>. DOI: <https://doi.org/10.18454/IRJ.2015.42.056>.
2. Burchakov V.A., Kondyukova A.E. Ocenka faktorov konkurentosposobnosti ugolnoj kompanii v sovremennyh usloviyah // Gornyj informacionno-analiticheskij byulleten. 2017. №3. S.35–44.
3. Dmitrenko I.N., Borshchevich D.V. Sovremennye tendencii ugolnogo rynka i ih vliyanie na parametry konkurentosposobnosti otraslevykh kompanij // Aktualnye problemy ekonomiki i upravleniya v XXI veke: Sbornik nauchnykh statej VII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 6-7 aprelya 2021. Novokuzneck: Izdat. Centr SibGU, 2021. CHast 2. S. 141–145.
4. Dolgosrochnaya programma razvitiya ugolnoj promyshlennosti Rossii na period do 2030 goda. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1846>.
5. Zavyalov P.S. Marketing v skhemah, risunkah, tablicah: uchebnoe posobie. M.: NIC INFRA-M, 2014. 336 s.
6. Peshkova M.H. Model upravleniya oborotnym kapitalom ugolnykh kompanij. Elektronnyj resurs. URL: http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Peshkova_Sibgatulin.pdf.
7. Porter E. Majkl. Mezhdunarodnaya konkurenciya. Konkurentnye preimushchestva stran. / Porter E. Majkl; Per. s angl. M.: Alpina Pabliher, 2016. 740 s.
8. Rykova I. N., Dmitrenko I. N. Model delovogo sovershenstva EFQM kak instrument ocenki kachestva auditorских uslug // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2010. № 12 (177). S. 43–47.
9. Tarutko O.A. Issledovanie putej povysheniya konkurentosposobnosti predprinimatelskih struktur v usloviyah vysokoj volatilnosti ekonomicheskikh processov // Otchet po nauchno-issledovatel'skoj rabote «Issledovanie praktiki povysheniya effektivnosti ekonomicheskikh processov v realnom sektore ekonomiki». 2017. 351 s. URL: <https://rosrid.ru/>.
10. Tarutko O.A. Razvitie metodov obespecheniya konkurentosposobnosti predprinimatelskih struktur v usloviyah ekonomicheskoy nestabilnosti: dissertaciya na soisk. uchenoj step. kand. ekon. nauk: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). Sankt-Peterburg, 2019. URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/disstarutkooa.pdf>.
11. Fathutdinov R. A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie. M.: INFRA-M, 2000. 312 s.
12. Filimonov F.YU. Konkurentosposobnost rossijskikh eksporterov uglya na mirovom rynke: dissertaciya na soisk. uchenoj step. kand. ekon. nauk: 08.00.14. Mirovaya ekonomika. Moskva, 2021. 214 s.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОДЕЛИ «ДОХОДНОСТЬ-РИСК» ДЛЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Герцекович Д.А., к.т.н., доцент, Иркутский государственный университет

Ларин С.Н., к.т.н., старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН

Подлияев О.Л., д.пед.н., профессор, Иркутский государственный университет

Аннотация: В статье обоснована возможность использования инструментария модели «Доходность-риск» для формирования инвестиционных стратегий развития предприятий агропромышленного комплекса и выбора наиболее перспективных направлений инвестирования. Разработанные синтезированные специализированные модели, универсальная модель и модель выбора оптимального направления инвестирования позволяют формировать широкий класс стратегий инвестирования с учетом отраслевой специфики, различных факторов конкурентоспособности и инновационности. Полученные результаты могут применяться предприятиями агропромышленного комплекса для формирования стратегий своего развития.

Ключевые слова: теория портфеля, доходность, риск, модель «Доходность-риск», инвестиционная привлекательность, стратегия развития.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The article substantiates the possibility of using the tools of the "Profitability-risk" model for the formation of investment strategies for the development of enterprises of the agro-industrial complex and the choice of the most promising areas of investment. The developed synthesized specialized models, a universal model and a model for choosing the optimal direction of investment make it possible to form a wide class of investment strategies, taking into account industry specifics, various factors of competitiveness and innovation. The results obtained can be used by enterprises of the agro-industrial complex to form their development strategies.

Keywords: portfolio theory, return, risk, return-risk model, investment attractiveness, development strategy.

Введение.

Актуальность разработки нового инструментария оценки инвестиционной привлекательности обусловлена тем, что существующие методы во многом показали свою неспособность ориентировать инвесторов на вложения в перспективные активы предприятий агропромышленного комплекса. Между тем эти активы могут стать точками роста национальных экономик и не связаны с инвестированием в производные ценные бумаги, контракты на покупку сырьевых товаров, недвижимости.

На выбор объекта инвестирования в первую очередь влияет такая экономическая категория, как «инвестиционная привлекательность». Традиционно понятие «инвестиционной привлекательности» означает наличие таких условий инвестирования, которые определяют предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Поиск объектов, в которые предполагаются вложения финансовых средств – один из наиболее важных этапов инвестиционного процесса. Поэтому инвестиционная привлекательность является одним из ключевых вопросов современной экономической теории и практики. Единого определения этого понятия нет. Но в основном учёные-экономисты разделяют подход к оценке инвестиционной привлекательности с позиции надёжности финансового состояния анализируемого объекта финансовых вложений. Так, в работах [9], [10], [14], [16], [18] инвестиционную привлекательность определяется через отношение доходности к уровню риска. На этом основании в данной статье будет обоснована возможность использования инструментария модели «Доходность-Риск» [3, 62-76] для выбора перспективных направлений инвестирования и формирования стратегий развития предприятий агропромышленного комплекса (АПК).

Цель и задачи исследования

Цель исследования заключается в формировании научно обоснованной методики, позволяющей портфельному инвестору на практике провести сравнительную оценку инвестиционной привлекательности перспективных направлений хозяйственной деятельности. По результатам этой оценки формируются

стратегии развития предприятий АПК, отвечающие интересам широкого класса инвесторов.

Для достижения поставленной цели были сформулированы и последовательно решены следующие задачи.

1. Провести сравнительную оценку инвестиционной привлекательности вложения финансовых средств в различные виды сельскохозяйственной продукции (выращивание зерновых и зернобобовых, масличных культур, овощей, плодовых и ягодных культур, в развитие птицеводства и в производство мясомолочных продуктов) по статистическим данным о динамике цен на нее.

2. На основе полученных результатов сформировать предпочтительные направления инвестиционной деятельности. Построить систему ранжирования перспективных направлений инвестирования в различные виды продукции АПК с учетом предпочтений инвесторов и их отношения к уровню риска.

3. Построить специализированные модели для различных видов продукции АПК.

4. Сформировать модель выбора наиболее привлекательного в инвестиционном плане вида продукции АПК на базе синтеза оптимального сочетания прироста ожидаемой доходности и уровня риска.

5. Построить универсальную модель для инвесторов, решающих комплексные задачи развития предприятий АПК на национальном уровне.

Обзор литературы

Теоретическая и методическая база проведённого исследования представляет собой работы отечественных и зарубежных ученых, практиков по вопросам изучения и оценки инвестиционной привлекательности финансовых рынков, производственной деятельности, в том числе на уровне промышленных предприятий, предприятий АПК и т.д.

Исследования существующих методов оценки инвестиционной привлекательности нашли свое отражение в работах многих отечественных и зарубежных авторов. Среди них следует выделить работы Андрияшиной Е.С, Романовской Е.В., Бакулиной Н.А. и Гнездина А.В. [1, 414-420], Ендовицкого Д.А. [8], Петракова Н.Я. [10], Шеремета А.Д. и Хорина А.Н. [17], Сосниной А.Д. [15, 68-71], А. Дамодарана [6],

Г. Марковица [18, 77-91], Дж. Тобина [19, 3-51], У. Шарпа, Г. Александра и Дж. Бейли [16], Л.Дж. Гитмана и М.Д. Джонка [5], И.А. Бланка [2] и др.

Вместе с тем, в современных условиях непрерывно обновляющейся инвестиционной среды, теория, методология и существующие методы оценки инвестиционной привлекательности секторов сельского хозяйства являются недостаточно разработанными. Целесообразность исследования проблем повышения эффективности инвестиций и капиталовложений в предприятия АПК предопределили выбор темы настоящей статьи.

Материалы и методы

В качестве статистических данных в статье была использована динамика среднегодовых цен производителей сельскохозяйственной продукции (рублей за тонну) за 2002-2020 гг. [12, 13]. На основе собранных данных, в соответствии с теорией портфеля [5], [6] были рассчитаны ожидаемые доходности и уровни риска.

Оценка инвестиционной привлекательности исследуемых направлений по видам продукции агропромышленного комплекса России осуществлялась на основе модели «Доходность-риск». Эта модель опирается на базовые положения портфельного анализа [3, 62-76] и [4, 748-754].

Инструментарий модели «Доходность-риск» позволяет решать следующие задачи.

1. Построить диаграмму рассеяния на основе расчетных значений базовых критериев теории портфеля.

На результирующих диаграммах оси абсцисс откладывается уровень риска, а по оси ординат – ожидаемая доходность.

Из дальнейшего рассмотрения исключаются те виды сельскохозяйственной продукции, у которых:

- ожидаемая доходность оказалась отрицательной на рассматриваемом временном интервале;
- ожидаемая доходность оказалась ниже при равенстве риска;
- риск оказался выше при равенстве доходности [3, 62-76] и [4, 748-754].

2. Выбрать перспективные направления с наименьшей взаимной ковариацией, рассчитанной по статистическим данным. В будущем это позволит проводить эффективную диверсификацию портфеля и улучшать свойства формируемого инвестиционного портфеля.

3. Рассчитать экстремальные значения базовых критериев портфельного анализа (ожидаемой доходности, уровня риска и отношение доходности к риску) и срединные значения размаха базовых критериев теории портфеля для направлений-лидеров.

4. Построить диаграмму рассеяния на основе полученных значений ожидаемой доходности и уровня риска. Она отображает взаимное распределение группы направлений-лидеров по инвестированию для каждого вида сельскохозяйственной продукции.

5. Построить специализированные модели «Доходности-риска» для каждого направления. Оценка их пригодности определяется на основании расчетных коэффициентов детерминации и погрешности эмпирических коэффициентов с 95%-ным уровнем достоверной вероятности.

Результаты.

На основе инструментария методики «Доходность-риск» были построены специализированные модели для выбора перспективных направлений инвестирования в предприятия АПК по следующим видам сельскохозяйственной продукции: выращивание зерновых, зернобобовых и масличных культур, овощей, плодовых и ягодных культур, развитие птицеводства и производство мясомолочных продуктов. Осуществлен синтез универсальной модели и модели выбора наиболее привлекательного в инвестицион-

ном плане направления инвестирования в предприятия АПК.

Рассчитаны значения базовых критериев портфельного анализа, лежащих в основе модели «Доходность-риск». Они приведены в таблице 1.

Ниже представлены специализированные модели по видам сельскохозяйственной продукции.

1. *Зерновые, зернобобовые и масличные культуры (см. табл. 1).*

Весь перечень исследуемых культур был поделен на несколько направлений хозяйственной деятельности.

На рисунке 1 приводятся результаты анализа зерновых, зернобобовых и масличных культур с помощью модели «Доходность-риск».

В синтезированной группе направлений-лидеров по зерновым, зернобобовым и масличным культурам по величине расчетных критериев можно выделить три подгруппы.

1. Высокий риск (гречиха). Ожидаемые результаты инвестиционных вложений в эту культуру обещают высокую доходность и высокий уровень риска (максимальное значение среди рассматриваемых направлений) при близком к минимальному значению отношению доходности к риску.

2. Средний уровень (просо, семена подсолнечника и зернобобовые). Эти культуры занимают промежуточное положение. Среди них просо демонстрирует более высокие значения по уровню доходности и риска при равенстве отношения доходности к уровню риска.

3. Низкий уровень риска (пшеница, зерновые и зернобобовые, овес и ячмень).

Далее в зависимости от с отношения инвестора к уровню риска можно выбрать одно наиболее перспективное направление. Этот выбор не отвечает представлениям современной теории портфеля. Более перспективен подход, в котором синтезированной подгруппу рассматривают как простейший портфель с равными весами. Формирование такого портфеля повышает эффективность строящейся инвестиционной стратегии благодаря росту его диверсификационных качеств. Однако при этом необходимо провести анализ корреляционных связей между доходностями культур вошедших в группу направлений-лидеров. Так очень тесная связь отмечается между пшеницей, ячменем, кукурузой, зерновыми в целом, а также между доходностями гречихи и зернобобовых. Тогда как доходности овса, проса и семян подсолнечника коррелированы в наименьшей степени.

Каждый вариант реализуется построением инвестиционного портфеля на базе синтезированной подгруппы направлений-лидеров для рассматриваемых видов сельскохозяйственной продукции. Веса вычисляются с помощью модели Марковица, которую можно реализовать в рамках MS EXCEL. Однако это предполагает наличие определенных навыков работы. Тогда как модель «Доходность-риск» отличается простотой и универсальностью применения для самого широкого класса задач.

Перечисленные стратегии формирования инвестиционных стратегий развития предприятий агропромышленного комплекса могут применяться ко всем приведенным ниже подгруппам направлений-лидеров (см. рис. 2 - 6).

2. *Овощные, масличные и бахчевые культуры.*

Авторы намеренно поместили семена подсолнечника в два направления (зерновые, зернобобовые и масличные культуры, а также овощи масличные бахчевые культуры) с целью проведения их иллюстративного и количественного сравнительного анализа с точки зрения их инвестиционной привлекательности. Семена подсолнечника как одно из направлений инвестирования на обоих графиках занимает срединные значения (см. рис.2).

Таблица 1 - Расчет основных критериев портфельного анализа

№ п/п	Направления и культуры	Dx	Rs	Dx/Rs
1	Зерновые и зернобобовые культуры	10,7	13,5	0,8
2	Пшеница	11,2	13,7	0,8
3	Кукуруза	9,0	15,4	0,6
4	Ячмень	10,1	15,3	0,7
5	Рожь	10,7	14,0	0,8
6	Овёс	9,5	11,7	0,8
7	Просо	17,9	39,4	0,5
8	Гречиха	25,0	57,6	0,4
9	Культуры зернобобовые	10,5	22,2	0,5
10	Семена подсолнечника	12,8	24,4	0,5
11	Овощи (в целом)	12,1	12,4	1,0
12	Капуста	11,4	24,0	0,5
13	Огурцы	6,8	9,7	0,7
14	Томаты	9,2	8,9	1,0
15	Морковь	6,3	15,6	0,4
16	Лук репчатый	10,6	24,0	0,4
17	Свекла столовая	6,5	17,4	0,4
18	Культуры бахчевые	32,5	57,3	0,6
19	Картофель	6,6	16,5	0,4
20	Сахарная свекла	11,9	26,2	0,5
21	Волокно льна-долгунца	10,2	19,7	0,5
22	Виноград	11,5	13,9	0,8
23	Семечковые плоды	13,4	15,3	0,9
24	Косточковые плоды	16,0	30,1	0,5
25	Ягодные плоды	13,0	19,0	0,7
26	Скот и птица (в живом весе)	6,5	9,5	0,7
27	Крупный рогатый скот	9,3	9,5	1,0
28	Овцы и козы	11,0	8,8	1,3
29	Свиньи	5,8	13,7	0,4
30	Птица сельскохозяйственная живая	5,4	7,7	0,7
31	Молоко крупного рогатого скота	9,9	8,0	1,2
32	Шерсть овец и коз	8,6	25,1	0,3
33	Яйца куриные (за 1000 шт.)	7,6	9,3	0,8
Максимум		32,5	57,6	1,3
Минимум		5,4	7,7	0,3

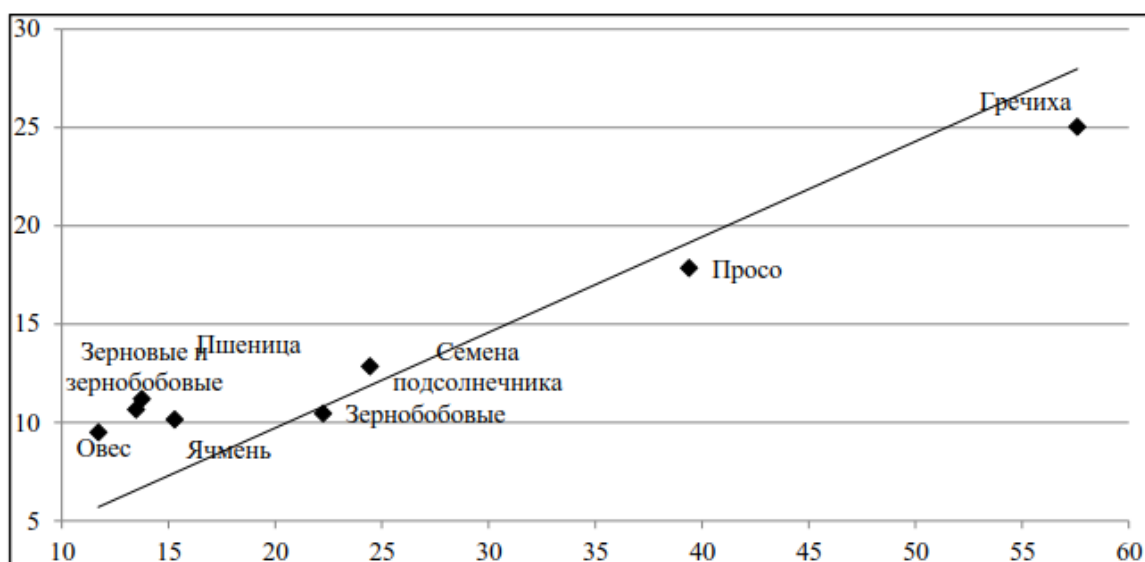


Рисунок 1 - Направления-лидеры по зерновым, зернобобовым и масличным культурам

Наибольшую доходность и наибольший уровень риска среди рассматриваемой подгруппы обещают бахчевые культуры. Семена подсолнечника, как и в подгруппе зерновых, демонстрируют положение близкое к среднему. По отношению ожидаемой доходности к риску необходимо выделить томаты и овощи в целом. В исследуемом интервале времени по статистическим данным эти культуры показали практически равное соотношение доходности к риску (1,04 и 0,98 соответственно).

При формировании инвестиционных стратегий в рамках данного направления следует учитывать, что

доходности культур этого направления имеют тесные корреляционные взаимосвязи.

3. Плодовые и ягодные культуры (см. рис.3).

Направление косточковые культуры характеризуется высокими значениями ожидаемой доходности и риска. Тогда как финансовые вложения в возделывание винограда имеет достаточно высокое значение отношения доходности к риску. Доходность культур этого направления тесно коррелирует с доходностью масличных культур.

4. Развитие птицеводства и производства мясомолочных продуктов (см. рис. 4).

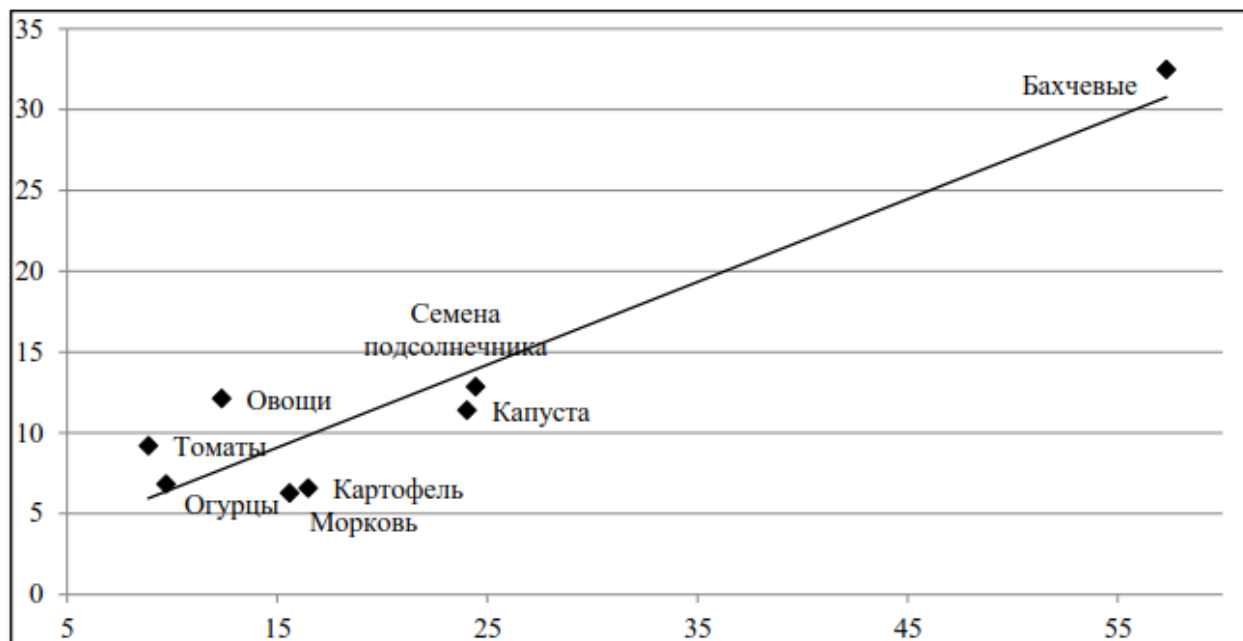


Рисунок 2 - Направления-лидеры по овощным, масличным и бахчевым культурам

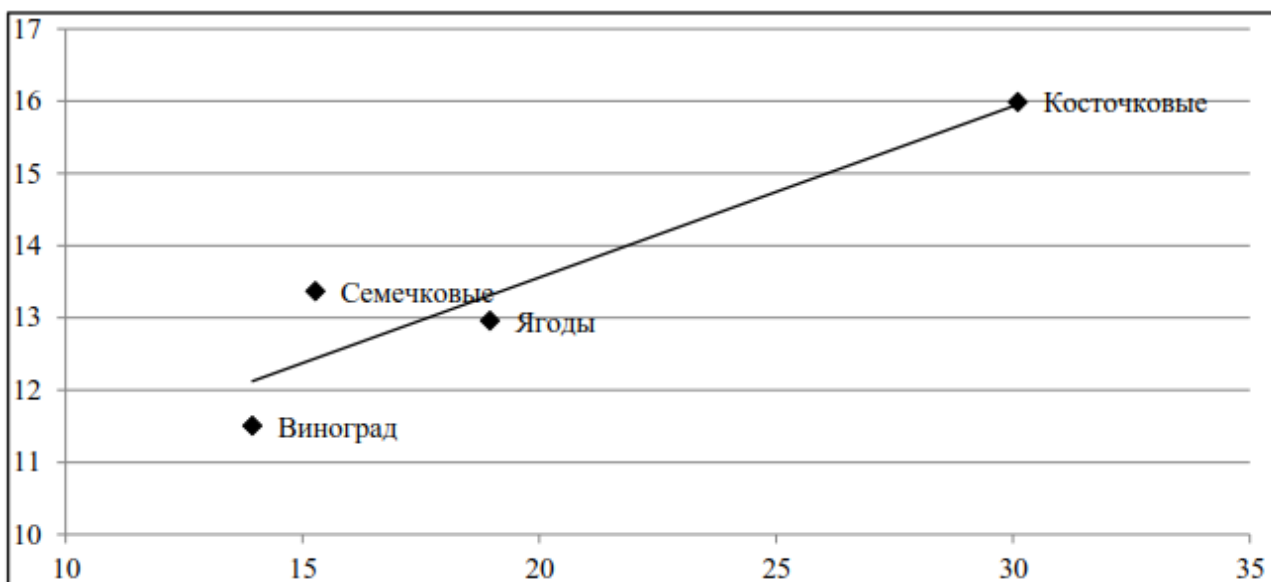


Рисунок 3 - Направления-лидеры по плодовым и ягодным культурам

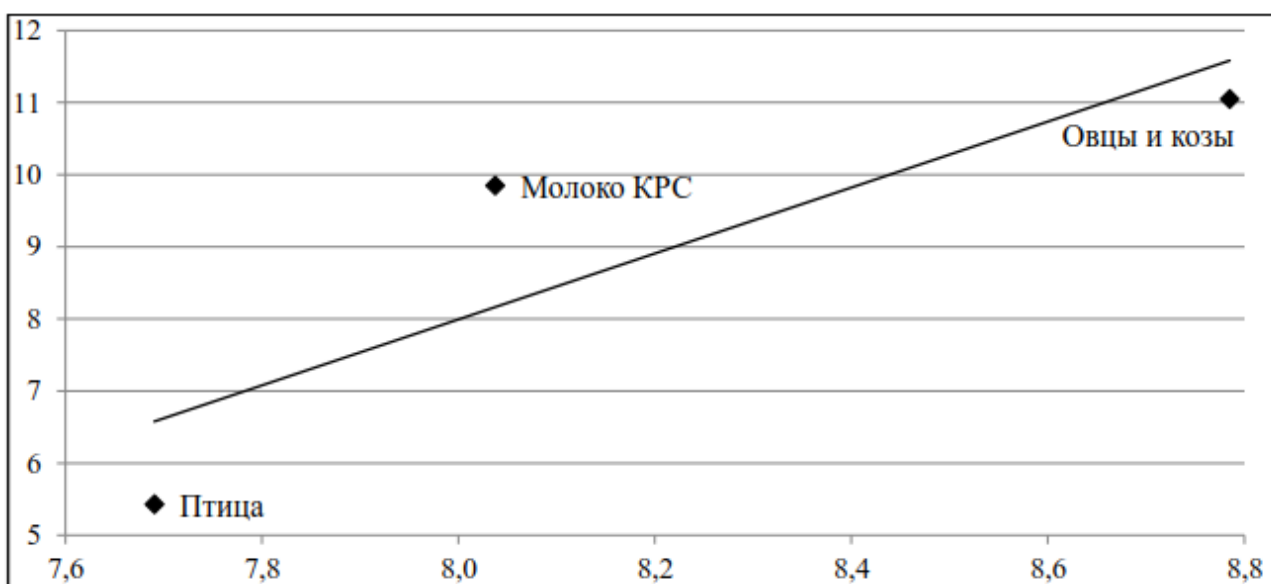


Рисунок 4 - Направления-лидеры по птицеводству и мясомолочным продуктам

Несомненным преимуществом данного направления является сравнительно меньший уровень взаимной корреляции доходностей. Это значительно повышает потенциальные возможности инвестиционного портфеля, формируемого по видам сельскохозяйственной продукции, входящих в это направление.

Мясомолочная продукция и птицеводство являются лидерами среди рассматриваемых направлений по отношению доходности к риску (см. табл. 1). По данным 2018 года, максимальной инвестиционной привлекательностью обладало производство молочной продукции, даже в условиях снижения розничных цен на продукцию. Весомым фактором в пользу этого направления принято считать его доходность. В 2020 году она составляла не менее 10-20%. На душу населения приходится до 180 кг потребления молочной продукции в год [13].

Экономика молочного животноводства определяется не только ценой на рынке, но и её волатильностью. В долгосрочной перспективе, при отсутствии демпинга, потенциал роста составит 25-30%. Несмотря на рост себестоимости, предприятия выдерживают среднюю закупочную цену за литр в прежних границах – 20 рублей. Благодаря этому спрос на эту продукцию постепенно растет. Немаловажным фактором инвестиционной привлекательности считается и государственная помощь. Производители могут получить несколько видов субсидий, чтобы дополнительно привлечь инвесторов. Преференции различа-

ются по регионам, но в среднем составляют 60-70 копеек на литр [11].

5. Универсальная модель.

Ограниченные возможности и недостатки представленных выше узконаправленных моделей достаточно подробно изложены выше. Для их устранения, потенциального повышения инвестиционной эффективности и повышения диверсификационных качеств была построена универсальная модель (см. рис. 5). Она построена на объединенной выборке статистических данных.

1. Синтезированная подгруппа направлений-лидеров включает в себя 16 видов сельскохозяйственной продукции. Среди них по уровню риска необходимо выделить бахчевые культуры.

2. Плодовые и ягодные культуры расположились в середине диаграммы.

3. Результаты проведенного взаимного корреляционного анализа позволяют сформировать несколько подгрупп культур. Основополагающим принципом подхода является отбор подгрупп культур из условия минимума взаимозависимостей. Для реализации поставленной задачи поделим исходный состав культур и продуктов животноводства (см. рис. 5) на три группы:

а) не имеющие тесных коэффициентов корреляции с остальными;

В нее включены овес, огурцы, овощи в целом, яйцо, молоко, овцы, виноград и бахчевые культуры;

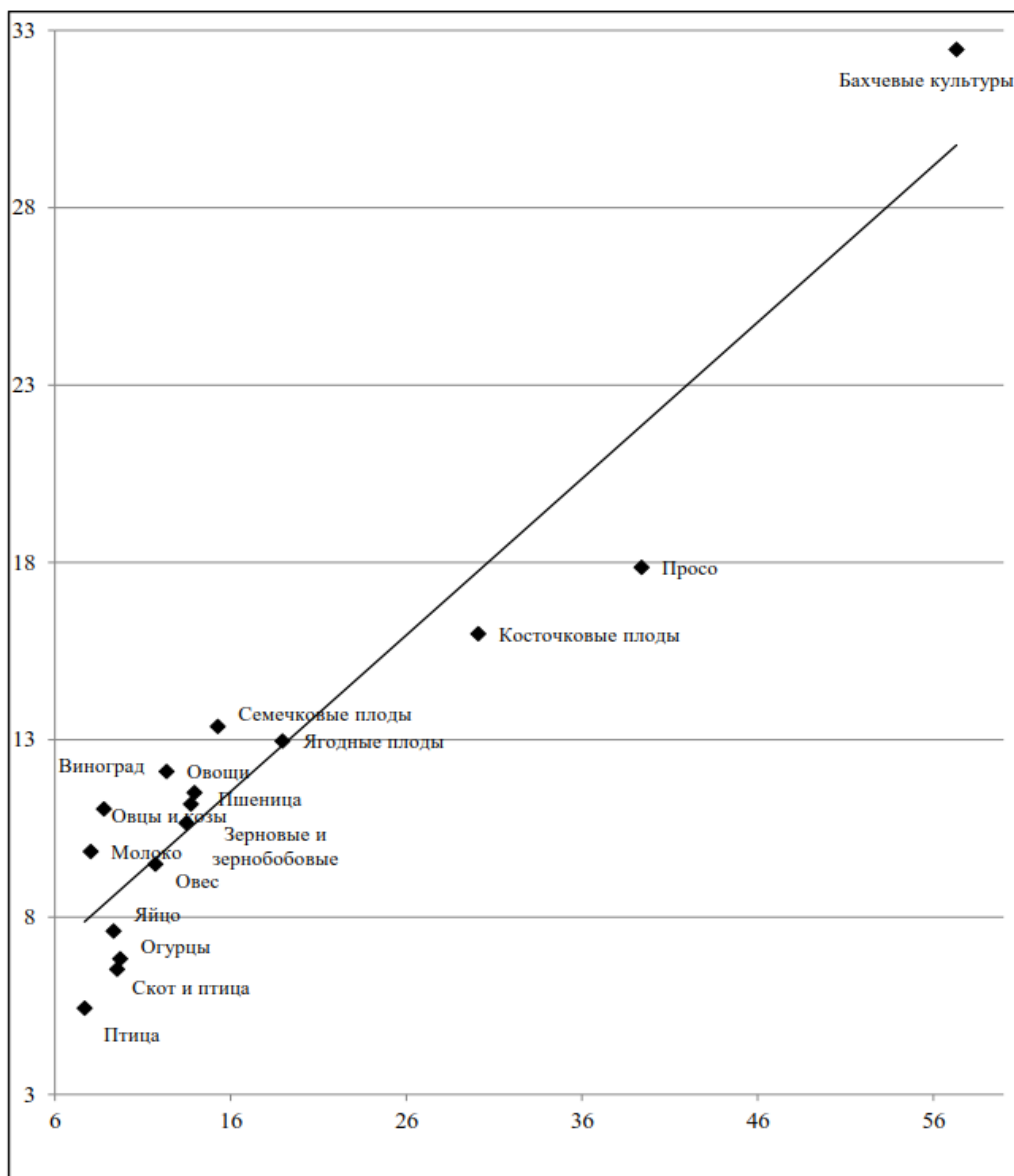


Рисунок 5 - Направления-лидеры по универсальной модели

б) культуры, имеющие не более одной тесной корреляционной связи;

В нее включены просо, ягоды, косточковые, семечковые и птица;

в) все остальные из числа вошедших в число направлений-лидеров универсальной модели;

В нее включены пшеница, зерновые и зернобобовые и скот.

Для формирования искомых подгрупп культур можно воспользоваться одним из методов кластерного анализа. Его основные положения содержатся в работах [7] и [20]. Начальное число кластеров прием равным восьми по числу культур, вошедших в первый перечень (некоторые алгоритмы кластеризации не требуют задания первоначального числа кластеров). Следуя выбранному алгоритму, синтезируем искомые кластеры и на этой основе составим инвестиционные портфели. Исходя из разброса данных по уровню риска, можно предположить, что синтезированные кластеры культур удовлетворят требования инвесторов с самым различным отношением к риску.

г) наиболее привлекательное направление - развитие птицеводства и производства мясомолочных продуктов - в полном объеме представлено в нижней левой части диаграммы рассеяния универсальной модели (см. рис. 5).

Это направление при низком уровне ожидаемой доходности и риска демонстрирует высокие значения отношения доходности к риску. Поэтому можно надеяться на высокие ожидаемые инвестиционные показатели эффективности формируемого портфеля.

При формировании инвестиционной стратегии развития предприятий агропромышленного комплекса на базе синтезированной универсальной модели необходимо учесть следующие аспекты.

1. Региональный. Как известно, различие видов почв, климатических условий и прочих факторов

дают разную приспособленность различных регионов к различным сельскохозяйственным культурам. Так, например, в северных областях гораздо лучше произрастает ячмень, а в южных районах – пшеница, бахчевые культуры, виноград и др.

2. Удовлетворение нужд региона является приоритетной задачей. Исходя из этого утверждения, оптимизация инвестиционной стратегии развития предприятий агропромышленного комплекса должна формироваться так, чтобы нужды региона в математической интерпретации нашли прямое отражение, например, в ограничениях. Такая постановка призвана не только обеспечить региональные потребности, но и учитывать расходы на хранение и логистику, а также потенциал сбыта урожая. Тогда ограничения на некий, предварительно сформированный перечень культур могут быть записаны в виде двойных неравенств. Левая граница которых должна обеспечить потребности региона, тогда как в правой части учитываются возможности сбыта, хранения, переработки и т.д.

б. Модель выбора наиболее привлекательного в инвестиционном плане направления сельскохозяйственной деятельности.

Для построения модели выбора направлений-лидеров вычислим срединные значения ожидаемой доходности и уровня риска для каждого из них по универсальной модели (см. табл. 1 и рис. 1-5). Полученные таким образом пары точек поместим на диаграмму (см. рис. 6). Сформированная таким образом диаграмма делает «прозрачной» систему ранжирования анализируемых направлений по модели «Доходность-риск». Полученные результаты дают возможность инвестору выбрать на основе индивидуальной системы его предпочтений и сформулированных целей наиболее предпочтительные направления по видам сельскохозяйственной продукции.



Рисунок 6 - Распределение направлений инвестирования на диаграмме «Доходность-риск»

По расположению точек на диаграмме (см. рис. 6) по уровню риска можно выделить два кластера:

1. В первый кластер, характеризующийся высоким уровнем риска, вошли фруктовые и ягодные культуры, овощи в целом, зерновые и зернобобовые.

2. В кластер с меньшей ожидаемой доходностью и с меньшим риском можно условно объединить птицеводство и комплекс инвестиционных стратегий генерируемых на основе универсальной модели.

Соответствующая модель «Доходность-риск» имеет вид:

$$Dx = 0,33Rs + 5,69; R^2 = 0,90.$$

Модель «Доходность-риск» с достаточной для практики вероятностью позволяет количественно оценить соотношение между доходностью и риском

для инвестиций в агропромышленный комплекс как 1 к 3. То есть увеличение ожидаемой доходности на 1% соответствует увеличению уровня риска на 3%. Очевидно, что это соотношение между доходностью и риском представляет собой осредненные ожидания. Более детально соотношения между доходностями и рисками в зависимости от направлений хозяйственной деятельности дает таблица 2. В последней колонке таблицы 2 представлен угол наклона уравнения тренда. Он иллюстрирует связь между доходностью и риском для рассматриваемых направлений хозяйственной деятельности. Как уже отмечалось выше, ярко выраженным направлением-лидером является птицеводства и производства мясомолочной продукции.

Таблица 2 - Соотношение между доходностями и рисками в зависимости от направлений хозяйственной деятельности

№ п/п	Направления	Срединные значения		Угол наклона
		Dx	Rs	
1	Зерновые, зернобобовые и масличные культуры	13,9	26,3	0,49
2	Овощи в целом	12,2	21,7	0,56
3	Плодовые и ягодные культуры	13,5	19,6	0,64
4	Птицеводство и производство мясомолочной продукции	8,8	8,2	1,08
5	Универсальная модель	7,6	8,4	0,60
6	Модель «Выбора оптимального направления инвестирования»	11,4	17,3	0,61

Обсуждение результатов

Рассмотрим некоторые варианты формирования инвестиционных стратегий развития предприятий АПК на базе построенных моделей:

1. Первый и наиболее простой подход к решению поставленной задачи заключается в выборе какого-либо конкретного направления инвестирования, опираясь на представления, предпочтения, навыки, опыт инвестора, рекомендации специалистов, территориальные погодные условия и другие факторы.

2. Инвестор полностью полагается на рекомендации универсальной модели и формирует свою инвестиционную стратегию или комплекс стратегий, исходя из собственного отношения к уровню допустимого риска и ожидаемой доходности.

3. Инвестор на основе модели выбора оптимального направления и собственных предпочтений (в том числе к риску) с высокой долей объективности выбирает конкретное направление, внутри которого формируется конкретная инвестиционная стратегия.

Заключение

По результатам проведенного исследования были сформулированы следующие выводы.

1. Синтезированы специализированные модели выбора наиболее привлекательных направлений инвестирования по выращиванию зерновых, зернобобовых, масличных, овощных, бахчевых, плодовых и

ягодных культур, а также развитию птицеводства и производству мясомолочных продуктов. Они могут использоваться в производственной деятельности предприятий АПК.

2. Использование универсальной модели позволяет получить более высокие инвестиционные результаты, поскольку она имеет достаточно широкую диверсификацию.

3. При помощи модели выбора оптимального направления инвестирования предприятиям АПК представляется возможность формирования инвестиционных стратегий их развития.

4. Построенный комплекс моделей позволяет предприятиям агропромышленного комплекса формировать широкий класс стратегий инвестирования с учетом различных климатических зон, направлений производственной деятельности и других факторов.

5. Предложенный подход к построению инвестиционных стратегий может применяться на региональном и районном уровнях.

6. Полученные результаты исследования позволяют федеральным органам определить приоритетные направления вложения инвестиций в развитие АПК, повысить эффективность разработки и реализации программ поддержки и развития инвестиционного потенциала и содействия инвестиционной активности.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 20-010-00169.

Библиографический список

1. Андрияшина Е.С., Романовская Е.В., Бакулина Н.А., Гнездин А.В. Формирование инвестиционной стратегии предприятия / Московский экономический журнал. 2020. № 7. С.414-420.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Киев: Эльга, 2018. 511 с.
3. Герцегович Д.А., Каetano Ж.С., Змановская О.С. Сравнительный анализ потенциальной предпочтительности различных направлений инвестирования // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №2. С. 62-76.
4. Герцегович Д.А., Подлиняев О.Л., Ларин С.Н. Вертикально-ориентированная экономико-математическая модель системы принятия инвестиционных решений в сельском хозяйстве // Экономика и предпринимательство, 2020. Вып. 14. № 9(122). С. 748-754.
5. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 1341 с.
7. Дюран Б., Одедд П. Кластерный анализ. Пер. с англ. М.: УРСС. 2012. 128 с.
8. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. М.: КноРус. 2018. 252 с.
9. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. М.: Издательство Юрайт, 2017. 455 с.
10. Инвестиционно-финансовый портфель. Под ред. Н.Я. Петракова. М.: Соминтэк, 2014. 750 с.
11. Осипова А. Инвестиционная привлекательность – что это такое, как измеряется [Электронный ресурс]. URL – <https://delen.ru/investicii/investicionnaja-privlekatelnost.html> (дата обращения 11.02.2022).
12. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник. М. Росстат, 2016. 543 с.
13. Россия в цифрах. 2021: Краткий статистический сборник. М. Росстат, 2021. 275 с.
14. Симянкина М.С. Подходы к определению инвестиционной привлекательности // Современная наука: диалог естественно-научной и социально-гуманитарной субкультур: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 12 октября 2020 г. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород: ООО АПНИ, 2020. С. 69-72.
15. Соснина А.Д. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий / Молодой ученый. 2015. №11.3. С. 68-71.
16. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 1040 с.
17. Шеремет А.Д., Хорин А.Н. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. М.: ИНФРА-М. 2019. 389 с.

18. Markovitz H.M. Portfolio selection // J. of Finance, 1952. Vol. 7. № 1. P. 77-91.
19. Tobin J. The Theory of Portfolio Selection // International Economic Association. – London: MacMillan, 1965. P. 3-51.
20. Tryon R.C. Cluster Analysis – N.Y.: McGraw-Hill, 1939. – 347 p.

References

1. Andriyashina E.S., Romanovskaya E.V., Bakulina N.A., Gnezdin A.V. Formirovanie investicionnoj strategii predpriyatiya / Moskovskij ekonomicheskij zhurnal. 2020. № 7. S.414-420.
2. Blank I.A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. Kiev: Elga, 2018. 511 s.
3. Gercekovich D.A., Kaetano ZH.S., Zmanovskaya O.S. Sravnitelnyj analiz potencialnoj predpochtitelnosti razlichnyh napravlenij investirovaniya // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika. 2020. №2. S. 62-76.
4. Gercekovich D.A., Podlinyaev O.L., Larin S.N. Vertikalno-orientirovannaya ekonomiko-matematicheskaya model sistemy prinyatiya investicionnyh reshenij v selskom hozyajstve // Ekonomika i predprinimatelstvo, 2020. Vyp. 14. № 9(122). S. 748-754.
5. Gitman L.Dzh., Dzhonk M.D. Osnovy investirovaniya. Per. s angl. – M.: Delo, 1997. – 1008 s.
6. Damodaran A. Investicionnaya ocenka. Instrumenty i metody ocenki lyubyh aktivov. Per. s angl. 3-e izd. – M.: Alpina Biznes Buks, 2008. 1341 s.
7. Dyuran B., Odedd P. Klasternyj analiz. Per. s angl. M.: URSS. 2012. 128 s.
8. Endovickij D.A. Analiz investicionnoj privlekatelnosti organizacii. M.: KnoRus. 2018. 252 c.
9. Investicii: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata / V.E. Leontev, V.V. Bocharov, N.P. Radkovskaya. M.: Izdatelstvo YUrajt, 2017. 455 s.
10. Investicionno-finansovyj portfel. Pod red. N.YA. Petrakova. M.: Somintek, 2014. 750 c.
11. Osipova A. Investicionnaya privlekatelnost – chto eto takoe, kak izmeryaetsya [Elektronnyj resurs]. URL - <https://delen.ru/investicii/investicionnaya-privlekatelnost.html> (data obrashcheniya 11.02.2022).
12. Rossiya v cifrah. 2016: Kratkij statisticheskij sbornik. M. Rosstat, 2016. 543 s.
13. Rossiya v cifrah. 2021: Kratkij statisticheskij sbornik. M. Rosstat, 2021. 275 s.
14. Simyankina M.S. Podhody k opredeleniyu investicionnoj privlekatelnosti // Sovremennaya nauka: dialog estestvenno-nauchnoj i socialno-gumanitarnej subkultur: Sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 12 oktyabrya 2020 g. / Pod obshch. red. E.P. Tkachevoj. – Belgorod: OOO APNI, 2020. S. 69-72.
15. Sosnina A.D. Metody ocenki investicionnoj privlekatelnosti predpriyatij / Molodoj uchenyj. 2015. №11.3. S. 68-71.
16. SHarp U., Aleksander G., Bejli Dzh. Investicii. Per. s angl. – M.: INFRA-M, 2016. – 1040 s.
17. SHeremet A.D., Horin A.N. Teoriya ekonomicheskogo analiza: Uchebnik. 4-e izd., dop. M.: INFRA-M. 2019. 389 s.
18. Markovitz H.M. Portfolio selection // J. of Finance, 1952. Vol. 7. № 1. P. 77-91.
19. Tobin J. The Theory of Portfolio Selection // International Economic Association. – London: MacMillan, 1965. P. 3-51.
20. Tryon R.C. Cluster Analysis – N.Y.: McGraw-Hill, 1939. – 347 p.

НОВЫЕ КОНФИГУРАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Иванова Н.А., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: В представленной статье особый акцент делается на повышение уровня обеспечения нового витка развития инновационной экономики, который наблюдается во всем мировом экономическом пространстве. Это предполагает повсеместное инновационное преобразование неиспользованного потенциала в виде механизма партнерства как одного из незадействованных в полной мере ресурсов на основе альянса бизнеса и государства. Новый уровень инновационных достижений связывается с активным участием науки и всего научного сообщества. Научной новизной исследования является задача объединения бизнес-структур с научным сообществом, так как именно этот союз способен вывести экономику на более высокий уровень развития. Для достижения поставленных задач вполне уместным является стремление совместить деятельность сфер науки и бизнеса. **Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, бизнес, бизнес-структуры, механизм партнерства. **Научная специальность публикации:** 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: In the presented article, special emphasis is placed on increasing the level of ensuring a new round of development of the innovative economy, which is observed throughout the world economic space. This implies a widespread innovative transformation of untapped potential in the form of a partnership mechanism as one of the fully idle resources based on an alliance of business and the state. A new level of innovative achievements is associated with active participation of science and the entire scientific community. The scientific novelty of the research is the task of uniting business structures with the scientific community, since this union is able to bring the economy to a higher level of development. To achieve the tasks set, it is quite appropriate to strive to combine the science and business activities.

Keywords: innovation, innovative development, business, business structures, partnership mechanism.

In modern conditions, innovation is the improvement of existing processes, technologies and the legal framework, which can include the processes of modernization, recombination, and creative imitation. At the same time, work should be carried out to create a high-tech research base within the country to obtain its own innovative developments and educate specialists capable of implementing them. Developments obtained and implemented in practice, as a result of joint activities with advanced international research centers also should also be considered as innovations.

The need for the formation of innovative development is largely due to the economic situation around the world. In a time of globalization, the national economies of each individual country are becoming more and more dependent on each other.

The real sector of the economy is the basis for the emergence of business relations, the production of vital goods and services. While humanity is beginning to move away from this foundation - the foundation of the formation of a "healthy" economy, there is a "wrong" attitude to things that form the basis of life.

Current global instability calls for the formation of conditions for a strong and stable national economy system, which allows competing in world and domestic markets.

Exploring the issues of scientific activity impact on business processes, it should be noted that the manifestation of scientific activity in the economy can be expressed in the form of an innovative component [1].

Despite the existing measures for the development and improvement of the trio partnership, the problem of the lack of a close relationship between the scientific and business circles remains obvious.

There are several reasons for this:

- scientific developments and their implementation in the production process require significant financial resources and do not have a quick return, the purpose of which is the functioning of most companies;
- business operates in conditions of external environment instability, manifested both at the global and local levels;
- there is no system of direct cooperation between business entities and scientific structures.

In the conditions of increasing globalization and the search for new ways of economic functioning, this pro-

vision is implemented through increasing the innovative level of the country's economy.

The process of innovative modernization is associated with the current stage of scientific and technical transformations, which allow to focus on promising high-impact changes at a qualitatively new level, which will allow to fit into the overall process of global innovative achievements and perceptions, and thereby lead to an acceleration of the use of intensive production factors and, as a consequence, to sustainable economic development.

A system-process approach to the development of an innovative economy can serve as a guideline for the development of practical measures for the further development of key subsystems of a knowledge-intensive economy development. Since the innovative economy is characterized primarily by the use of new technologies and discoveries in various fields of human activity, existing scientific knowledge, generation of new knowledge, high degree of motivation for striving for innovations, it is important to pay attention to the organizational and technical level of production, transitions to qualitatively new types of raw materials and materials, energy and information sources; to use mainly advanced technologies; to increase significantly the proportion of experimental and pilot equipment in the production structure [2].

It is recommended to form the construction of an innovative economy model through increasing competitiveness, expanding the service sector, as well as the consistent development of new high-tech areas of production. At the same time, it is proposed to focus on the accelerated development of the manufacturing industry. Knowledge-intensive economies have a strong potential for the development and introduction of new technologies. The new model of the innovative economy includes high-tech industries and services, investments in research, education, information, and communication technologies, provides GDP and employment growth.

The emergence of high-tech industries is the result of technological development, when the ever-increasing costs of science and education required the creation of new centers and clusters ensuring the return of the funds spent, including the expansion of the research and development base and innovative modernization improvement. The efficiency of high-tech industries at

all stages of their formation is higher than in industries with a conservative type of development.

A characteristic feature of successful high-tech industries is that most of their products are designed to meet the needs of broad layers of population.

Analysis of data on the worlds top companies with a profitability of more than 15% of the investment capital shows that they mainly produce products that correspond to the latest technological order (fifth or sixth).

The analysis of the world market of high-tech technologies has revealed some new trends in its development. At the same time, 80% of the worlds high-tech products are produced by industrialized countries. The EU accounts for 35% of the worlds high-tech products, the USA - 25%, Japan - 11%, Singapore - 7%, South Korea - 4%, China - 4%, Russia - 0.5%.

The peculiarity of the innovative economy is manifested in the active use of digital technologies, scientific achievements, innovative methods of division of labor, use of new organization forms of production structures based on integration and cooperation.

Knowledge-intensive industries form a leading group in the economy of developed countries, are the main engine of economic growth and reflects the positive dynamics of other indicators of socio-economic development [3].

New types of high-tech industries:

1. productions that require highly skilled labor, expensive production funds, and large R&D costs at the stage of development and further maintenance;

2. labor-intensive production facilities with highly qualified employees, high-quality production funds, high or moderately high R&D costs at the stage of development and further maintenance;

3. capital-intensive production with highly qualified employees and a high level of automation;

4. capital-intensive industries with highly qualified employees and a relatively weak level of automation.

Increasing the countrys innovation potential solves such a significant problem as increasing the countrys competitiveness. Since everywhere one of the main development priorities in recent years has become ensuring the competitive advantages of national economies in world markets. This can be achieved by creating favorable conditions for the development of a competitive market environment, supporting those areas where competitive advantages for one reason or another cannot be realized only through the free market mechanism.

To achieve these goals, a set of measures is needed, which includes budgetary and financial, monetary, antimonopoly, scientific and technical, innovative, and other mechanisms.

The scientific sphere plays an important role in the implementation of these processes. Scientific organizations are called upon to conduct fundamental and applied research in various economy fields and spheres.

The need to involve the scientific sphere is explained by the fact that business structures cannot independently conduct fundamental research, due to the difficulty of patenting and protecting the research results.

A defining stage in the innovative development of the economy can be called the transition to the "knowledge economy", focused on increasing the share of innovation in all economy spheres.

In developed countries, technological modernization is being actively carried out, which makes it possible to occupy a higher economic position in the world ranking.

Thus, the emphasis should be placed on the implementation of research results in business, on the readiness of domestic business structures to introduce innovations and scientific achievements into their processes.

In world practice, certain forms of cooperation between science and business have developed, including technoparks, business incubators, special economic zones, technopolises, science parks, etc.

All the measures taken to create a legal framework, to reveal the scientific potential of the country are an important moment on the way to the set goals of national economy innovative development and, as a consequence, to increase its competitiveness.

In connection with the tasks set, the financing of the scientific and technical sphere, the involvement of specialists in this area is carried out.

In this situation, it is important to have qualified personnel, i.e. more experienced professionals who could appreciate the ideas proposed by scientists, help the relevant authorities to choose the most promising ones, since the introduction of scientific and technical developments is a very risky business.

On the other hand, it follows from the experience of foreign countries that exactly risky technologies made it possible to make a technological breakthrough, to overcome the backlog.

In the process of developing and implementing own innovations, many problems in the economic and social sphere can be solved, among which the following stand out:

- development of small and medium-sized businesses,

- provision of the market with high-quality and cheap goods of domestic production,

- faster and better service of the population in various sectors of the social sphere,

- solving environmental problems and many others.

Now there is a lot of talk about the role of business structures in the process under consideration, since exactly entrepreneurs have the necessary managerial potential, which is able to find and correctly use limited resources in tough competitive conditions, without contradicting state goals.

The interaction of science, government, and business and the productive management of this process will bring the expected result for our country in the near future.

In modern conditions, the importance of management at the macro-, meso- and micro-levels is increasing, creating favorable conditions and improving the technical and technological development of the national economy.

The state is interested in implementing large-scale projects that at the moment and in the strategic perspective will create conditions for the country socio-economic well-being and the effective development of the national economy [4].

It is also interested in research on the innovative transformation of the economy, in reducing the unemployment rate, creating new jobs, moving from a raw-material orientation to the intensification of economic activity.

In addition to technological and economic spheres, innovative development has social and political sides.

There is a close connection of socio-political innovations with the social and cultural development of the country. For example, the ongoing global processes put pressure on socio-economic life.

The limited resources of socio-economic development compels the search for new, cheaper ways to solve these problems. Modern opportunities to enhance information publicity increase the need for higher requirements for information culture.

The main goal of innovation activity in the social sphere will be considered effective if the proposed innovation reduces the severity of social problems and resolves some of them. Such innovations are effective because they improve the quality of population life.

Библиографический список
References

1. Nikitenko I.V. Improvement of institutional forms of ensuring innovative development of Russia in modern conditions. Management of economic systems // Electronic scientific journal. - 2013. - No. 7.
2. Gubanov S.S. Neo-industrialization plus vertical integration (on the formula for the development of Russia) // The Economist. - M. - 2018. - No. 9. - P.3-27.
3. Golubovich A.D., Idrisov A.B., Inozemtsev V.L., Titov B.Yu., Shpigel M.M. Way out of the crisis: rejection of the raw material model. New industrialization. Annual economic report of the all-Russian public organization - M.: Delovaya Rossiya. - 2019. - 78 p.
4. I.K.Shevchenko, M.A.Borovskaya, E.I. Labutskaya Mechanism for the formation and implementation of industrial policy Program-targeted approach // Russian Economic Internet Journal, 2020.

СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РЕГИОНЕ

Каримова А.А., к.э.н., доцент, Оренбургский государственный педагогический университет

Аннотация: Целью научного исследования является обоснование необходимости преподавания финансовой грамотности в рамках дисциплины «Основы экономической культуры» в Оренбургском государственном педагогическом университете. В статье представлен фрагмент проекта учебного плана с модулем, в который входит дисциплина «Основы экономической культуры». Объясняется региональная специфика преподавания экономической культуры. Сформулированы проблемы при внедрении курса по финансовой грамотности в учебный план.

Ключевые слова: финансовая грамотность, основы экономической культуры, универсальная компетенция.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The purpose of the research is to substantiate the need to teach financial literacy in the framework of the discipline "Fundamentals of Economic Culture" at the Orenburg State Pedagogical University. The article presents a fragment of the draft curriculum with a module that includes the discipline "Fundamentals of economic culture". The regional specifics of teaching economic culture are explained. The problems of introducing a course on financial literacy into the curriculum are formulated.

Keywords: financial literacy, fundamentals of economic culture, universal competence.

Студенты являются одной из главных социальных групп населения, уровень знаний которых в области финансовой грамотности, влияет на развитие экономики государства [1]. Данная целевая аудитория является наиболее восприимчивой к знаниям.

Изучение основных теоретических принципов функционирования экономики, овладение навыками управления деньгами, умение ставить финансовые цели и контролировать свои собственные расходы, а также расходы семьи, осуществлять финансовое планирование – все это актуализирует выбранное направление исследования [4].

Также следует отметить существующую слабую информированность среди студентов Оренбургского государственного педагогического университета в вопросах финансовой грамотности, в связи с тем, что в учебном плане по направлению подготовки 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки) (География и иностранный

язык (английский) не представлены экономические дисциплины, но при этом, обучающиеся нуждаются в получении знаний и формировании умений в области экономической культуры. Существующая рабочая программа по дисциплине «Финансовый практикум» (с контактной работе в объеме 30 часов) в своем содержании не отражает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике, а направлена на формирование знаний о банковском продукте, инвестиционных инструментах, страховых услугах населению и социальном страховании. Поэтому возникла необходимость в проведении данного исследования с последующей разработкой рабочей программы по дисциплине «Основы экономической культуры».

В таблице 1 приведен фрагмент проекта учебного плана с модулем, в который входит дисциплина «Основы экономической культуры».

Таблица 1 – Фрагмент проекта учебного плана с модулем, в который входит дисциплина «Основы экономической культуры»

Индекс	Наименование	Блок/часть	Форма контроля			з.е.		Итого академ. часов					Кур с 3
			экзамен	зачет	зачет с оценкой	экспертное	фактическое	экспертное	по плану	Контр. раб.	Ауд.	СР	
К.М.Комплексные модули													
К.М.01	Социально-гуманитарный модуль												
К.М.01.0 1	История (история России, всеобщая история)												
К.М.01.0 2	Философия												
К.М.01.0 3	Основы экономической культуры	Б1. О			5	2	2	72	72	46	46	26	2
К.М.01.0 4	Нормативно-правовые основы профессиональной деятельности												

Нормативными результатами формирования финансовой грамотности будут выступать: (1) способность совершать поиск, отбор, анализ и оценку источников и собственно финансовой информации; (2) способность осуществлять финансовые расчеты.

Стандартные аспекты данной компетенции – знание, умение, последнее из которых формируется, как правило, на практике. Однако, в рабочих программах дисциплин данного учебного плана отсутствует финансовая практика, что является осложняющим об-

стоятельством реализации учебного процесса. Тем не менее, планируемая модель формирования Универсальной компетенции (далее – УК) в области экономической культуры является практикоориентированной, так как она должна обеспечивать формирование не только знаний, но и умений.

В таблице 2 представлены дисциплины, участвующие в формировании УК.

Таблица 2 – Дисциплины, участвующие в формировании УК

№	Дисциплина, практика	Статус (обязательная (О), элективная (Э), факультативная (Ф))	Семестр	Общая трудоемкость (зачетные единицы)
1	Нормативно-правовые основы профессиональной деятельности	О (социально-гуманитарный модуль)	4	2
2	Экономическая и социальная география зарубежных стран	О (предметно-методический модуль)	7	5
3	Экономическая и социальная география России	О (предметно-методический модуль)	7	3

Далее дадим обоснование региональной специфики преподавания основ финансовой грамотности.

Следует отметить, что финансовая грамотность в России имеет очень низкие показатели. Большинство граждан не умеют вести свой семейный бюджет и оптимизировать расходы [2].

Региональная специфика преподавания экономической культуры и финансовой грамотности связана с тем, что Оренбургская область является регионом со средними показателями экономического развития субъекта Российской Федерации. В нем существует большое многообразие финансовых организаций и финансовых услуг, предлагаемых населению. Состояние экономики региона определяется не только уровнем внедрения инновационных производственных и финансовых технологий, но и способностью населения к использованию этих технологий, поскольку рост финансовой грамотности приводит к уменьшению рисков мошенничества, пониманию работы с налоговыми декларациями, эффективному выбору пенсионных планов, сбережению накоплений, рациональному размещению денежных ресурсов и их использованию, защищенности от кризисных ситуаций, пониманию поведения в условиях пандемии, в условиях перехода на цифровую валюту и др.

При этом большая часть жителей Оренбуржья неэффективно распоряжается своими финансовыми ресурсами; не ведет строгий учет доходов и расходов; не знают что делать с высокими тарифами на ЖКХ; предпочитает неорганизованные формы сбережений вкладам в банках; не ориентируется в финансовых продуктах; в условиях повсеместной цифровизации общества не умеет использовать мобильный и интернет-банк; не способны распознавать признаки финансового мошенничества. Также основными причинами высокого уровня закредитованности населения Оренбуржья являются не только относительно низкие доходы, но и низкий уровень финансовой грамотности населения.

Все это указывает на необходимость повышения уровня финансовой грамотности населения в регионе, и в первую очередь у такой целевой аудитории как студенты (т.к. это «особая статья», именно перед ними открываются новые возможности, а также появляются новые риски и ответственность, связанные с принятием решений в области финансов).

В рамках действующей региональной программы «Повышение финансовой грамотности населения и субъектов малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2021–2023 годы» предлагаются различные мероприятия не только для граждан, но и для бизнеса. Важное значение для реализации данной программы имеет образовательная сфера. Целевую аудиторию формируют педагогические работники, предприниматели, социально уязвимые слои населения.

Изучение рабочих программ дисциплин по данному направлению подготовки позволило констатировать, что в процессе обучения у студентов частично формируются лишь знания в области финансовой грамотности, тогда как умения не прорабатываются ни одной из дисциплин учебного плана.

В полной мере достичь планируемые результаты обучения (знания и навыки), восполнить существующие пробелы в формировании компетенции в рассматриваемом нами учебном плане возможно при внесении в него новой учебной дисциплины «основы экономической культуры».

У студентов данного направления подготовки, как правило, отсутствуют базовый уровень экономических знаний, поэтому в процессе обучения при формировании компетенции УК оптимально использовать интерактивные формы и методы обучения: дискуссия, игровые методы, кейс-метод, тренинг и др.

Формировать финансовую грамотность студентам по данному направлению подготовки необходимо и для их профессиональной деятельности как педагога, т.к. в федеральных образовательных стандартах среднего общего (полного) образования (ФГОС СОО)

прямо говорится: «выпускник должен ... уметь реализовать собственные жизненные планы, лично участвовать в решении государственных и общенациональных проблем, осознавать социально-экономические процессы в обществе».

В системе высшего образования до 2015 г. действовал так называемый стандарт ФГОС 3+, который предусматривал формирование у студентов всех направлений обучения общекультурной компетенции – способности «использовать экономические знания в различных областях жизнедеятельности», которая позволяла в образовательных программах бакалавриата и специалитета реализовывать задачу формирования грамотного финансового поведения выпускников.

Однако на смену ФГОС 3+ пришёл ФГОС 3++, который, к сожалению, не предусматривает формирования этой компетенции. Но в соответствии с приказом Министерства образования №1456 от 26.11.2020 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования» внесены изменения, в том числе относительно компетенции по финансовой грамотности [3]. В связи с этим, при внедрении курса по финансовой грамотности в учебный план не будет сопровождаться нормативным барьером. Выявим основные проблемы. Первую проблему следует обозначить как наличие фрагментарного характера преподавания основ финансовой грамотности в образовательных организациях. В рабочих программах образовательных организаций компетенции, связанные с финансовой грамотностью, не находят полноценного проявления, не формируют устойчивую систему знаний,

умений, навыков, пронизывающих всю образовательную систему. Вторая проблема связана с недостатком системных образовательных материалов, программ для обучения (не выработаны методы обучения, не определены методики). Третья проблема – отсутствие наработанного методического обеспечения. Четвертая проблема связана с недостаточной компетентностью самих преподавателей в сфере практического применения финансовых инструментов и услуг на рынке.

Результаты научных исследований, опубликованные в работах, посвященных изучению финансовой грамотности населения, показывают положительную динамику основных показателей финансовой грамотности, что свидетельствует об эффективной реализации основных мероприятий, предложенных в Стратегиях и программах, способствующих ее развитию. Важно заметить, что финансовая образованность взрослого и молодого населения возрастает в кризисные периоды. Так, в частности свои коррективы в финансовом поведении граждан были зафиксированы в период пандемии Covid-19.

Таким образом, в результате исследования мы выяснили, что в Оренбургском государственном педагогическом университете преподаваемые дисциплины, не формируют или не в полной мере формируют компетенции в сфере финансового поведения, не учитывают базовые знания в области основ финансовой грамотности. Поэтому нами было дано обоснование необходимости внедрения дисциплины «Основы экономической культуры». Также названы основные проблемы, которые могут возникнуть при ее внедрении в учебный план.

Библиографический список

1. Бровчак С. В., Селиванова М. А., Сошнева Е. Н., Фирсанова О. В., Цыганов А. А., Шубаева В. Г. Вопросы повышения финансовой грамотности студентов высших учебных заведений финансово-экономической направленности / Перспективы науки и образования. 2019. № 5 (41), с. 130.
2. Бунькова Д.С. Измерение уровня финансовой грамотности населения России и пути ее повышения / Финансовая грамотность населения: проблемы, региональные практики и перспективы развития: сборник научных статей по материалам межрегиональной научно-практической конференции / под редакцией Матчинова В.А., Сусяковой О.Н. - Калуга, 2021, с. 9.
3. Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 26 ноября 2020 г. № 1456 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400719549/>.
4. Учебное пособие по финансовой грамотности. Экономический факультет МГУ им. Ломоносова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finuch.ru/>.

References

1. Brovchak S. V., Selivanova M. A., Sochneva E. N., Firsanova O. V., Cyganov A. A., Shubaeva V. G. Voprosy povysheniya finansovoj gramotnosti studentov vysshih uchebnyh zavedenij finansovo-ekonomicheskoy napravlenosti / Perspektivy nauki i obrazovaniya. 2019. № 5 (41), s. 130.
2. Bunkova D.S. Izmerenie urovnya finansovoj gramotnosti naseleniya Rossii i puti ee povysheniya / Finansovaya gramotnost naseleniya: problemy, regionalnye praktiki i perspektivy razvitiya: sbornik nauchnyh statej po materialam mezhregionalnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / pod redakciej Matchinova V.A., Suslyakovoje O.N. - Kaluga, 2021, s. 9.
3. Prikaz Ministerstva nauki i vysshego obrazovaniya RF ot 26 noyabrya 2020 g. № 1456 «O vnesenii izmenenij v federalnye gosudarstvennye obrazovatelnye standarty vysshego obrazovaniya» [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400719549/>.
4. Uchebnoe posobie po finansovoj gramotnosti. Ekonomicheskij fakultet MGU im. Lomonosova [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://finuch.ru/>.

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФИНАНСОВ: ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ COVID-19

Куваева Ю.В., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет
Сергиенко А.Н., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет
Чудиновских М.В., к.ю.н., доцент, Уральский государственный экономический университет
Седунова Е.А., Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В исследовании рассмотрен глобальный рынок альтернативных финансов и сделан акцент на изучении особенностей и основных тенденций данного рынка на фоне пандемии COVID-19. Цель статьи - рассмотреть функционирование разнообразных модельных типов краудфандинга в глобальном масштабе, проанализировав объемы привлеченного через них альтернативного финансирования. В результате выявлено существенное влияние Китая на глобальную индустрию альтернативного финансирования, при этом опыт КНР в этом направлении является весьма важным, а объемы китайского рынка краудфинансирования - столь существенными, что фактический уход КНР из сферы альтернативных финансов существенным образом отразился на масштабах глобального рынка.

Ключевые слова: краудфандинг, модельные типы краудфандинга, альтернативное финансирование, альтернативные финансы.

Научная специальность публикации: 08.00.14 – Мировая экономика.

Abstract: The study considers the global market for alternative finance and focuses on studying the features and main trends of this market against the backdrop of the COVID-19 pandemic. The purpose of the article is to consider the functioning of various model types of crowdfunding on a global scale, analyzing the volumes of alternative financing attracted through them. - so significant that the actual withdrawal of the PRC from the sphere of alternative finance had a significant impact on the scale of the global market.

Keywords: crowdfunding, model types of crowdfunding, alternative financing, alternative finance.

В современном экономическом сообществе существенное влияние на финансовую сферу оказывает развитие цифровых технологий. Помимо уже существующих традиционных банковских институтов в последние годы активно начинают развиваться альтернативные источники финансирования, преимущественно основанные на использовании цифровых платформ. В мировой практике в настоящий момент происходит стремительная трансформация модельных типов краудфандинга, с одновременным значительным увеличением объема альтернативного финансирования. На сегодняшний день глобальный рынок альтернативных финансов представляет собой важнейший сегмент мировой финансовой системы и в этой связи, изучение его особенностей и основных тенденций является весьма актуальным с точки зрения авторов.

Активное развитие мирового рынка альтернативного финансирования влечет за собой увеличение числа научных работ и исследований по данной теме, особенно в зарубежном сегменте. Модельные типы краудфандинга трансформируются как в развитых, так и в развивающихся экономиках, что подтверждается ежегодными отчетами самых авторитетных исследовательских групп [7]. Целью данного исследования является анализ трансформационных процессов на рынке краудфинансирования и изучение динамики глобального рынка альтернативных финансов. Исследование включало следующие этапы:

- статистический анализ;
- изучение и описание модельных типов краудфандинга;
- анализ особенностей и основных тенденций на рынке краудфинансирования на фоне пандемии COVID-19.

Возможность предоставления альтернативного финансирования частным лицам и компаниям посредством краудфандинга появилась еще в 2015 году в разных странах. И к началу 2021 г. эксперты Кембриджского центра альтернативных финансов (ССАФ) представили описание практики использования в разных регионах мира семнадцати модельных типов краудфандинга, которые классифицированы по шести категориям (рисунок 1).

Рассматривая функционирование разнообразных модельных типов краудфандинга и объемы привлеченного через них альтернативного финансирования необходимо отметить важнейшую особенность глобального рынка, связанную с китайским рынком краудфинансирования. Дело в том, что объемы такого финансирования в Китае и в остальных регионах мира имеют разнонаправленную динамику. Если говорить о глобальном рынке альтернативных финансов, то включение данных по Китаю в общую картину, значительно искажает данные (рис. 2), учитывая своеобразное поведение китайского рынка альтернативного финансирования, описанного в [5]. В то время, как во всем остальном мире наблюдается устойчивое развитие и постоянная траектория роста объемов альтернативного финансирования, Китай пережил быстрый и драматический цикл бумов и резкий спад.

В предыдущие годы роль китайской индустрии краудфинансирования (и в основном модельных типов P2P- кредитования) играла существенную и действительно доминирующую роль в общем объеме транзакций, занимая наибольшую долю рынка и увеличиваясь значительными темпами. Тем не менее, с тех пор как в 2018 г. в регуляторный ландшафт китайского рынка краудфинансирования были внесены соответствующие изменения, значимость китайского рынка альтернативного финансирования в глобальном масштабе существенно снизилась. В совокупности, общий объем рынка альтернативного финансирования во всем мире (включая Китай), составил 176 млрд. \$ в 2019 году и 114 млрд. \$ в 2020, включая Китай – 91 и 113 млрд. \$ в том же временном интервале.

Эксперты ССАФ отмечают [7], что на долю Китая приходится самое существенное сокращение глобальных объемов - на 42% в период с 2018 по 2019 г.г., и на 35% - в период с 2019 по 2020 г.г., в то время, как в 2017 г. на китайский сегмент приходилось 86% всего рынка краудфинансирования. В 2019 г. китайский рынок занимал уже 48% мирового объема, а в 2020 г. – порядка 1%.

В этой связи, рассматривая глобальный рынок альтернативного финансирования, и пытаясь определить его основные тенденции, мы будем получать

существенное искажение результатов, если будем картину.
включать данные по китайскому рынку в общую

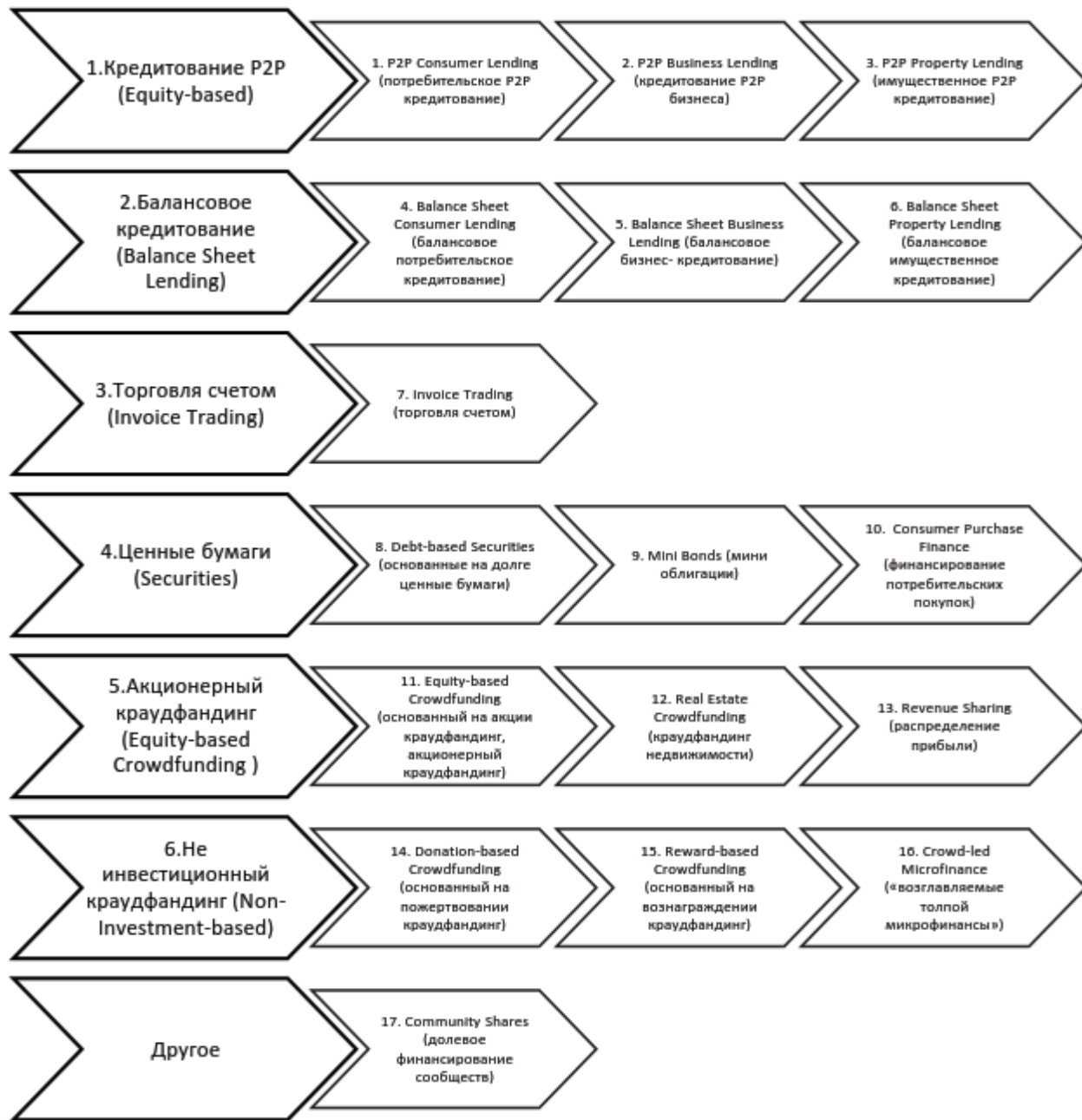


Рисунок 1 – Мировая таксономия краудфандинга по состоянию на начало 2021 года¹

¹ Составлено авторами по: [7]

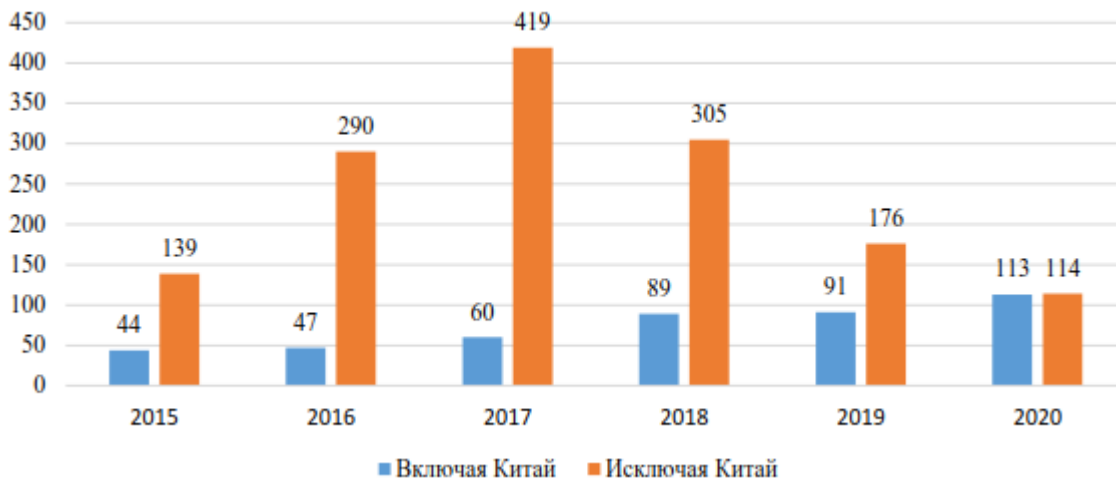


Рисунок 2 – Глобальный рынок альтернативного финансирования в период с 2015 – 2020 г.г., \$ [7]

И так, исключая Китай из глобальных объемов мирового рынка альтернативных финансов наблюдается его общее увеличение в последние два года, даже на фоне пандемии COVID-19. С 2018 по 2019 г.г. глобальные объемы (без учета Китая) выросли на 3% с 89 миллиардов долларов до 91 миллиарда долларов. С 2019 по 2020 г.г. общий объем альтернативного финансирования вырос на 24% и составил 113 миллиардов долларов. Как показано в [8] на глобальном рынке финансовых технологий компании в области финтех в целом показали значительный рост по всему миру в первом и втором квартале 2020 г. не смотря на пандемию. И если более

ранние прогнозы свидетельствовали о возможном существенном снижении объемов альтернативного финансирования в течение первых 6 месяцев 2020 г., то итоговая оценка, сформулированная на основании опросов компаний- респондентов уже по итогам 2020 г. не подтвердила эти опасения, а первоначальная стагнация, наблюдавшаяся в течение первых двух кварталов 2020 г., не стала отражением данных за весь год.

Рассмотрим суммарный глобальный объем рынка альтернативного финансирования в период с 2018 по 2020 г.г. включительно.

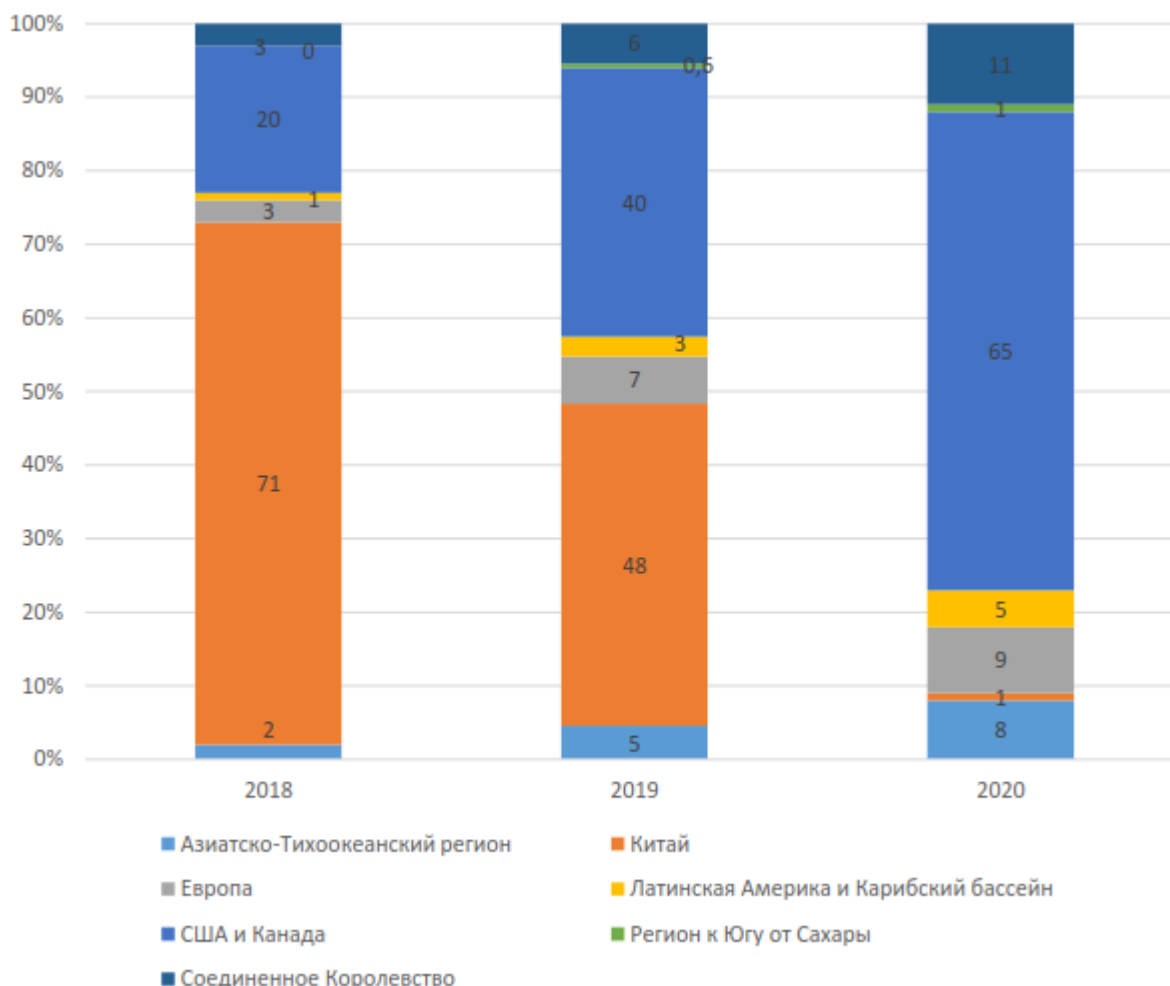


Рисунок 3 – Доля рынка альтернативного финансирования по регионам мира, %²
²Составлено авторами по [7].

Наиболее характерным, как и отмечено ранее, является спад китайского рынка краудфинансирования, показавшего снижение объемов с 71 % общемирового рынка в 2018 г. до 1 % в 2020 г.

Сжатие объемов в китайском сегменте существенно изменило общий ландшафт мирового рынка краудфинансирования: на долю США и Канады в 2020 г. приходится уже порядка 65% объемов мирового рынка, а на долю Великобритании чуть более 11%. Доля российского рынка краудфандинга в мировом объеме на начало 2020 г. является не существенной и составляет порядка 0,8% [1].

Эксперты отмечают, что при сравнении 2019 г. с 2020 г. начинают проявляться некоторые страновые особенности, свидетельствующие о том, что COVID-19 по-разному повлиял на различные географические регионы мира. Так например, объем в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Европе увеличился с 2018 по 2019 г.г., но затем напротив снизился с 2019

по 2020 г.г. Вместе с тем, остается до конца не ясным, является ли отмеченное снижение объемов альтернативного финансирования в этих регионах реальным снижением или все таки оно связано с общим уменьшением числа компаний- респондентов, принявших участие в опросе 2019-2020 г.г. [7]. В отличие от этого, рынки Северной, Центральной и Южной Америки в целом увеличили свою долю в общем объеме краудфинансирования за последние три года.

Анализ 142 стран по объемам привлеченного финансирования, проведенный авторами дал парадоксальные результаты: примерно в соотношении 50 на 50 разделились страны, увеличившие и уменьшившие в 2020 г. в сравнении с 2019 г.г. объем привлеченного альтернативного финансирования. Если быть более точными, то 69 стран (48 %) объемы соответствующего финансирования снизили, 73 страны (52 %) объемы увеличили.

Таблица 1 – Страны по объемам альтернативного финансирования в 2019-2020 г.г.³

Наименование юрисдикции	Объем 2019 г., \$	Объем 2020 г., \$
Соединенные Штаты	51 517 809 478,93	73 620 196 501,32
Соединенное Королевство	11 015 704 172,97	12 642 678 927,45
Бразилия	4 032 593 999,38	5 320 256 780,17
Италия	1 553 067 817,32	1 857 579 606,86
<i>Индия⁴</i>	<i>2 918 927 515,44</i>	<i>1 711 415 456,87</i>
Франция	1 305 833 196,14	1 659 732 510,49
Германия	1 416 759 250,45	1 482 413 458,30
Индонезия	1 446 645 877,69	1 448 268 490,20
<i>Южная Корея</i>	<i>1 604 485 917,75</i>	<i>1 303 541 750,74</i>
Китай	84 346 675 112,17	1 161 105 256,95
<i>Австралия</i>	<i>1 211 581 537,18</i>	<i>1 152 469 941,94</i>
Япония	598 652 505,98	1 141 081 739,33
Сингапур	496 686 398,31	963 297 183,08
Чили	489 093 338,55	803 556 924,13
Испания	610 473 330,15	673 607 601,44
<i>Нидерланды</i>	<i>2 875 853 128,92</i>	<i>559 956 012,63</i>
<i>Мексика</i>	<i>547 898 666,99</i>	<i>536 819 485,23</i>
<i>Гана</i>	<i>585 239 532,58</i>	<i>528 074 210,31</i>
<i>Израиль</i>	<i>660 064 326,59</i>	<i>495 784 598,96</i>
Гонконгский SAR	307 177 478,83	419 265 308,80
<i>Украина</i>	<i>542 580 427,90</i>	<i>400 685 110,42</i>
<i>Финляндия</i>	<i>458 818 327,89</i>	<i>390 162 222,86</i>
<i>Польша</i>	<i>523 851 123,46</i>	<i>389 928 181,56</i>
Швеция	293 874 101,62	364 295 886,01
Колумбия	337 431 726,35	341 719 382,57
<i>Канада</i>	<i>353 545 961,58</i>	<i>309 672 582,85</i>
Замбия	172 383 365,84	297 647 205,02
Литва	189 489 200,02	247 142 425,41
<i>Россия</i>	<i>313 281 190,91</i>	<i>239 062 451,99</i>
<i>Латвия</i>	<i>359 866 980,64</i>	<i>237 537 126,98</i>

³ Составлено авторами по: [2]

⁴ Курсивом отмечены страны, в которых объем краудфинансирования снизился в 2020 г. по сравнению с 2021 г.

Что касается России, то этот регион относится к группе стран со снизившимися объемами привлеченного финансирования и по оценкам CCAF общем ландшафте краудфинансирования РФ находится на 29 месте с объемом привлеченного капитала в 2020 г. в размере 239 062 451,99 \$. Следует отметить что указанная оценка сопоставима с тем, что указывается в отечественных источниках (20 млрд. руб.) [2].

Весьма своеобразное и выбивающееся из общей тенденции поведение китайского рынка альтернативного финансирования объясняется рядом факторов.

Прежде всего необходимо отметить, что начиная с 2013 г. в КНР фиксируется колоссальный подъем сферы FinTech темпами, значительно превышающими общемировые. Это закономерно может быть объяснено наличием структурных дисбалансов финансового рынка, а именно – низкой степенью охвата услугами кредитования как физических лиц, так и компаний малого и среднего предпринимательства (МСП).

Дело в том, что крупнейшие банки КНР – государственные, и львиная доля клиентов в них – госкомпании. Кроме того отмечался определенный дисбаланс, выраженный в некачественной оценке рисков клиентов МСП: китайской банковской системой не было предусмотрено создание соответствующей финансовой инфраструктуры для субъектов малого и среднего предпринимательства, в связи с чем, несовершенство предоставления данных в бюро кредитных историй приводило к тому, что в поле зрения китайских банков не попадало до 60% населения. Следовательно, невозможным становилась полноценная оценка кредитоспособности заемщиков [5]. Все выше приведенные факты в значительной степени проясняют ситуацию, связанную с слабым охватом финансовыми ресурсами населения Китая и китайских компаний МСП. И в этой связи логичным является

уход данных хозяйствующих субъектов на рынок альтернативного финансирования.

Важным является тот факт, что до 2016 года на китайские платформы пирингового кредитования не было оказано регуляторного воздействия со стороны государства. Платформы, предоставляющие данный вид альтернативного кредитования регистрировались как компании, предоставляющие «информационные услуги» в местном отделении промышленности и торговли, а затем открывали свои веб-сайты, привлекая заемщиков и инвесторов без официальных стандартов раскрытия информации и формального регулирования Комиссией по регулированию банковской деятельности Китая (англ. China Banking Regulatory Commission, CBRC). При этом отсутствовало также регулирование и со стороны местных финансовых регуляторов, которые обуславливали свое бездействие отсутствием соответствующих полномочий. Не вмешивались они до тех пор, пока выплаты не прекратятся, а сами платформы – не обанкротятся [6].

В апреле 2016 г. главным управлением Государственного совета КНР было принято уведомление «О выпуске плана реализации специальных мер по устранению финансовых рисков в Интернете». Сущность уведомления заключалась во введении четырех направлений регуляторного воздействия: расследование зафиксированных случаев недобросовестного поведения субъектов альтернативного финансирования, исправление ошибок и общих недостатков системы контроля, надзор и оценка ситуации на рынке альтернативного финансирования и формирование общих результатов по надзору для дальнейшего совершенствования регуляторных мер. В июне 2017 года было принято «Специальное решение о продлении срока действия финансовых рисков в Интернете до 2018 года» [4]. В итоге все описанные регуляторные инициативы явились причиной

глобального падения рынка краудфинансирования в Китае до уровня 1% мировых объемов.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о тенденции стремительной трансформации модельных типов краудфандинга в мире. Если первоначально, в 2014-2015 гг. краудфандинг не отличался особым разнообразием, включая в свою таксономию всего четыре подкатегории, то к началу 2021 г. мировой рынок краудфандинга состоял уже

из семнадцати модельных типов краудфандинга, относящихся к шести укрупненным подкатегориям. Что касается особенностей глобального рынка альтернативного финансирования, то опыт Китая в этом направлении является весьма поучительным, а объемы китайского рынка столь значительными, что уход КНР с рынка альтернативного финансирования коренным образом поменял ландшафт глобального рынка альтернативных финансов.

Библиографический список

1. Глобальный рынок краудфандинга: размер, состояние и прогноз на 2020-2026 годы // <https://www.absolutereports.com/toc/15043142#tables> (дата обращения 30.07.2021).
2. Краудфинансирование // https://cbr.ru/StaticHtml/File/118710/Yuriy_Bozhor_Maria_Polyakova_Bank_Rossii.pdf (дата обращения 30.07.2021).
3. Марамыгин М.С. Краудэкономика: новая реальность, новые финансовые инструменты // Бизнес, менеджмент и право. – 2017. – № 3-4. – 17 с.
4. Официальный сайт Государственного совета Китая // http://www.gov.cn/zhengce/content/2016-10/13/content_5118471.htm (дата обращения 30.07.2021).
5. Чудиновских М.В., Куваева Ю.В. — Регулирование модельных типов краудфандинга: опыт Китая и возможности его применения в России // Финансы и управление. – 2021. – № 2. – С. 15 - 28. DOI: 10.25136/2409-7802.2021.2.34030 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=34030.
6. P2P Series Part 1: Peering Into Chinas Growing Peer-to-Peer Lending Market Martin The Peterson Institute for International Economics// <https://www.piie.com/blogs/china-economic-watch/p2p-series-part-1-peering-chinas-growing-peer-peer-lending-market> (дата обращения 30.07.2021).
7. The Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study 2020 // http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.p (дата обращения 30.07.2021).
8. The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Study// <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centress/alternative-finance/publications/2020-global-covid-19-fintech-market-rapid-assessment-study/> (дата обращения 30.07.2021).
9. [global-covid-19-fintech- market-rapid-assessment-study /](http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.p) (date of access 30.07.2021).

References

1. Globalnyj rynek kraudfandinga: razmer, sostoyanie i prognoz na 2020-2026 gody // <https://www.absolutereports.com/toc/15043142#tables> (data obrashcheniya 30.07.2021).
2. Kraudfinansirovanie // https://cbr.ru/StaticHtml/File/118710/Yuriy_Bozhor_Maria_Polyakova_Bank_Rossii.pdf (data obrashcheniya 30.07.2021).
3. Maramygin M.S. Kraudekonomika: novaya realnost, novye finansovye instrumenty // Biznes, menedzhment i pravo. – 2017. – № 3-4. – 17 с.
4. Oficialnyj sajt Gosudarstvennogo soveta Kitaya // http://www.gov.cn/zhengce/content/2016-10/13/content_5118471.htm (data obrashcheniya 30.07.2021).
5. CHudinovskih M.V., Kuvaeva YU.V. — Regulirovanie modelnyh tipov kraudfandinga: opyt Kitaya i vozmozhnosti ego primeneniya v Rossii // Finansy i upravlenie. – 2021. – № 2. – S. 15 - 28. DOI: 10.25136/2409-7802.2021.2.34030 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=34030.
6. P2P Series Part 1: Peering Into Chinas Growing Peer-to-Peer Lending Market Martin The Peterson Institute for International Economics// <https://www.piie.com/blogs/china-economic-watch/p2p-series-part-1-peering-chinas-growing-peer-peer-lending-market> (data obrashcheniya 30.07.2021).
7. The Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study 2020 // http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.p (data obrashcheniya 30.07.2021).
8. The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Study// <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centress/alternative-finance/publications/2020-global-covid-19-fintech-market-rapid-assessment-study/> (data obrashcheniya 30.07.2021).
9. [global-covid-19-fintech- market-rapid-assessment-study /](http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.p) (date of access 30.07.2021).

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ НА ПРАКТИКЕ

Лопухова Н.В., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет
Батталова А.Р., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет
Мухаметгалиев Ф.Н., д.э.н., профессор, Казанский государственный аграрный университет
Сибгатуллина А.Р., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В статье раскрыта сущность справедливой стоимости, изучено нормативно-правовое регулирование порядка формирования справедливой стоимости в РФ, описаны особенности практического использования в настоящее время данного вида оценки различными организациями, поставлены проблемы применения справедливой стоимости в практической деятельности организации.

Ключевые слова: оценка, справедливая стоимость, рыночная стоимость, Международные стандарты оценки (МСО), Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Федеральные стандарты оценки (ФСО), организация, отчетность.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит, 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: The article reveals the essence of fair value, examines the issues of regulatory regulation of the process of its formation, describes the directions of practical use of fair value by various organizations in modern conditions, reveals the problems of using this type of value for various purposes in practice.

Keywords: valuation, fair value, market value, International Valuation Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS), Federal Valuation Standards (FSO), organization, reporting.

В настоящее время в связи с мировым процессом глобализации происходит всё большее сближение российской бухгалтерской практики с зарубежной. Доказательством этому является поэтапная реализация программы адаптации федеральных стандартов бухгалтерского учета с 2019 года. Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) на сегодняшний день максимально приближены к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Благодаря такому тесному сближению стало возможным вести такой учёт, в основе которого лежит оценка бухгалтерских объектов соответственно по текущим рыночным ценам - по справедливой стоимости [13].

Признание МСФО в РФ связано с изданием Приказа Минфина России от 25.11.2011 № 160н [10]. Кстати, под термином признание в данном случае понимается принятие решения о введении в действие на территории РФ каждого документа отдельно (п. 3 Положения, утв. Постановлением Правительства от 25.02.2011 № 107). Однако, вопрос о целесообразности применения в России справедливой стоимости в бухгалтерском учете и при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности до сих пор остается открытым. Многие исследователи, придерживающиеся этой позиции пишут, что «...к настоящему времени условия для использования справедливой стоимости в российских бухгалтерских стандартах уже сложились» [11]. Наряду с этим имеются и противоположные данного подхода, которые аргументируют свои доводы следующим образом: «Отказ от документального оформления фактов хозяйственной жизни и предоставление бухгалтеру даже не права, а вменение ему в обязанность учета активов по справедливой, а, в сущности, по произвольной цене, только открывает зеленый свет для растрат и хищений» [5].

В настоящее время достаточно большое количество экономистов и научных исследователей обсуждают вопросы определения справедливой стоимости и формирования на ее основе показателей финансовой отчетности. К ним можно отнести: Ю.В. Климову [9], Л.И. Куликову, К.А. Степанову [12], И.В. Косорукову [10, 11]. Также исследованием различных методов оценки занимаются зарубежные ученые, в том числе Дж.М. Зак [7], А.М. Кинг [8], L.A. Edmund [16], D. Alexandre [17], С. Neilmann [18].

Исторически становление справедливой стоимости происходило ещё в конце XIX в. [11]. Основываясь на мнении О.В. Ивановой, можно сказать о том,

что «Общегерманское торговое уложение» 1861 года стало одной из отправных точек в использовании справедливой стоимости для оценки объектов бухгалтерского наблюдения, в основе которой лежит рыночная стоимость активов. Однако, с течением времени оценка по такому виду стоимости не нашла своего отклика в учете и была заменена на историческую стоимость, которая формировалась в момент принятия объекта к учету. Несомненно, такая смена оказала негативное влияние на формирование отчетности, совершение сделок с инвесторами на финансовое положение предприятия в целом. Недостовверная информация способствовала искажению действительной стоимости активов, чаще всего ее завышению.

Процесс глобализации экономики способствовал тому, что многим потенциальным собственникам и текущим собственникам, аналитикам по финансовым вопросам, кредиторам организации и другим контрагентам нужно быть уверенными не только в том, что исходные данные и показатели, рассчитанные на их основе отражают реальное состояние дел в организации, но и все возможные риски учтены максимально полно, что прогноз положительного или отрицательного направления движения денежных потоков и достижения максимального финансового результата верен, что позволит достоверно оценивать капитализацию и реальную стоимость бизнеса. Это стало возможным лишь благодаря оценке активов по справедливой стоимости. На основе такой оценки часто формируется профессиональное суждение бухгалтера. Также данный вид оценки дает возможность сформировать доход и отразить в балансе стоимость активов именно на данный момент, а не прошлые затраты на их приобретение. При этом, многие экономисты и бухгалтеры подчеркивают тот факт, что учёт по исторической стоимости несомненно является более надежным, однако оценка по справедливой стоимости отражает наиболее актуальную информацию о текущем положении на рынке. Соответственно учёт по такой оценке будет наиболее своевременным.

Нельзя отрицать и недостатки учета по такой стоимости. Главной проблемой при этом является субъективности справедливой стоимости. Применяя её в своей деятельности, российские компании могут столкнуться с искажением стоимости тех или иных объектов бухгалтерского учета. А принадлежность справедливой стоимости к определенному интервалу

времени, говорит о том, что может возникнуть высокий разброс цен при заключении тех или иных сделок на рынке.

МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» устанавливает, что применение о справедливой стоимости в оценке и учёте активов подразумевает собой наилучшее их использование в ходе продажи» [1]. Наилучшее использование подразумевает:

- имеется материальная возможность использования объекта;
- использование объекта обоснованно с точки зрения его финансирования;
- нет юридических возражений для использования объекта;
- его использование приведет точно к наибольшей стоимости.

Такой принцип закреплён и в ФСО №7 [4]. Согласно требованиям данного Федерального стандарта использование недвижимости может считаться эффективным, если это увеличивает отдачу от используемого объекта и физически это реально сделать, а также юридически не запрещено (на дату проведения оценки объекта) и экономически оправданно.

Поскольку существует риск искажения наилучшего использования объектов учёта то, возникает и вероятность проведения мошеннических операций. На данный момент в условиях пандемии коронавируса данная проблема становится все более актуальной. Основными причинами возникновения потенциальных рисков недобросовестных действий, связанных с пандемией COVID-19, являются следующие: нехватка персонала, неисполнение или неверное исполнение установленных процессов и контролей из-за удаленного режима работ, недостаток надзора со стороны руководства и т.д. Также более подробно о том, как пандемия оказала значительное влияние на финансовые инструменты кредитных организаций

и аудит вложений, исследовал Борисов А. в своей научной статье, посвященной данной тематике [6].

Организации в ходе своей деятельности применяют и рассчитывают справедливую стоимость для разных целей. Таким образом, в экономической литературе в области бухгалтерского учета в РФ выделяют следующие основные направления формирования справедливой стоимости [11]:

- чтобы не только сформировать отчетность в соответствии с МСФО, но и провести проверку активов на предмет их обесценения (МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [1]);
- чтобы не только сформировать отчетность организаций государственного сектора в соответствии с действующими требованиями к бухгалтерскому учету и отчетности, но и провести проверку активов на предмет их обесценения (Приказ Минфина России N 256н);
- чтобы определить справедливую стоимость залога для формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности (Положение Банка России N 590-П).

Использование представленных выше направлений возможно российскими организациями только тогда, когда учет по справедливой стоимости будет целесообразен. При этом в практической деятельности организации в РФ анализ применения справедливой стоимости, сформированной в соответствии с МСФО (IFRS) 13 затрудняется из-за отличий не только в сущности, но и в механизме формирования справедливой стоимости в соответствии с различными нормативными документами, которые применяются для различных целей. Ниже в таблице 1 представлен сравнительный анализ трактовки понятия справедливой стоимости в различных нормативных документах.

Таблица 1 – Понятие справедливой стоимости в соответствии с нормативными документами

Источник определения	Понятие справедливой стоимости
МСФО (IFRS) 13, МСФО (IAS) 16, МСФО (IAS) 38, МСФО (IAS) 2, ФСБУ 26/2020, ФСБУ 6/2020	«Цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки» [3]
МСФО (IAS) 17 и МСФО (IFRS) 2	«Сумма, на которую можно обменять актив или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку независимыми сторонами» [1]
Приказ Минфина России от 31.12.2016 N 256н	«Оценка, соответствующая цене, по которой может быть осуществлен переход права собственности на актив между независимыми сторонами сделки, осведомленными о предмете сделки и желающими ее совершить» [2]
Положение Банка России от 28.06.2017 N 590-П	«Цена, по которой залогодатель в случае, если бы он являлся продавцом предоставленного в залог имущества, имея полную информацию о стоимости имущества и не будучи обязанным его продавать, согласен был бы его продать, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости указанного имущества и не будучи обязанным его приобрести, согласен был бы его приобрести в разумно короткий срок, не превышающий 270 календарных дней»[5]
МСО 2020, с.21-22	«Справедливая стоимость (Equitable Value) - это расчетная цена при продаже актива или обязательства между конкретно идентифицированными, осведомленными и заинтересованными сторонами, которая отражает соответствующие интересы сторон
МСО 2020, с.23	Справедливая стоимость (Fair Value) - цена, которая была бы получена от продажи актива или уплачена за передачу обязательства в ходе упорядоченной сделки между участниками рынка на дату оценки» [15]
МСО 2020, с. 23	«Справедливая рыночная стоимость (Fair Market Value) в трактовке Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - цена, которую заинтересованный покупатель заплатил бы заинтересованному продавцу в сделке на открытом рынке» [15]
МСО 2020, с. 23	«Справедливая рыночная стоимость (Fair Market Value) в трактовке Внутренней налоговой службы США - цена, по которой имущество перейдет из рук в руки от заинтересованного продавца к заинтересованному покупателю без принуждения, и когда обе стороны в достаточной мере осведомлены о фактах, имеющих отношение к делу» [15]

Источник: составлено авторами по материалам МСФО, МСО, Приказу Минфина России N 256н, Положению Банка России N 590-П.

Из таблицы 1 можно сделать несколько основных выводов:

1. Содержание термина справедливая стоимость не одинаково в разных стандартах Международной финансовой отчетности. Так, в МСФО (IFRS) 13, МСФО (IAS) 16, МСФО (IAS) 38, МСФО (IAS) 2 справедливая стоимость представлена в одном виде, в то время как в МСФО (IAS) 17 и МСФО (IFRS) 2 – в другом. Вместе с тем, уже далее в соответствии с пп. 62 B5-B11 МСФО (IFRS) 13 для расчета справедливой стоимости могут использоваться рыночная, восстановительная и дисконтированная стоимость. Фактически это означает, что рыночная стоимость охватывается лишь одним из способов рассчитать справедливую стоимость. В результате тождественность понятий справедливой и рыночной стоимости исчезает [10];

2. Приведенные выше определения объединяют то, что справедливая стоимость используется при обмене или в качестве цены сделки. В то время как стоимость в обмене – стоимость, которая возникла в ходе отчуждения вещи и проявляется в форме цены при обмене этой вещи на деньги;

3. Главное различие в установлении справедливой стоимости складывается при условии ее формирования на рынке, либо в отношениях между отдельным продавцом и покупателем.

В результате наблюдается ситуация, когда исходные условия формирования справедливой стоимости и сама справедливая стоимость (Fair Value) имеют много общего как в МСФО (IFRS) 13, так и в раскрытии Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) термина справедливая рыночная стоимость (Fair Market Value). Их сходство обусловлено исходным условием о продаже на открытом рынке. Что касается справедливой стоимости, описанной в Приказе Минфина N 256н, а также стоимости, описанной в Положении Банка России N 590-П, здесь же термина «справедливой стоимости (Equitable Value) и определения справедливой рыночной стоимости (Fair Market Value), которая была озвучена Внутренней налоговой службой США в МСО 2020, то все они исходят из посыла, что продажа осуществляется только между конкретным продавцом и конкретным покупателем» [5].

Методология бухгалтерского учета ориентирована на использование МСФО (IFRS) 13 в ходе хозяйственной деятельности организации [1]. Однако, методика расчета справедливой стоимости ни в научной, ни в специальной литературе четко не прописана. Следовательно, опираясь на основные положения, указанные в МСФО (IFRS) 13, в литературе по бухгалтерскому учету выделяют следующие современные и наиболее эффективные при практическом применении способы установления справедливой стоимости: рыночный подход, затратный подход и доходный подход. Организации в процессе своей деятельности обладают правом использования одного из представленных подходов в ходе оценки объектов бухгалтерского наблюдения на практике.

В отношении организаций государственного сектора по Приказу Минфина N 256н действуют определенные требования к оценке объектов бухгалтерского учета и формированию показателей отчетности в соответствии с целью определения справедливой стоимости. Бюджетные организации могут использовать один из следующих методов [10]: метод рыночных цен или метод амортизационной стоимости. Применение одного из этих методов зависит от того, приемлем ли он в текущей ситуации, складывающейся в организации, и насколько достоверно он позволяет сформировать справедливую стоимость объекта учета. При этом для каждого конкретного случая в учетной политике можно указать применение кон-

кретного метода. Более подробно особенности применения МСФО в общественном секторе исследованы Л. И.Куликовой в её научном исследовании [12].

Из представленной выше таблицы можно заметить, что существуют различия в трактовках понятия справедливой стоимости. Объясняется это тем, что в зависимости от той или иной организационно-правовой формы будет различаться использование справедливой стоимости. Особенности вида деятельности, осуществляемые хозяйственные операции в организации будут влиять на конкретику расчёта и применения данного вида оценки объектов бухгалтерского учета. Данные расхождения в трактовках позволяют дифференцированным образом определять в организациях справедливую стоимость. Проанализировав использование справедливой стоимости в различных российских организациях и отобразим в таблице 2. В качестве примеров были выбраны следующие организации: АО «РБК» – акционерное общество, являющееся одним из основных инструментов государства в развитии инновационной системы, обеспечивающий выход российским организациям различного организационно-правового вида на высокотехнологичные рынки, которые оказывают прямое воздействие на структуру мировой экономики, в которой использование оценки акций по справедливой стоимости в соответствии с МСФО является важной частью в формировании финансовой отчетности.

ООО «Небанковская кредитная организация «Вестерн Юнион ДП Восток» формирует отчетность по МСФО, поскольку кредитные организации занимают доминирующее положение среди российских финансовых организаций по величине активов и объему операций, для которых важно правильно оценивать финансовые активы особенно в кризисные периоды.

ФГУП «Росморпорт» на данный момент является лидирующим государственным унитарным предприятием российской морской транспортной отрасли, в котором начали применять МСФО с 2004 года с целью эффективного учёта федерального имущества в портах и обеспечения экономических интересов государства.

ООО «ФИЛЬЕ ПРОПЕРТИ» осуществляет поставку мясных продуктов в крупнейшие российские регионы (Москва и Московская область, Самара, Татарстан, Санкт-Петербург, Липецк, Воронеж, Урал) и является примером применения МСФО в растущей и развивающейся коммерческой организации.

Фонд президентских грантов (НКО) – крупнейший грантодатель в России, деятельность которого ориентирована на реализацию социально значимых проектов.

Из представленной таблицы 2 видно, что оценка активов и обязательств в каждой компании в зависимости от реализуемой ими деятельности и организационно-правовой формы различна. При этом проводится ли такая оценка на практике в основном зависит от того применяет ли компания упрощенную форму учёта и формирует ли отчетность в соответствии с МСФО. В России такие различия в учёте объясняются тем, что применение МСФО на данный момент носит не обязательный, а рекомендательный характер. Отсюда можно сделать вывод о том, что российские организации, в основном крупные компании, которые заинтересованы в сотрудничестве с зарубежными фирмами, формируют свою бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с требованиями МСФО, остальные же ориентированы на принципы, указанные в ФСБУ и иные соответствующие нормативно-правовые документы. Об этом свидетельствуют примеры, приведенные в вышеуказанной таблице.

Таблица 2 – Сравнительный анализ применения/не применения справедливой стоимости в различных российских организационно-правовых формах

Наименование организации	Организационно-правовая форма	Как определяется справедливая стоимость	Дополнительные способы определения справедливой стоимости
АО «РВК»	Акционерное общество	В компании используется метод вычисления стоимости чистых активов. Она представляет собой суммарную справедливую стоимость всех активов компании, за вычетом суммарной справедливой стоимости всех обязательств компании.	В акционерных обществах определение справедливой стоимости также возможно тремя способами: методом оценки компаний по финансовым показателям, методом вычисления стоимости чистых активов и методом дисконтирования денежных потоков.
«Небанковская кредитная организация «Вестерн Юнион ДП Восток»	Общество с ограниченной ответственностью	В Обществе финансовые обязательства, кроме обязательств по предоставлению займов и финансовых гарантий, оцениваются по амортизированной стоимости или по СПУ, если они являются предназначенными для торговли, либо по усмотрению Общества относятся к объектам, подлежащим оценке по справедливой стоимости.	В кредитных организациях наиболее распространенными способами оценки финансовых активов возможно по: амортизированной стоимости; по справедливой стоимости с отражением в составе финансового результата; по справедливой стоимости с указанием актива в составе прочего совокупного дохода.
ФГУП «Росморпорт»	Федеральное государственное унитарное предприятие	Оценка справедливой стоимости на Уровне 2 и Уровне 3 иерархии справедливой стоимости осуществляется с помощью метода дисконтированных потоков денежных средств. Денежные средства и их эквиваленты отражаются по амортизированной стоимости, которая равна их текущей справедливой стоимости. Расчетная справедливая стоимость инструментов с фиксированной процентной ставкой основывается на методе дисконтирования сумм ожидаемых поступлений будущих денежных потоков с применением действующих процентных ставок для новых инструментов.	В государственных и муниципальных унитарных предприятиях оценка активов в основном осуществляется по справедливой стоимости и по амортизируемой стоимости. Способами оценки справедливой стоимости являются: методом оценки компаний по финансовым показателям, методом вычисления стоимости чистых активов и методом дисконтирования денежных потоков.
ООО «ФИЛЬЕ ПРОПЕРТИ»	Общество с ограниченной ответственностью (коммерческое предприятие)	Оценка активов по справедливой стоимости не проводится. Активы оценены по фактическим затратам, за исключением тех основных средств и нематериальных активов, которые показываются по остаточной стоимости, а также финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость, и активов, по которым созданы резервы под снижение их стоимости (обесценение).	В коммерческих организациях, не осуществляющих учёт по МСФО оценка активов и обязательств по справедливой стоимости в основном не проводится.
Фонд президентских грантов	Некоммерческая организация	Оценка проводится по рыночной стоимости активов на основе цены, действующей на дату оприходования	Оценка может проводиться по справедливой стоимости и методами, разрешенными законодательством РФ и отраженными в индивидуальной учетной политике каждой компании.

Источник: составлено авторами

Тенденция вовлечения российских компаний составлять отчетности согласно МСФО, несомненно, увеличивается. На данный момент такой вид учёта в обязательном порядке осуществляют более 100 государств. Однако на учёт по принципам МСФО не осуществили переход такие экономические державы как США, Япония, Канада. На сегодняшний день в данных странах действуют собственные модели и схемы, на основе которых составляется и формируется финансовые отчетности. При этом существуют явные

перспективы в трансформации американской системы отчетности US GAAP в МСФО.

В связи с этим можно наблюдать достаточно противоречивое использование оценки активов и обязательств по справедливой стоимости в зарубежных странах. Это можно заметить в исследованиях западных экономистов, некоторые из которых настороженно относятся к этому виду оценки. В частности, L.A. Edmund говорил о том, что составление прогнозов не входит в круг задач бухгалтера, а сам бухгалтер ско-

рее является хранителем экономической истории организации [14].

В 2008 году в США состоялся Форум финансовой стабильности. На нем прошло заседание совета представителей центральных банков, различных государственных надзорных органов и минфина не только США, но и международных финансовых институтов и надзорных органов. Участники Форума разработали 67 рекомендаций, две из которых касались темы оценки активов и обязательств по справедливой стоимости: «1. Когда рынки не являются активными, СМСФО рекомендуется поменять порядок применения справедливой стоимости, в частности на неликвидных рынках при оценке действующих финансовых инструментов; 2. Необходимость изменения СМСФО своих стандартов по раскрытию информации об оценках, методиках и неопределенностях, связанных с оценками, чтобы обеспечить достоверность отчетности» [15]. На основе этих рекомендаций совет по стандартам финансового учета (СФУ) США разработал и предложил для реализации «Инструкцию по учету справедливой стоимости в условиях неликвидных рынков» [15].

Интересно мнение Роберта Херца, председателя ССФУ, а также партнер компании PwC Бориса Этени, а также председателя Национального совета по бухгалтерскому учету Франции Джина Лепети по вопросу применения справедливой стоимости, которая напрямую влияет на финансовое положение компаний и на возможность возникновения финансового кризиса. Они считают, что такая оценка объектов бухгалтерского учета можно стать своего рода фактором возможных негативных последствий при недостаточном её использовании организациями. Эти экономисты убеждены в том, что справедливая стоимость дает возможность инвесторам лучше понять в каких реальных рыночных условиях работает организация.

Несомненным является тот факт, что использование справедливой стоимости в учете ценных бумаг и

применяемых в ходе деятельности организаций финансовых инструментов осуществляется достаточно давно. При этом не все компании, зачастую, используют данный вид оценки корректно. Поэтому, рекомендуется в полной мере составлять пояснения к формируемым отчетностям об использовании тех или иных моделей. Таким образом, оценка по справедливой стоимости, которая учитывает действующую экономическую ситуацию на рынке, способствует отображению в отчетности более достоверной, уместной, актуальной и надежной информации, в отличие от существующих альтернатив [19,20].

Нельзя не отметить, что справедливая стоимость обладает рядом преимуществ и недостатков. Конечно же, данный вид оценки объектов бухгалтерского учета не является идеальным. При этом сравнивая её с исторической стоимостью можно найти больше плюсов. Однако регресс, в сторону исторической стоимости, не позволит решить существующие на данный момент времени проблемы на рынках, следовательно, и не снизит вероятность возникновения будущих финансовых кризисов. Направления модернизации подходов к оценке объектов по справедливой стоимости нужно определять в соответствии с требованиями нормативных документов, актуальных в РФ. Также необходим фундаментальный подход к уточнению терминологической базы в отношении справедливой стоимости. Для организаций важно обеспечить и закрепить во внутренних документах порядок правильного и эффективного применения данного вида оценки объектов бухгалтерского учета в тех или иных ситуациях и методах её расчета. При этом необходимо учитывать вид деятельности, отраслевую принадлежность, действующую ситуацию на рынке, организационно-правовую форму. Однако тут возникает вопрос: «Будут ли разработаны методы расчёта справедливой стоимости в тех или иных ситуациях?» - остается открытым, и ответ на него можно ожидать лишь от нововведений в нормативных документах.

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»: Приказ Минфина России от 28.12.2015 N217н (ред. от 11.07.2016): [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Консультант плюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_300620/ (дата обращения: 14.10.2021).
2. Приказ Минфина России от 31.12.2016 N 256н (ред. от 30.06.2020) «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора»: [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Консультант плюс» - Режим доступа: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70654170/cons_doc_LAW_193740/ (дата обращения: 14.10.2021).
3. Приказ Минфина России от 17 сентября 2020 г. N 204н «Об утверждении федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»: [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Контур-Норматив» - Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=373426> (дата обращения: 23.10.2021).
4. Приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 N 611 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО N 7)»: [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Консультант плюс» - Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70654170/> (дата обращения: 23.10.2021).
5. Положение Банка России от 28.06.2017 N 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»): [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Консультант плюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/ (дата обращения: 2.11.2021).
6. Борисов А. Финансовые инструменты: определение справедливой стоимости и аудит вложений в условиях пандемии / "МСФО и МСА в кредитной организации", 2020, N 2»: [Электронный ресурс] // Справочно- правовая система «Консультант плюс» - Режим доступа: www.consultant.ru (дата обращения: 3.11.2021).
7. Зак Дж.М. Справедливая стоимость - соблазны манипулирования отчетностью: Новые глобальные риски и методы их выявления / Пер. с англ. М.: Маросейка, 2011. 230 с.(дата обращения: 3.11.2021).
8. Кинг А.М. Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности: Новые требования FASB / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. 383 с. *(дата обращения: 3.11.2021).
9. Климова Ю.В. Историческая и справедливая стоимость: концептуальные подходы к оценке // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. N 3. С. 180 - 184. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskaya-i-spravedlivaya-stoimost-kontseptualnye-podhody-k-otsenke>. (дата обращения: 10.11.2021).
10. Косорукова И.В., Абалакин А.А. Статья: Формирование справедливой стоимости активов в России: сравнительный анализ, проблемы и решения // КонсультантПлюс. «Международный бухгалтерский учёт» - 2020. - №11. - С.7 (дата обращения: 14.10.2021).
 11. Косорукова И.В. Справедливая стоимость и внесение поправок в оценку бизнеса // Сборник материалов Восьмого Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества-2013». М.: Экон-Информ, 2013. С. 312 – 314 (дата обращения: 14.10.2021).
 12. Куликова Л.И., Степанов К.А. Дисконтированная стоимость: оценка активов и обязательств // Международный бухгалтерский учет. 2009. Т. 12. Вып. 10. С. 26 - 32. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diskontirovannaya-stoimost-otsenka-aktivov-i-obyazatelstv>. (дата обращения: 10.11.2021).
 13. Лукин А. С. Особенности современной Российской аграрной политики / А. С. Лукин, Л. Ф. Ситдикова // Финансовый бизнес. – 2021. – № 5(215). – С. 65-67.
 14. Ягмур Е.А., к.э.н., доцент, Мищенко Е.В. Статья : Международный опыт применения в бухгалтерском учёте справедливой стоимости активов в условиях финансового кризиса: URL: <https://be5.biz/ekonomika1/r2010/00077.htm> (дата обращения: 23.10.2021).
 15. International Valuation Standards (IVS). Effective 31 January 2020. - URL: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/1601> (дата обращения: 23.10.2021).
 16. Edmund L.A. Why Fair-Value Accounting Isn't Fair. URL: <http://www.gsb.stanford.edu/insights/charles-lee-why-fair-value-accounting-isnt-fair> (дата обращения: 23.10.2021).
 17. Alexander D., Bonaci C.C., Mustata R. Fair Value Measurement in Financial Reporting. Procedia Economics and Finance, 2012, vol. 3, pp. 84 - 90. URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00124-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00124-4). (дата обращения: 23.11.2021).
 18. Heilmann C. Values in Time Discounting. Science and Engineering Ethics, 2017, no. 23, pp. 1333 - 1349. URL: <https://doi.org/10.1007/s11948-017-9950-y>. (дата обращения: 23.11.2021).
 19. Priority areas of development of agricultural entrepreneurship in the regions of the Russian Federation / A. R. Battalova, R. S. Tukhvatullin, F. N. Mukhametgaliev, F. F. Mukhametgalieva // International Journal on Emerging Technologies. – 2019. – Vol. 10. – No 2. – P. 133-136.
 20. Tendency of investment economy formation / A. R. Battalova, R. S. Tukhvatullin, F. N. Mukhametgaliev [et al.] // International Journal of Criminology and Sociology. – 2020. – Vol. 9. – P. 2572-2578. – DOI 10.6000/1929-4409.2020.09.316.

References

1. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IFRS) 13 «Ocenka spravedливой стоимости»: Prikaz Minfina Rossii ot 28.12.2015 N217n (red. ot 11.07.2016): [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Konsultant plyus» - Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_300620/ (data obrashcheniya: 14.10.2021).
2. Prikaz Minfina Rossii ot 31.12.2016 N 256n (red. ot 30.06.2020) «Ob utverzhdenii federalnogo standarta buhgalterskogo ucheta dlya organizacij gosudarstvennogo sektora «Konceptualnye osnovy buhgalterskogo ucheta i otchetnosti organizacij gosudarstvennogo sektora»: [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Konsultant plyus» - Rezhim dostupa: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70654170/cons_doc_LAW_193740/ (data obrashcheniya: 14.10.2021).
3. Prikaz Minfina Rossii ot 17 sentyabrya 2020 g. N 204n «Ob utverzhdenii federalnyh standartov buhgalterskogo ucheta FSBU 6/2020 «Osnovnye sredstva» i FSBU 26/2020 «Kapitalnye vlozheniya»: [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Kontur-Normativ» - Rezhim dostupa: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=373426> (data obrashcheniya: 23.10.2021).
4. Prikaz Minekonomrazvitiya Rossii ot 25.09.2014 N 611 «Ob utverzhdenii Federalnogo standarta ocenki «Ocenka nedvizhimosti (FSO N 7)»: [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Konsultant plyus» - Rezhim dostupa: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70654170/> (data obrashcheniya: 23.10.2021).
5. Polozhenie Banka Rossii ot 28.06.2017 N 590-P (red. ot 16.10.2019) «O poryadke formirovaniya kreditnymi organizacijami rezervov na vozmozhnye poteri po ssudam, ssud-noj i priravnennoj k nej zadolzhennosti» (vmeste s «Poryadkom ocenki kreditnogo riska po portfelyu (portfelyam) odnorodnyh ssud»): [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Konsultant plyus» - Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/ (data obrashcheniya: 2.11.2021).
6. Borisov A. Finansovye instrumenty: opredelenie spravedливой стоимости i audit vlozhenij v usloviyah pandemii / "MSFO i MSA v kreditnoj organizacii", 2020, N 2»: [Elektronnyj resurs] // Spravochno- pravovaya sistema «Konsultant plyus» - Rezhim dostupa: www.consultant.ru (data obrashcheniya: 3.11.2021).
7. Zak Dzh.M. Spravedlivaya stoimost - soblazny manipulirovaniya otchetnostyu: Novye globalnye riski i metody ih vyyavleniya / Per. s angl. M.: Marosejka, 2011. 230 s.(data obrashcheniya: 3.11.2021).
8. King A.M. Ocenka spravedливой стоимости dlya finansovoj otchetnosti: Novye trebovaniya FASB / Per. s angl. M.: Alpina Pabliher, 2011. 383 s. *(data obrashcheniya: 3.11.2021).
9. Klimova YU.V. Istoricheskaya i spravedливaya stoimost: konceptualnye podhody k ocenke // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika. 2015. N 3. S. 180 - 184. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskaya-i-spravedlivaya-stoimost-kontseptualnye-podhody-k-otsenke>. (data obrashcheniya: 10.11.2021).
10. Kosorukova I.V., Abalakin A.A. Statya: Formirovanie spravedливой стоимости активов v Rossii: sravnitelnyj analiz, problemy i resheniya // KonsultantPlyus. «Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchyot» - 2020. - №11. - S.7 (data obrashcheniya: 14.10.2021).
11. Kosorukova I.V. Spravedlivaya stoimost i vnesenie popravok v ocenke biznesa // Sbornik materialov Vosmogo Mezhdunarodnogo nauchnogo kongressa «Rol biznesa v transformacii obshchestva-2013». M.: Ekon-Inform, 2013. S. 312 – 314 (data obrashcheniya: 14.10.2021).
12. Kulikova L.I., Stepanov K.A. Diskontirovannaya stoimost: ocenka aktivov i obyazatelstv // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2009. T. 12. Vyp. 10. S. 26 - 32. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/diskontirovannaya-stoimost-otsenka-aktivov-i-obyazatelstv>. (data obrashcheniya: 10.11.2021).
13. Lukin A. S. Osobennosti sovremennoj Rossijskoj agrarnoj politiki / A. S. Lukin, L. F. Sitdikova // *Finansovyy biznes*. – 2021. – № 5(215). – S. 65-67.
 14. YAgmur E.A., k.e.n., docent, Mishchenko E.V. Statya : Mezhdunarodnyj opyt primeneniya v buhgalterskom uchyyote spravedlivoj stoimosti aktivov v usloviyah finansovogo krizisa: URL: <https://be5.biz/ekonomika1/r2010/00077.htm> (data obrashcheniya: 23.10.2021).
 15. International Valuation Standards (IVS). Effective 31 January 2020. - URL: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/1601> (data obrashcheniya: 23.10.2021).
 16. Edmund L.A. Why Fair-Value Accounting Isnt Fair. URL: <http://www.gsb.stanford.edu/insights/charles-lee-why-fair-value-accounting-isnt-fair> (data obrashcheniya: 23.10.2021).
 17. Alexander D., Bonaci C.C., Mustata R. Fair Value Measurement in Financial Reporting. *Procedia Economics and Finance*, 2012, vol. 3, pp. 84 - 90. URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00124-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00124-4). (data obrashcheniya: 23.11.2021).
 18. Heilmann C. Values in Time Discounting. *Science and Engineering Ethics*, 2017, no. 23, pp. 1333 - 1349. URL: <https://doi.org/10.1007/s11948-017-9950-y>.(data obrashcheniya: 23.11.2021).
 19. Priority areas of development of agricultural entrepreneurship in the regions of the Russian Federation / A. R. Battalova, R. S. Tukhvatullin, F. N. Mukhametgaliev, F. F. Mukhametgalieva // *International Journal on Emerging Technologies*. – 2019. – Vol. 10. – No 2. – P. 133-136.
 20. Tendency of investment economy formation / A. R. Battalova, R. S. Tukhvatullin, F. N. Mukhametgaliev [et al.] // *International Journal of Criminology and Sociology*. – 2020. – Vol. 9. – P. 2572-2578. – DOI 10.6000/1929-4409.2020.09.316.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Наумов А.Ю., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: На основе исследования специфики жизненного цикла инноваций определены особенности финансирования инновационных компаний на разных этапах их развития. По результатам анализа инновационной активности и динамики показателей деятельности венчурных фондов выявлены проблемы инновационной системы России и представлены направления развития системы финансирования инновационных компаний. Выводы. Решение проблем системы финансирования инновационных компаний позволит обеспечить лидерство в инновационном развитии, повышение конкурентоспособности на мировом рынке и достижение устойчивых темпов экономического роста.

Ключевые слова: финансирование, венчурные фонды, государственная поддержка, инновационные компании.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The system of financing innovative companies. Objectives Clarification of directions for the development of the system of financing innovative companies. Methods The study was carried out using general scientific research methods, such as abstract-logical, monographic, analysis, synthesis. Results Based on the study of the specifics of the life cycle of innovations, the features of financing innovative companies at different stages of their development are determined. Based on the results of the analysis of innovative activity and the dynamics of performance indicators of venture funds, the problems of the Russian innovation system are identified and directions for the development of the system of financing innovative companies are presented. Relevance Solving the problems of the system of financing innovative companies will ensure leadership in innovative development, increase competitiveness in the world market and achieve sustainable economic growth.

Keywords: financing, venture funds, governmental support, innovative companies.

В современных условиях глобализации и углубления конкурентной борьбы, усложненных санкциями и последствиями пандемии COVID-19, достижение устойчивых темпов экономического роста возможно только при инновационном обновлении экономики страны. От 50 до 90% роста ВВП развитых стран в настоящее время обеспечивается инновациями и технологическим прогрессом [13]. Инновационный путь развития предполагает финансовое обеспечение инновационных процессов, осуществляемых наукоемкими и высокотехнологичными компаниями.

Под инновационными компаниями понимаются компании, разрабатывающие и внедряющие в производство наукоемкие технологии и изделия, производящие инновации. А поскольку наукоемкие компании отличаются высокой долей научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок, то понятия «инновационные» и «наукоемкие» компании можно считать синонимами.

Особенности финансирования инновационных компаний определяются спецификой жизненного цикла их инноваций, включающего последовательные этапы от исследований и изобретений (научно-исследовательские работы - НИОКР) к ранней стадии разработки технологий (Early Stage), а затем к разработке продукта и, наконец, к производству и запуску продукта (стадии расширения/развития). Учет особенностей инновационных компаний и их финансирования может способствовать решению проблем развития как уже существующих наукоемких компаний, так и вновь созданных инновационных компаний. При этом модели финансирования инновационных компаний должны учитывать их возраст, стадии развития, форму собственности (государственные (с государственным участием) или частные). Основными источниками финансирования наукоемких компаний с государственным участием, как правило, являются собственные средства (акционерный капитал и нераспределенная прибыль), средства бюджетов, банковские кредиты. Удельный вес бюджетных средств на финансирование внутренних затрат на научные исследования и разработки в России в настоящее время снижается, но все равно остается высокой - более 57% (63,6% - в 2015 году, 57,6% - в 2020 году), что можно объяснить преобладанием государственной собственности организаций, осуществляющих научные исследования и разработки (более 60%), но здесь также проявляется тенденция ее последовательного сокращения (с 74,7% в 2010 году -

до 62,1% в 2020 году), при этом преобладающей является федеральная форма собственности [10].

Финансирование частных инновационных предприятий может осуществляться за счет личных средств собственников, средств бизнес-инкубаторов, технопарков, грантов, венчурных фондов, банковских кредитов. И если для наукоемких компаний с государственным участием на различных стадиях их развития состав источников финансирования почти не меняется (может изменяться их доля), то для частных наукоемких фирм проблема недостатка финансирования стоит особенно остро, и состав и структура источников финансирования подвержена изменениям на каждой стадии развития. На рисунке 1 представлена предпочтительность различных источников финансирования на разных стадиях развития частных инновационных компаний. Как видим, в финансировании разных стадий развития участвуют различные участники, что отражает различия в масштабах их инвестиций, навыках «умных денег», которыми обладают инвесторы, и их способности брать на себя риски. Проблемы с доступом частных наукоемких компаний к внешним источникам финансирования деятельности (особенно на начальных стадиях инновационной деятельности и прежде всего для создаваемых малых наукоемких предприятий) неминуемо приведут к банкротству с последующей их ликвидацией. О наличии таких проблем, с нашей точки зрения, свидетельствуют низкие показатели малых предприятий, осуществлявших инновации: их количество в 2019 году составляло 5,9% в общем числе малых предприятий, а доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий была на уровне 2,36% [10].

Динамика доли малых предприятий, осуществлявших инновации, за 2009 – 2019гг. возросла более чем в три раза (с 1,38% в 2009г. до 5,9% в 2019г.), что является (наряду с положительной динамикой доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей, возросшей за 2011 – 2020 гг. с 19,6 до 23,4% в ВВП) [10], результатом мер, принятых в стране для обеспечения инновационного развития экономики. Принятие и реализация Стратегий инновационного [4] и научно-технологического развития России [1], национального проекта «Наука» [2], государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» [3], способствовали созданию необходимой инфраструктуры, призванной

способствовать поддержке инновационного процесса и развитию наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики. В настоящее время в России функционируют такие институты развития, как Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) (в т.ч. Российская венчурная компания (РВК)), Фонд содействия инновациям (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере),

Фонд развития промышленности, Российская корпорация нанотехнологий и др. Важную роль в создании и развитии инновационной экономики также призваны играть региональные венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, корпоративные акселераторы, гарантийно-залоговые фонды, а также бизнес-инкубаторы и технопарки.

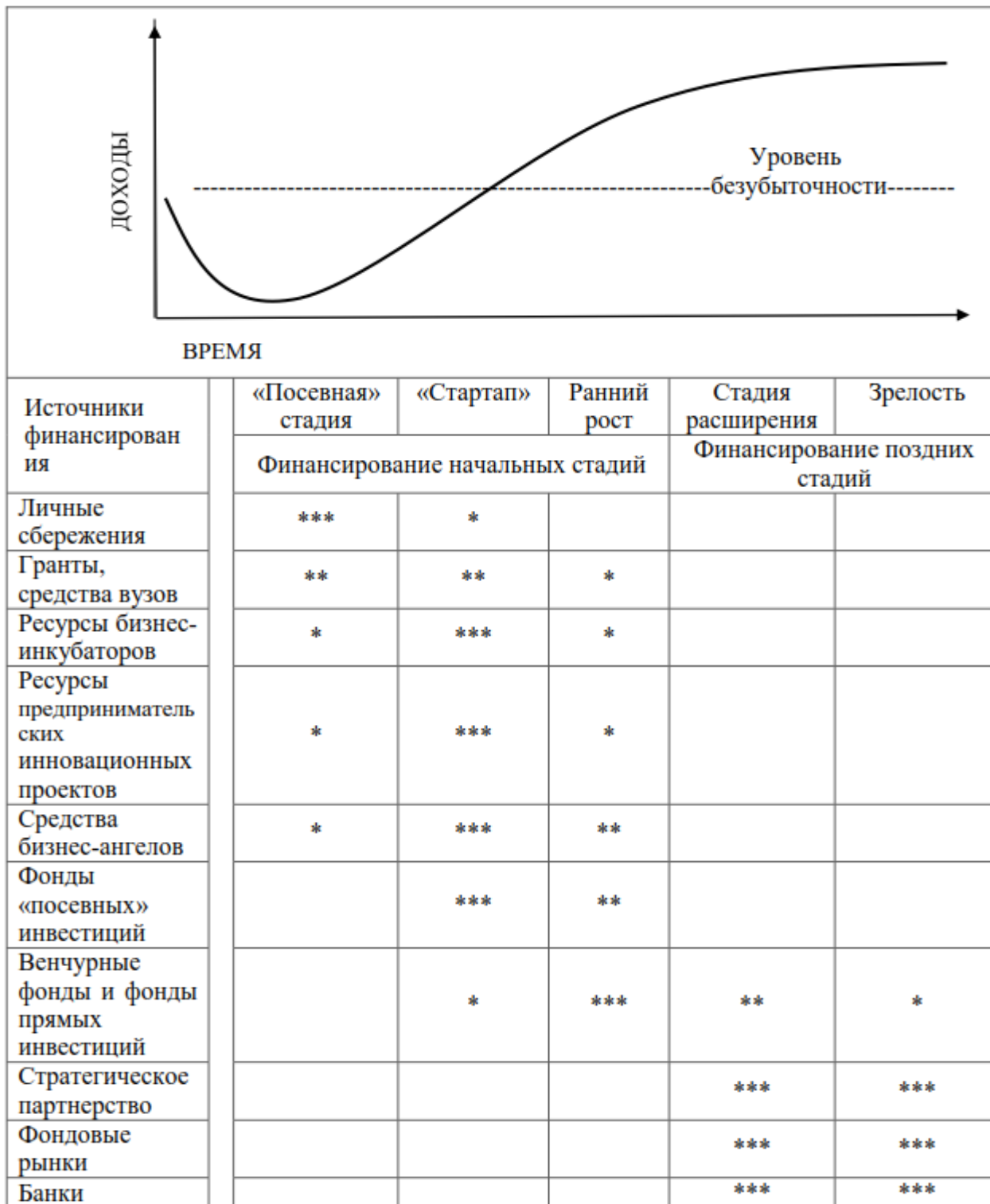


Рисунок 1 - Внешние источники финансирования частных наукоемких компаний [8, с. 217]

Примечание: * - наименее привлекательный источник из числа доступных; ** - желательный источник; *** - оптимальный источник.

Но поставленные в программах и Стратегии задачи инновационного развития к 2020 году не решены. Уровень инновационной активности России в 2020 году составил 10,8% (в 2010г. – 9,5%) [10], против

намеченных 40-50% [4]. То есть доля инновационно-активных организаций в общем количестве обследуемых организаций в настоящее время – менее 11%, что значительно уступает значениям других промыш-

ленно-развитых стран мира (в сравнении с такими странами, как Швеция, Финляндия, Италия, Германия, Бельгия, Австрия - ниже почти в 6 раз) [11]. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП за 2011 – 2020 гг. возросла с 19,6 до 23,4% [10], но этот уровень также существенно уступает от соответствующих значений других развитых стран. Так, в Сингапуре доля продукции высокотехнологичных видов деятельности составляет 70,0%, в Швейцарии – 63,2%, в Германии – 53,6%, в Китае – 43,6%, в Бразилии – 39,6%, в Индии – 31,8% [5, с. 9].

По данным итогового Глобального инновационного индекса – 2021 (ГИИ – 2021) Россия заняла 45-е место из 132 стран [6] при запланированном в Стратегии на 2020 год 18-ом месте в рейтинге стран мира в области развития информационного общества (в соответствии с международными рейтингами) [4].

Сложная экономическая и политическая обстановка в мире, ужесточение санкций против России, пандемия COVID-19 несомненно оказывают негативное влияние на результаты инновационного развития страны, в целом, и отдельных компаний, в частности. Но немаловажную роль в сдерживании темпов роста показателей деятельности инновационных предприятий играют проблемы их финансирования. Для обеспечения инновационного развития экономики страны необходимо совершенствование системы финансирования наукоемких и высокотехнологичных компаний, и, прежде всего, совершенствование системы инвесторов, предоставляющих различные виды финансирования на разных этапах жизненного цикла компаний.

Наиболее проблематичными являются ранние стадии инновационных процессов, в том числе и выход на новые рынки (которые, как правило, приравниваются к открытию бизнеса). На этих стадиях («посевная», стартап, ранний рост) основными источниками финансирования являются собственные средства. Возможности получить гранты, средства бизнес-ангелов, бизнес-инкубаторов, фондов «посевных» инвестиций, венчурных фондов и фондов прямых инвестиций ограничены не только требованиями, предъявляемыми к инновационным компаниям, но и проблемами инвесторов. Эти инвесторы используют различные балансы инвестиционных инструментов, отражающие их способность брать на себя риски и создавать добавленную стоимость. Поскольку инвесторы в акционерный капитал, в отличие от инвесторов в долговые обязательства, не имеют гарантии возврата своих инвестиций, инвестиции в акционерный капитал переносят риск с предпринимателей на инвесторов. Это стимулирует инвесторов в акционерный капитал активно поддерживать фирму в ее развитии, и эта поддержка со стороны знающих инвесторов — «умная» часть «умных денег» — является ключевым фактором эффективности, и часто подчеркивается предпринимателями как наиболее важное по сравнению со средствами, которые они получают, но важность этого момента часто остается недооцененной [17]. И в этом плане наибольшие надежды на развитие – за венчурными фондами, как профессиональными инвесторами, обеспечивающими «умные деньги» и значительную добавленную стоимость для наукоемких и высокотехнологичных компаний.

В Европе венчурные инвестиции, как правило, относят к вложениям в рискованные проекты (от англ. venture — риск). Термин «венчурный капитал», в его американском смысле, обозначает процесс предоставления внешнего финансирования акционерного капитала профессиональными инвесторами в новую или молодую (т.е. на ранних стадиях) компанию для создания новых активов с целью получения значительной экономической выгоды через размеще-

ние (первичное публичное размещение) или торговую продажу. Различия в определениях венчурного капитала не противоречат друг другу, поскольку ранние стадии создания бизнеса действительно относятся к наиболее рискованным, но несмотря на определение венчурных фондов, как инвесторов ранних стадий создания бизнеса, венчурный капитал относительно редко направляется на финансирование именно ранних стадий. Даже в США из примерно 3000 фирм, ежегодно получающих венчурное финансирование, только 16–25% являются стартапами, составляя около 1,9% инвестиций [15]. Конечно, одна из причин такого положения, — это «перекосяк» в доходах и рисках. На стадиях «посевной» и стартапа только примерно 10-15% компаний переходят к следующей стадии становления (т.е. 85-90% проектов отсеиваются); срок окупаемости инвестиций на посевной стадии до 10 лет, на стадии стартапа – 5-7 лет [7, с. 95]. Большая часть прибыли поступает от верхнего квартиля фондов, и в этих фондах большинство инвестиций в портфели либо терпят неудачу, либо приносят незначительную прибыль [16]. Но важной причиной недостаточного уровня участия венчурных фондов в финансировании наукоемких компаний на ранних стадиях, с нашей точки зрения, является наличие проблем такого участия.

Количество венчурных фондов за 2015 – 2020гг. сократилось на 21 (со 175 до 154), но при этом объем фондов возрос на 17,6% (рисунок 2). Посевные фонды при росте их числа, хотя и незначительном (всего на 4 - с 27 до 31), в объеме сократились почти в 7,3 раз (с 3469 до 478 млн. долл.) [12].

Проблемой является преобладающий удельный вес относительно небольших фондов (до 50 млн. долл.), их доля в общем числе российских фондов составляет более 80% (рисунок 3), но при этом по объему они занимают около 26% общего объема венчурного финансирования (рисунок 4).

Общий рост количества и объемов венчурных фондов произошел за счет фондов объемом более 50 млн. долл., но в средний объем российского фонда в 2020 году составлял 26,5 млн. долл. (прирост в сравнении с 2015 годом - 6,5 млн. долл. или на 32,5%). Относительно небольшой объем фонда не позволяет ему полноценно покрывать высокие транзакционные и эксплуатационные расходы венчурного капитала, (с возможностью содержать полный штат высококвалифицированных специалистов), диверсифицировать высокие фирменные риски и совершать инвестиции на постоянной основе.

В основе эффективного развития венчурных фондов должен быть системный подход, предполагающий наличие совокупности взаимосвязанных элементов венчурного финансирования. Так, чтобы система финансирования была эффективной, необходимо наличие ряда ключевых элементов:

- поток фирм с высоким потенциалом, готовых к инвестициям, с управленческими командами, способными приносить высокую прибыль, в которой заинтересованы венчурные инвесторы;
- квалифицированные и специализированные венчурные инвесторы, способные обеспечить финансирование создания и развития фирм, а также необходимую им управленческую поддержку;
- ликвидный рынок выхода для фирм, включающий как рынок IPO, так и рынок торговли;
- инвесторы, желающие инвестировать в венчурные фонды, что в основном обусловлено прибылью, которую могут получить инвесторы;
- фонды, достаточно большие, чтобы обеспечить наращивание объемов финансирования;
- система поддержки фирм, предоставляющая профессиональные услуги высококвалифицированным специалистам, таких как юристы, бухгалтеры, менеджеры и консультанты.

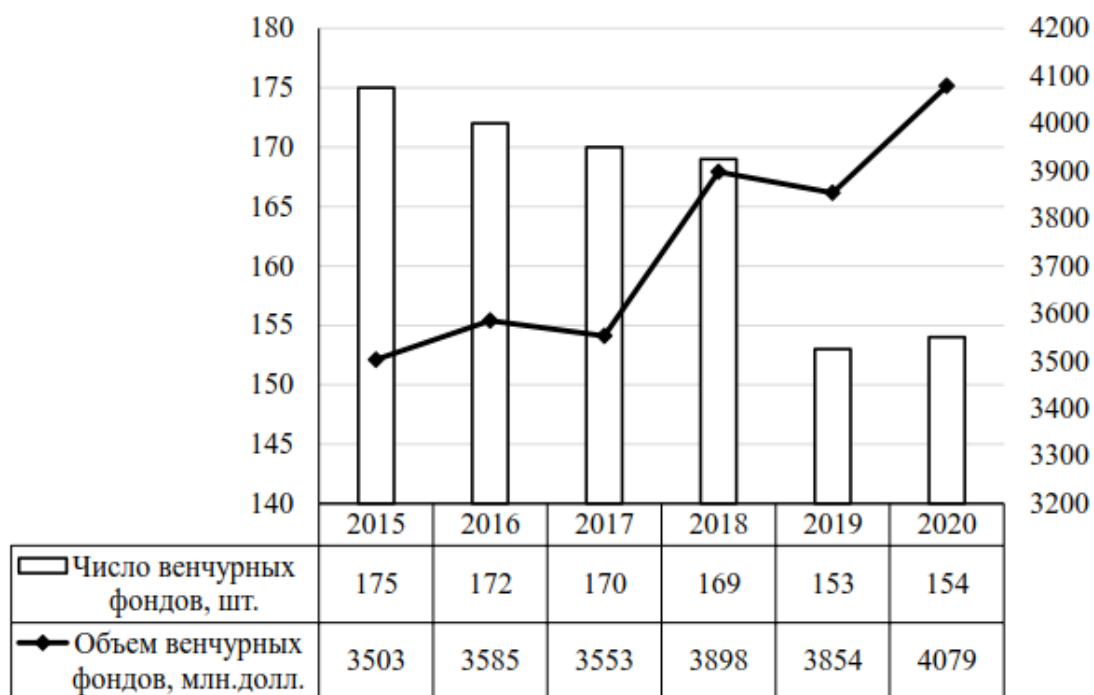


Рисунок 2 - Объем и количество венчурных фондов в России

Примечание: Оценка объема для российских фондов – по взятым обязательствам (коммитмент), без учета расходования средств; для зарубежных фондов – по объемам инвестиций в российские компании.

Источник: авторская разработка по данным [12].

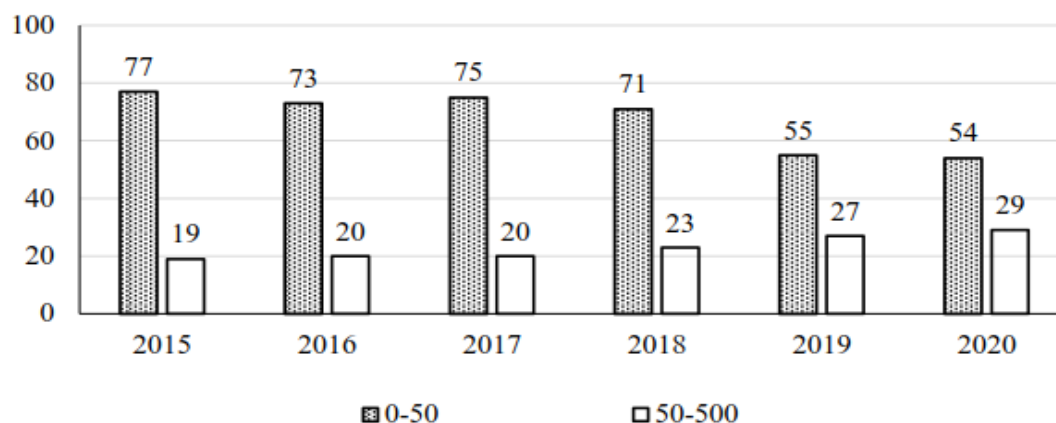


Рисунок 3 - Количество венчурных фондов по диапазонам

Примечание: Оценка объема для российских фондов – по взятым обязательствам (коммитмент), без учета расходования средств; для зарубежных фондов – по объемам инвестиций в российские компании.

Источник: авторская разработка по данным [12].

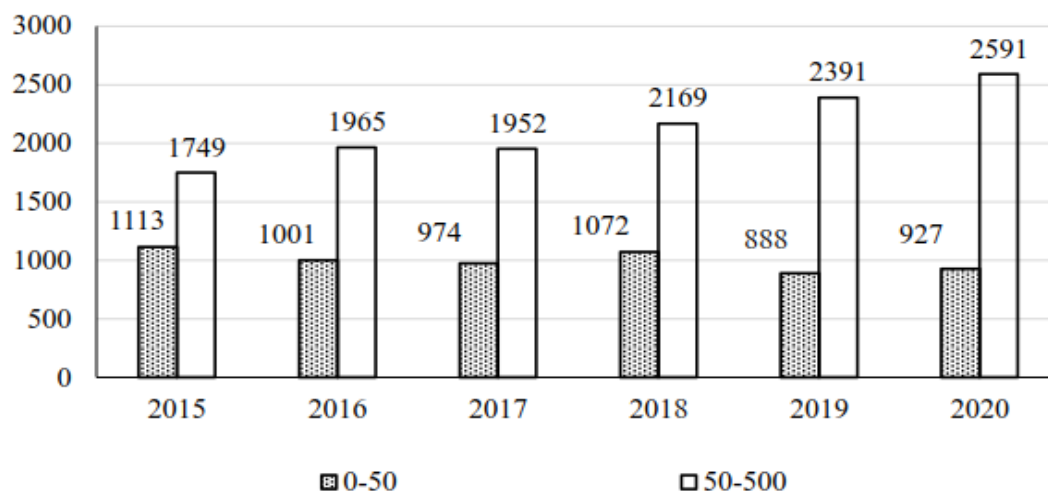


Рисунок 4 - Объем венчурных фондов по диапазонам, млн. долл.

Примечание: Оценка объема для российских фондов – по взятым обязательствам (коммитмент), без учета расходования средств; для зарубежных фондов – по объемам инвестиций в российские компании.

Источник: авторская разработка по данным [12].

Система венчурного капитала «страдает от проблем одновременности» [14], потому что различные части системы являются взаимозависимыми и должны эффективно взаимодействовать в течение длительного времени, чтобы обеспечить доверие, управленческие и предпринимательские навыки.

Необходимый поток компаний для венчурных инвестиций могут и должны обеспечить (наряду с вновь создаваемыми) уже действующие наукоемкие и высокотехнологические компании, выходящие на новые рынки (с новыми продуктами, с созданными продуктами - на новые для них региональные рынки и/или для новых типов клиентов), уже обладающие высоким потенциалом и управленческими командами. Ориентация на такие компании, в т.ч. входящие в государственные корпорации, будет способствовать как финансовому обеспечению инновационных процессов, укреплению финансовой устойчивости компаний и, соответственно, устойчивому развитию экономики страны, так и развитию системы финансирования, обеспечивая укрепление взаимосвязей между субъектами венчурного финансирования и минимизируя риск венчурных инвестиций.

Создать жизнеспособную эффективную систему венчурного капитала невозможно без долгосрочной государственной поддержки. Учитывая, что система может быть неэффективной (если отсутствует какой-либо элемент или недостаточен уровень его взаимодействия), необходимо вмешательство государства для укрепления системы и обеспечения ее эффективной работы.

Государственная поддержка должна быть направлена на решение проблем не только венчурных фондов и их инвесторов, но и компаний, нуждающихся в венчурных инвестициях. Государственная политика должна одновременно учитывать, как создать большое количество высококачественных фирм, как решить вопросы организации венчурного капитала и как привлечь профессионалов в области высоких технологий в индустрию венчурного капитала.

Прямые государственные меры поддержки рынков венчурного капитала включают финансируемые государством схемы, приводящие к увеличению предложения венчурного финансирования для наукоемких и высокотехнологических компаний. Инструменты таких схем являются:

- прямое предоставление капитала венчурным фондам или малым и средним инновационным фирмам - может быть предоставлена в форме бюджетных инвестиций в акционерный капитал, грантов за участие в проектах НИОКР в области науки, техники и технологий, или в форме субсидий на покрытие расходов по НИОКР и/или, например, на покрытие процентов по полученным кредитам или выпущенным облигациям венчурных фирм или инновационных предприятий;

- финансовые стимулы для инвестирующих в венчурные фонды или малые инновационные фирмы - могут включать налоговые льготы, кредитные и другие гарантии венчурным фондам и их инвесторам, и/или инновационным компаниям;

- правила для инвесторов, определяющие типы инвесторов и финансовых стимулов для венчурных фондов и их инвесторов - в частности, предоставление возможности (или даже обязанности) таким учреждениям, как пенсионные фонды и/или страховые компании, инвестировать в венчурный капитал (например, поправки к Закону о гарантированном пенсионном доходе в США [18]).

Одним из видов прямой государственной поддержки венчурного капитала является формирование и функционирование «гибридных» фондов, получающих государственные инвестиции, но в которых решения об инвестициях принимаются частными венчурными. В настоящее время в Европе именно гибридные фонды являются крупнейшей группой

инвесторов в акции наукоемких компаний на ранних стадиях их инновационных процессов.

Государственные венчурные фонды в чистом виде в настоящее время не популярны, поскольку государственные чиновники подвержены политическому влиянию и в этой связи могут принимать неверные инвестиционные решения. Гарантии и субсидирование управленческих расходов ослабляют стимулы управляющих фондами эффективно инвестировать. В результате в настоящее время поддержка государства обычно принимает форму участия в создании «гибридных» фондов, когда правительство инвестирует в качестве специального партнера с ограниченной ответственностью в фонд, управляемый коммерческим венчурным капиталом, или в качестве соинвестора с фирмами венчурного капитала. Коммерческий венчурный капитал берет на себя ответственность за коммерческие инвестиционные решения. Хорошо спроектированные гибридные фонды могут оказать существенное положительное влияние на деятельность фирм, что значительно превышает их стоимость. Гибридные фонды должны быть хорошо обоснованы, а специалисты по инвестициям должны быть хорошо осведомлены. Опыт зарубежных гибридных фондов показал, что государственный сектор может получать значительную косвенную выгоду от своих инвестиций в поддержку хорошо обоснованных венчурных фондов частного сектора за счет повышения налогообложения и последующего создания рабочих мест [15; 17; 19]. Иногда на ранних стадиях предпочтителен потенциальный левверидж, поскольку он стимулирует коммерческий успех, и тогда здесь также может потребоваться защита от убытков в форме государственной поддержки венчурного капитала до того, как уровень квалификации инвесторов в необходимой мере разовьется [18].

С начала 1990-х годов в США применяется государственная политика поддержки неформального рынка венчурного капитала «ангелов», особенно в инновационных проектах, в которых традиционные венчурные фонды не проявляют активности. Нейсон, Р.С. и Вилкунд Дж. выделили шесть форм государственной поддержки бизнес-ангелов, инвестирующих в венчурные фонды: налоговые стимулы, развитие бизнес-сетей, принятие законодательства о ценных бумагах, предусматривающего соответствующие стимулы, наращивание потенциала (как инвесторов, так и предпринимателей) и схемы совместного инвестирования [19].

В России средства бюджетов всех уровней - это основной источник финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, доля которого сокращается в соответствии с требованиями Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [4]. Но индикатор Стратегии по доле бюджетных средств на финансирование внутренних затрат на научные исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в 2020 году не был выполнен: фактически доля бюджетных средств в 2020 году составляла 57,6% [10] против запланированных 43% [4]. На покрытие расходов на гражданскую науку направлялось от 3,2% в 2013 году (максимальное значение за последние 20 лет) до 2,4% в 2020 году средств федерального бюджета [10] (при индикаторе Стратегии инновационного развития на 2020г. - 3% [4]). В России доля венчурных фондов с государственным участием (и по количеству, и по объему) составляет до 25%, при этом число таких фондов в 2020 году сократилось (в сравнении с 2015 годом на 15 фондов или на 26,8%, а в равнении с 2013 годом - только на 8 фондов или на 16,3%), а объем венчурных фондов с государственным участием в сравнении с 2015 го-

дом возрос на 23,2%, но в сравнении с 2013 годом сократился в 2,7 раз. Государственные компании или компании с госучастием в 2020 году стали покупателями стартапов только в 2% реализованных стартапов [12].

Помимо прямых разрабатываются и применяются косвенные меры поддержки венчурного капитала. Опыт США и Израиля подчеркивает необходимость постоянной поддержки успеха в областях глобального конкурентного преимущества [14]. Косвенные меры в основном связаны с созданием соответствующих экономических, институциональных и правовых норм, в рамках которых рынки могут эффективно направлять ресурсы в новые и существующие наукоемкие и высокотехнологичные предприятия. К таким мерам относятся:

- налоговая прозрачность, предотвращающая двойное налогообложение на уровне фонда, когда он получает доход или реализует инвестиции, а также когда инвестор получает доход или капитал от фонда;

- налоговые меры и стимулы: теоретически ставка налога на прирост капитала должна влиять на готовность предпринимателей начинать новый бизнес, но эмпирические данные показывают, что при отсутствии соответствующих налоговых мер развитие венчурной деятельности сдерживается. Стимулы могут включать наказание венчурных посредников, которые «неправомерно себя ведут» и придерживаются краткосрочных инвестиционных стратегий с высоким риском [9]. Примерами налоговых льгот являются: освобождение от налога на прибыль, полученную от венчурных инвестиций; установление пониженной ставки налога на прибыль и/или доходы по акциям малого бизнеса при IPO (США); освобождение от налогов сертифицированных венчурных фирм (Корея, Португалия, Испания) [14], освобождение от налогообложения прироста капитала для иностранных венчурных инвесторов (Израиль) [15]. В некоторых странах предусмотрены отсрочки по уплате налогов для корпораций и/или физических лиц, чтобы поощрить перенос прироста капитала в малые фирмы или фонды (Канада, США, Великобритания) [16]; налоговые кредиты на НИОКР; налоговые вычеты, направленные на стимулирование инвестиций бизнес-ангелов в стартапы (Сингапур) [14], и т.д. Однако эти целевые налоговые льготы для венчурных инвесторов могут усложнить фискальные системы в виде различных ставок для корпораций и частных лиц, типов активов, периодов владения, типов инвестиций и т. д. И пока нет достоверных доказательств об эффективности отдельных налоговых льгот. Гармонизация налоговых правил будет долгим и трудным процессом и потребует времени.

Необходимо применять и нефинансовые меры поддержки экосистемы наукоемких и высокотехнологичных компаний, такие как: создание и функционирование сообществ стартапов и нетворкинга, ассоциаций венчурного капитала и прямых инвестиций, клубов и сетей бизнес-ангелов, технологических инкубаторов и акселераторов стартапов; обучение предпринимательству; предконкурсные государственные закупки. Косвенные меры поддержки должны быть направлены на создание прозрачной и простой правовой базы, регулирующей деятельность субъектов инновационной системы.

Считаем важным стимулирование участия бизнес-ангелов в финансировании инновационных компаний на ранних стадиях их развития, дополняя их инвестиции софинансированием со стороны государственного сектора, в том числе через фонды Российской венчурной компании. Необходимо поощрение создания сетей между бизнес-ангелами и венчурными фондами; формирование программ наращивания потенциала бизнес-ангелов, введение дополнительных фискальных стимулов, позволяющих состоятель-

ным частным лицам диверсифицировать портфель инвестиций на ранних стадиях не только в новые инновационные фирмы, но и в действующие наукоемкие и высокотехнологичные компании (в том числе с государственным участием), выходящие на новые рынки.

Основные положения государственной политики инновационного развития России в настоящее время сформулированы в Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. Согласно Стратегии в основе реализации государственной политики лежит консолидация всех органов государственной власти и управления, представителей научного и предпринимательского сообществ, гражданского общества для обеспечения инновационного развития страны, т.е. именно системный подход к решению проблем, но при этом с высоким уровнем ответственности государства. Без построения «целостной национальной инновационной системы», обеспечения тесной и эффективной взаимосвязи между всеми субъектами инновационных процессов, без формирования системы организационных, финансовых, правовых и иных мер, «направленных на существенное повышение эффективности расходов на исследования и разработки» [1], невозможно лидерство в научно-технологическом развитии для достижения устойчивого социально-экономического развития страны.

Таким образом, принятие и реализация государственной политики научно-технологического развития России направлены на наращивание инновационного потенциала России. Но, несмотря на положительную динамику количественных показателей, характеризующих поступательное инновационное развитие России, основной проблемой остается значительное отставание России от мировых лидеров по показателям, определяющим уровень научно-технологического и инновационного развития. Важную роль в укреплении и наращивании потенциала наукоемких компаний играет формирование и развитие системы, ориентированной на финансовое обеспечение и повышение эффективности действующих и успешное создание новых инновационных компаний. Эта система состоит из институциональных и государственных инвесторов; потока высококачественных, готовых к инвестициям фирм; фонды квалифицированных, специализированных и крупных профессиональных инвесторов; рынки выхода, которые позволяют инвесторам получать высокую прибыль; и сеть профессиональных консультантов, способных консультировать растущие фирмы. Эта система должна эффективно работать в течение длительного времени, обеспечивая многообразие форм и увеличение объемов финансирования по мере развития фирм.

Реализация национального проекта «Наука» и Стратегии научно-технологического развития России способствует формированию необходимой инфраструктуры инновационного развития страны, но несмотря на это, в целом российская система финансирования наукоемких и высокотехнологичных компаний в т.ч. и венчурного финансирования, требует дальнейшего развития. Средний размер венчурного фонда в России остается значительно меньше, чем в других развитых странах. Существующая отечественная система финансирования инновационных компаний не ориентирована в необходимой мере на ранние стадии их развития и с меньшей эффективностью обеспечивает их выход. И проблема проявляется не столько в недостаточном количестве создаваемых малых и средних фирм в целом, сколько в недостаточном количестве высококачественных (прежде всего наукоемких и высокотехнологичных) компаний, быстрый рост которых позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие страны. А это, в свою очередь связано с проблемами их финан-

сирования на всех стадиях развития. В российской государственной политике необходимо смещение акцента с количества на качество и повышение эффективности небольшого меньшинства компаний, которые стимулируют экономический рост и создание рабочих мест – наукоемких и высокотехнологичных компаний.

Государственное участие в инновационной системе должно проявляться не только в финансовой поддержке субъектов системы (без которой невозможно достижение лидерства в инновационном развитии), но и в косвенных мерах поддержки (стимулы, льготы). Стимулы для создания и развития наукоемких и высокотехнологичных компаний могут быть усилены за счет дальнейшего упрощения правовой и налоговой среды для ведения бизнеса (законы о банкротстве, опционы на акции и т. д.). Государственная поддержка должна быть «гибко согласована» с рыночными и общественными тенденциями путем установления «основных параметров» поддержки [20].

Политика поддержки субъектов инновационных процессов, в т.ч. венчурных фондов, должна проявляться в создании хорошо финансируемых, долгосрочных, профессионально управляемых схем, которые стимулируют и вознаграждают успех, а не субсидируют неудачи. А для этого необходим анализ результатов реализации государственной политики инновационного развития страны на постоянной основе. Своевременное выявление и закрытие неэффективных схем поддержки инновационных проектов способствует экономии бюджетных средств и обеспечивает возможность перехода к более эффективной схеме финансирования за счет высвобожденных средств. Дальнейшее развитие системы финансирования инновационных компаний обеспечит воспроизводство научно-технологического потенциала страны и рост ее конкурентоспособности на мировых рынках.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 01.12.2016 г. № 642 (ред. от 15.03.2021) «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации».
2. Паспорт национального проекта «Наука» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16).
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 316 (ред. от 4.10.2021) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика».
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
5. Баринаева В.А., Земцов С.П., Ланьшина Т.А. Развитие высокотехнологичного сектора экономики в России. Москва: ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2018. 56с.
6. Глобальный инновационный индекс – 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/507879120.pdf> (дата обращения 11.02.2022).
7. Езангина И.А., Маловичко А.Е. Рынок венчурного инвестирования в условиях пандемии: реалии времени и перспективы будущего. // Финансы: теория и практика. 2021, № 25(5). С. 92-116.
8. Иващенко Н.П. Экономика инноваций. Москва: Издательство «Проспект», 2016. 286с.
9. Мусостов З.Р. Источник развития инновационной деятельности предприятий: венчурное финансирование. // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020, № 12-2 (70). С. 142-148.
10. Наука и инновации: официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения 11.02.2022).
11. Наука. Технологии. Инновации: 2022: краткий статистический сборник. Москва: НИУ ВШЭ, 2022. С. 88. [Электронный ресурс]. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/528210216.pdf> (дата обращения 11.02.2022).
12. Обзор российского рынка венчурных инвестиций. Venture Russia 2020. РАВИ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2020-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf> (дата обращения 12.02.2022).
13. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gorodperm.ru/upload/pages/537/2021/Prognoz_nauchno-tehnicheskogo_razvitiya_Rossijskoj_Federacii_na_period_do_2025_goda.PDF (дата обращения 11.02.2022).
14. Colombo M. G., D'Adda D., Quas A. The geography of venture capital and entrepreneurial ventures demand for external equity. Research Policy, 2019, № 48, pp. 1150-1170.
15. Harrison R.T. Venture Capital 20 years on: reflections on the evolution of a field. An International Journal of Entrepreneurial Finance, 2019, vol. 21, pp. 1 – 34.
16. Jeong J., Kim J., Son H., Nam D. The role of venture capital investment in startups sustainable growth and performance: Focusing on absorptive capacity and venture capitalists reputation. Sustainability, 2020, № 12(8), p. 3447.
17. Lindstrom G., Olofsson C. Early stage financing of NTBFs: An analysis of contributions from support actors. An International Journal of Entrepreneurial Finance, 2001, vol. 3, pp. 151-168.
18. Minola T., Vismara S., Hahn D. Screening model for the support of governmental venture capital. Journal of Technology Transfer, 2017, №42, pp. 59-77.
19. Nason, R. S., Wiklund J. An Assessment of Resource-Based Theorizing on Firm Growth and Suggestions for the Future. Journal of Management, 2018, № 44, pp. 32-60.
20. Pinkow F., Iversen J. Strategic objectives of corporate venture capital as a tool for open innovation. Journal of Open Innovation Technology Market and Complexity, 2020, № 6(4), pp. 157.

References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 01.12.2016 g. № 642 (red. ot 15.03.2021) «O Strategii nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii».
2. Pasport nacionalnogo proekta «Наука» (utv. prezidiumom Soveta pri Prezidente Rossijskoj Federacii po strategicheskomu razvitiyu i nacionalnym proektam (protokol ot 24 dekabrya 2018 g. № 16).
3. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 15.04.2014 g. № 316 (red. ot 4.10.2021) «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Ekonomiceskoe razvitie i innovacionnaya ekonomika».
4. Rasporyazhenie Pravitelstva RF ot 08.12.2011 № 2227-r (red. ot 18.10.2018) «Ob utverzhdenii Strategii innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda».

5. Barinova V.A., Zemcov S.P., Lanshina T.A. Razvitie vysokotekhnologichnogo sektora ekonomiki v Rossii. Moskva: IPEI Rossijskoj akademii narodnogo hozjajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente RF, 2018. 56s.
6. Globalnyj innovacionnyj indeks – 2021. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/507879120.pdf> (data obrashcheniya 11.02.2022).
7. Ezangina I.A., Malovichko A.E. Rynok venchurnogo investirovaniya v usloviyah pandemii: realii vremeni i perspektivy budushchego. // Finansy: teoriya i praktika. 2021, № 25(5). S. 92-116.
8. Ivashchenko N.P. Ekonomika innovacij. Moskva: Izdatelstvo «Prospekt», 2016. 286c.
9. Musostov Z.R. Istochnik razvitiya innovacionnoj deyatelnosti predpriyatij: venchurnoe finansirovanie. // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2020, № 12-2 (70). S. 142-148.
10. Nauka i innovacii: oficialnyj sayt Rosstat. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (data obrashcheniya 11.02.2022).
11. Nauka. Tekhnologii. Innovacii: 2022: kratkij statisticheskij sbornik. Moskva: NIU VSHE, 2022. S. 88. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/528210216.pdf> (data obrashcheniya 11.02.2022).
12. Obzor rossijskogo rynka venchurnyh investicij. Venture Russia 2020. RAVI. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2020-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf> (data obrashcheniya 12.02.2022).
13. Prognoz nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na dolgosrochnuyu perspektivu. [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.gorodperm.ru/upload/pages/537/2021/Prognoz_nauchno-tehnicheskogo_razvitija_Rossijskoj_Federacii_na_period_do_2025_goda.PDF (data obrashcheniya 11.02.2022).
14. Colombo M. G., DAdda D., Quas A. The geography of venture capital and entrepreneurial ventures demand for external equity. Research Policy, 2019, № 48, pp. 1150-1170.
15. Harrison R.T. Venture Capital 20 years on: reflections on the evolution of a field. An International Journal of Entrepreneurial Finance, 2019, vol. 21, pp. 1 – 34.
16. Jeong J., Kim J., Son H., Nam D. The role of venture capital investment in startups sustainable growth and performance: Focusing on absorptive capacity and venture capitalists reputation. Sustainability, 2020, № 12(8), r. 3447.
17. Lindstrom G., Olofsson S. Early stage financing of NTBFs: An analysis of contributions from support actors. An International Journal of Entrepreneurial Finance, 2001, vol. 3, rr. 151-168.
18. Minola T., Vismara S., Hahn D. Screening model for the support of governmental venture capital. Journal of Technology Transfer, 2017, №42, pp. 59-77.
19. Nason, R. S., Wiklund J. An Assessment of Resource-Based Theorizing on Firm Growth and Suggestions for the Future. Journal of Management, 2018, № 44, pp. 32-60.
20. Pinkow F., Iversen J. Strategic objectives of corporate venture capital as a tool for open innovation. Journal of Open Innovation Technology Market and Complexity, 2020, № 6(4), rr. 157.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Петров Р.А., аспирант, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Леднев М.В., к.э.н., доцент, университет «Синергия»

Аннотация: в статье рассматриваются ключевые аспекты формирования конкурентных преимуществ торговой организации на основе использования актуальных инструментов продвижения и сбыта, в том числе, на основе инструментов электронной коммерции и платформ электронной торговли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегическое управление, электронная коммерция.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: The article discusses the key aspects of the formation of the competitive advantages of a trade organization based on the use of relevant promotion and sales tools, including those based on e-commerce tools and e-commerce platforms.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, strategic management, e-commerce.

В современных условиях предприятие является сложнейшей системой, функционирование которой осуществляется благодаря грамотному управлению всеми его структурными элементами. Поскольку предприятия действуют в настоящее время в нестабильных рыночных условиях, то обеспечение устойчивого развития должно обладать адаптационными характеристиками, которые имеют непосредственную связь с процессом стратегической разработки и внедрения инноваций как на операционном уровне, так и на уровне продуктов и услуг предприятий.

Деструктивное воздействие, которое оказала пандемия коронавирусной инфекции на все без исключения отрасли экономики, стало важнейшей причиной ускорения процесса цифровой экономической трансформации, в рамках которой развитие платформ для осуществления электронной торговли стало важнейшим глобальным трендом и обеспечило значительный рост стратегической значимости перехода к цифровым бизнес-моделям для большинства рыночных субъектов. Стоит отметить, что экспансия электронной коммерции во многом обусловила рост уровня конкуренции между торговыми организациями, что является объективной причиной трансформации платформ для осуществления электронной торговли, которые стремятся к достижению максимального уровня удобства как для партнеров из числа коммерческих организаций, занимающихся реализацией товаров и услуг, так и для конечных потребителей, осуществляющих покупки через популярные сервисы.

На протяжении многих лет компании стремятся выйти за границы внутреннего рынка с целью нарастить объемы коммерческого присутствия в других странах, что позволит реализовать стратегические цели и существенно увеличить экономическую эффективность функционирования в конкурентной среде. С появлением и развитием информационно-коммуникационных технологий и стремительным ростом темпов информатизации и цифровизации для компаний открылось множество новых возможностей, обеспечивающих экономический рост, в первую очередь возможностей, связанных с использованием платформ электронной коммерции.

В научной литературе понятие «электронная коммерция» (e-commerce) изучено достаточно подробно, а первые теоретические исследования, посвященные изучению сущности и значения электронной торговли для экономики начали появляться уже в конце 70-х годов XX века. Несмотря на относительную молодость осуществления коммерческой деятельности на основе электронных технологий, данное направление стало быстро завоевывать признание как среди коммерческих структур, так и конечных потребителей товаров и услуг ввиду множества преимуществ по сравнению с привычными методами и инструментами торговли.

Большинство определений, встречающихся в российских и зарубежных исследованиях схожи между собой. В таблице 1 представлены авторские интерпретации значения термина электронная коммерция (торговля).

Таблица 1 – Определения термина «электронная коммерция» (торговля)

Автор	Определение
Гаврилов Л.П.	Коммерческая деятельность, основанная на автоматизации ряда бизнес-процессов с использованием телекоммуникационных сетей (сети Интернет) и различных информационных технологий, включая веб-сервисы ¹
Пирогов С.В.	Технология совершения коммерческих операций с применением электронных инструментов обмена данными ²
В. Цвасс	Концепция осуществления экономических взаимоотношений, основанных на применении информационных и телекоммуникационных инструментов ³
Н. Банда	Комплекс операций, технологий и инструментов осуществления сделок по купле-продаже товаров и услуг, основанный на использовании информационных технологий ⁴

Появление в середине 90-х годов XX века первого интернет-магазина (Amazon) стало отправной точкой бума электронной коммерции. За менее чем 30 лет электронная торговля стала преобладающей формой осуществления коммерческой деятельности, а деятельность большинства современных коммерческих организаций невозможно представить без использования электронных форм торговли.

Главным катализатором роста электронной торговли как формы осуществления коммерческой деятельности в середине 2000-х годов стало развитие

технологий мобильного интернета – доступ в сеть стал возможен без использования стационарных компьютерных устройств, что фактически стерло имеющиеся ограничения развития электронной коммерции и максимально расширило аудиторию потенциальных потребителей. Осуществлять покупки, равно как и вести коммерческую деятельность стало возможным для всех, кто использует мобильные устройства.

Трансформация экономики под влиянием информационных технологий приобрела глобальные мас-

штабы, и на сегодняшний день можно говорить о том, что сдерживающих этот процесс факторов практически не существует. Стремительный рост электронной торговли спровоцировал развитие целого комплекса обеспечивающих технологий, в том числе в области:

- создания и развития облачных платформ управления взаимоотношения с клиентами;
- формирования инновационных систем управления операционной деятельностью предприятия;
- развитием специализированной инфраструктуры маркетингового продвижения (системы контекстной и таргетированной рекламы, инструменты продвижения в социальных медиа, коммерческие платформы

для создания ИТ-решений для продвижения бизнес-структур различных отраслей, непосредственно платформ для осуществления онлайн-торговли) и т.д.

Стоит отметить, что глобальный рынок электронной коммерции пострадал в меньшей степени нежели другой отрасли мировой экономики, а большинство организаций, ранее не использовавших инструменты электронной торговли начали разрабатывать и внедрять стратегические концепции новых бизнес-моделей с полной ориентацией на онлайн-сбыт.

На рисунке 1 представлена динамика объема рынка электронной коммерции с прогнозными значениями вплоть до 2023 года.



Рисунок 1 – Объем рынка электронной коммерции, трлн долл. США

Источник: Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023 (Данные портала Statista.com) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales> (дата обращения 25.11.2021)

Таким образом, прогнозируемый рост рынка электронной коммерции к 2023 году составляет более 50 % по отношению к 2020 году. Это в первую очередь связано с высокой динамикой распространения доступа в сеть Интернет на основе технологий мобильного интернета (развитие высокоскоростных стандартов передачи данных и перспективный переход на новый технологический стандарт доступа - «5G» и развитием рынка мобильных устройств, в том числе рост уровня их доступности на глобальном рынке.

Глобальная тенденция перехода к формату электронной торговли не осталась без внимания со стороны экономической науки, что нашло свое отражение в появлении новых направлений исследования ключевых теоретико-методологических основ экономической трансформации. С каждым годом растет количество исследований в области форматов осуществления электронной торговли, основ создания технологических платформ для производства востребованной продукции, методов и способов продвижения и позиционирования продукции на онлайн-рынке. Образовательные программы учебных заведений все больше ориентируются на подготовку специалистов в области коммерции и торгового дела, имеющих необходимые компетенции в области создания, управления и стратегического развития систем электронной коммерции с учетом потребностей бизнес-структур.

Важное место в электронной коммерции сегодня занимают платформы для осуществления электрон-

ной торговли (платформы электронной коммерции). Подходы к трактовке данного термина имеют определенные отличия.

Во-первых, под платформой электронной коммерции можно понимать интернет-ресурс (сайт, портал) для осуществления коммерческих сделок с использованием информационных технологий для предоставления потребителю следующей информации:

- товарной номенклатуры с подробным описанием свойств и характеристик реализуемых товаров;
- медиа-материалов (графических и видеоматериалов) для удаленного ознакомления с товаром, его свойствами и качествами;
- цены и актуальной информации о текущих и перспективных промо-предложениях (скидки, акции, бонусные программы);
- информации о возможности приобретения товара, включая всю совокупность электронных способов оплаты.

Таким образом, платформа электронной коммерции в данном случае рассматривается как технологический инструмент для осуществления сбыта товаров и услуг посредством использования информационных технологий и систем электронного обмена данными.

Другой трактовкой платформы электронной коммерции является ее рассмотрение как совокупности программных и аппаратных средств для осуществления продаж с использованием информационных технологий, базирующихся преимущественно на использовании глобальной сети Интернет. Фактически дан-

ная трактовка интерпретирует понятие «платформа электронной коммерции» как инновационный технологический инструмент, позволяющий другим компаниям запускать онлайн-продажи, продвигать товары и услуги посредством сети Интернет и привлекать целевую потребительскую аудиторию.

С этой точки зрения платформа электронной коммерции представляет собой программное решение с

открытым (закрытым) программным кодом, позволяющее создавать собственные торговые инструменты другим организациям, стремящимся реализовать стратегические решения в области расширения каналов сбыта продукции и услуг.

Примеры подобных платформ представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Примеры платформ электронной коммерции (как программно-аппаратного комплекса для осуществления онлайн-торговли)

Платформа	Краткое описание
Shopify	Программное обеспечение для онлайн и розничных магазинов. Интеграция в крупные онлайн-сервисы (Amazon, Facebook, Pinterest) Интеграция с платежными системами и службами доставки.
BigCommerce	Создание базовых интернет-магазинов и оптимизация поисковых механизмов для малого и среднего бизнеса. На конец 2020 г. на базе платформы функционируют более 60 000 магазинов в 120 странах мира.
Magento	Онлайн-платформа с открытым кодом для малого и среднего бизнеса. Для крупных корпораций предусмотрены индивидуальные технологические решения.
WooCommerce	Онлайн-платформа с открытым кодом в качестве расширения системы управления контентом WordPress
Squarespace	Онлайн-инструмент для создания собственных интернет-магазинов на основе шаблонов. На 2020 г. насчитывает более 3 млн платных подписок.
OpenCart	Онлайн-платформа с открытым кодом ориентированная на создание интернет-магазинов «под ключ» на основе шаблонов. В настоящий момент является одним из наиболее популярных инструментов для начинающих компаний и стартапов.

Источник: составлено автором.

Таким образом, можно сделать вывод что платформу электронной коммерции можно рассматривать с двух позиций:

1) Торговая площадка для осуществления продажи товаров и услуг в розницу и оптом, к которым относятся наиболее крупные и известные во всем мире маркетплейсы – Amazon.com, AliExpress (Taobao на китайском рынке), Ebay в России – Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет, Lamoda, СберМегамаркет и другие.

2) Программно-аппаратный комплекс для открытия собственной торговой площадки, учитывающий нужды и потребности малых, средних и крупных бизнес-структур и индивидуальных предпринимателей.

Стратегическое развитие любых экономических субъектов невозможно без наличия эффективной методологической базы, определяющей то, как должна формироваться стратегия субъекта, какие факторы должны быть учтены при ее разработке, какие глобальные и отраслевые тенденции должны рассматриваться в первую очередь, чтобы в конечном итоге приоритетные направления развития были конкретизированы в стратегической документации компании, на основе которой в дальнейшем разрабатывается стратегический план мероприятий, направленный на реализацию поставленных стратегических целей и задач, обеспечивающих устойчивое развитие субъекта.

Методологическая база стратегического механизма формирования конкурентных преимуществ торговых организаций, равно как и других экономических субъектов основана на использовании принципов стратегического мышления – четкого понимания текущей ситуации на рынке, определения перспектив развития отраслей и рыночных сегментов как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде. Исходя из этого можно сделать вывод, что специалисты, занятые в разработке стратегии платформ электронной коммерции должны обладать не только комплексом цифровых компетенций и понимания тенденций развития цифрового экономического пространства, но и иметь навыки стратегирования, в том числе в области определения возможностей и угроз, сильных и слабых сторон объекта стратегирования (в данном случае – платформы электронной коммерции), понимания перспектив платформы на рынке с целью раз-

работки корректных стратегических приоритетов, в рамках которых можно будет определить основные цели и соответствующие им задачи стратегического развития.

Механизм формирования конкурентных преимуществ для стратегического развития платформ для осуществления то представлена на рисунке 1.

На первом этапе разработки стратегии трансформации платформ электронной коммерции необходимо провести анализ глобальных и отраслевых трендов развития. Анализ актуальных тенденций позволяет организациям, занятым в отрасли электронной коммерции иметь представление о том, как развиваются рынки, какие товары и услуги пользуются популярностью у потребительской аудитории, какие инструменты продвижения являются эффективными, что имеет большое значение по причине роста конкуренции между платформами электронной торговли. Выделяя основные тенденции трансформации современных платформ электронной коммерции стоит отметить следующие:

- развитие сегмента мобильного доступа в сеть Интернет и формирование мобильного retail-рынка;
- развитие сегмента электронных платежных систем и инструментария их интеграции в торговлю;
- появление новых форматов платформ электронной коммерции, ориентированных на повышение удобства как для коммерческих организаций, так и для потребителей.

Исследовательские агентства We are Social и Hootsuite ежегодно проводят аналитическое исследование темпов и динамики проникновения сети Интернет и онлайн-технологий в повседневную жизнедеятельность людей. Основные статистические показатели согласно отчету, за 2020 год выглядят следующим образом:

- уровень проникновения мобильных устройств в глобальном масштабе составляет 66,6 % (более 5,22 млрд человек используют мобильные устройства, оснащенные выходом в сеть Интернет);
- количество активных пользователей сети Интернет по всему миру (более 1 часа в сутки) составляет 60 % (4,66 млрд человек);
- социальные сети как канал коммуникации используются более 53,6 % населения (4,2 млрд человек);



Рисунок 1 – Стратегический механизм формирования конкурентных преимуществ торговой организации на основе использования платформ электронной торговли

- уровень проникновения сети Интернет в России составляет 85 % (124 млн человек);
- количество мобильных устройств в Российской Федерации более 228 млн единиц (многие пользователи регистрируют на себя более 1 мобильного устройства)⁵.

Исследование отражает актуальный тренд, характеризующий рост вовлечения людей в глобальную цифровую трансформацию. Существенно растет среднесуточное время, проводимое человеком в сети Интернет (рисунок 2).



Рисунок 2 – Динамика увеличения среднесуточного использования сети Интернет, мин. в сутки⁶

Как видно из графика, за исключением 2019 года данный показатель демонстрирует стабильный рост, что говорит об увеличении вовлеченности людей в

процесс цифровизации и повышении их сетевой активности, в том числе в области совершения покупок через цифровые торговые платформы.

¹ Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 477 с

² Кобелев, О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учеб. пособие / ред.: С.В. Пирогов, О.А. Кобелев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИТК "Дашков и К", 2018. — 684 с

³ Zwass, V. «e-commerce». Encyclopedia Britannica, 15 Aug. 2019, <https://www.britannica.com/technology/e-commerce>. Accessed 20 November 2021.

⁴ N. Banda E-commerce [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/330496230_Ecommerce/link/5c428757458515a4c7309225/download (дата обращения 20.11.2021)

⁵ Global Digital Overview Report 2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report> (дата обращения 25.11.2021)

⁶ Там же

Библиографический список

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция. - 3-е изд., доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 477 с.
2. Голоктионова А.Р. Изменения и тенденции розничной торговли под влиянием электронной коммерции в России (<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42937756>) (дата обращения 15.04.2021).
3. Квинт В.Л., Хворостяная А.С., Сасаев Н.И. Авангардные технологии в процессе стратегирования // Экономика и управление. 2020. Т. 26. № 11 – С.1170–1179.
4. Кобелев, О.А. Электронная коммерция. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2018. — 684 с.
5. Лейба А.А. О некоторых вопросах правового регулирования Интернет-торговли в России. Журнал «Гражданин и право». – 2016–№ 9.– С. 37.
6. Панкова Л.М. Электронная коммерция в глобальной экономике // Финансовые рынки и банки. - № 5. – 2021. – С. 74–77.
7. T. Stock and G. Seliger, «Opportunities of sustainable manufacturing in industry 4.0» in Proc. 13th Global Conf. on Sustainable Manufacturing - Decoupling Growth from Resource Use, 2016, pp. 536-541. (дата обращения 15.11.2021).
8. A. Erdman Digital inbound marketing: Measuring the economic performance of grocery e-commerce in Europe and the USA // Technological Forecasting and Social Change Volume 162, January 2021.
9. Dannenberg, M. Fuchs, T. Riedler, C. Wiedemann Digital transition by Covid-19 pandemic? The German food online retail [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/342323773_Digital_Transition_by_COVID-19_Pandemic_The_German_Food_Online_Retail (дата обращения 15.11.2021).
10. J. Goldberg Thoughts from the top // Publicis Sapient [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.publicissapient.com/partnerships/salesforce/thoughts-from-the-top-jason-goldberg> (дата обращения 15.11.2021).
11. N. Banda E-commerce [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/330496230_Ecommerce/link/5c428757458515a4c7309225/download (дата обращения 20.11.2021).
12. Zwass, V. «e-commerce». Encyclopedia Britannica, 15 Aug. 2019, <https://www.britannica.com/technology/e-commerce>. Accessed 20 November 2021.
13. Global Digital Overview Report 2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report> (дата обращения 22.11.2021).
14. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023 (Данные портала Statista.com) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales> (дата обращения 20.11.2021).

References

1. Gavrilov, L. P. Elektronnaya kommerciya. - 3-e izd., dop. - Moskva: Izdatelstvo YUrajt, 2020. - 477 s.
2. Goloktionova A.R. Izmeneniya i tendencii roznichnoj trgovli pod vliyaniem elektronnoj kommercii v Rossii (<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42937756>) (data obrashcheniya 15.04.2021).
3. Kvint V.L., Hvorostyanaya A.S., Sasaev N.I. Avangardnye tekhnologii v processe strategirovaniya // Ekonomika i upravlenie. 2020. T. 26. № 11 – S.1170–1179.
4. Koblelev, O.A. Elektronnaya kommerciya. - 4-e izd., pererab. i dop. - M.: ITK «Dashkov i K», 2018. — 684 s.
5. Lejba A.A. O nekotoryh voprosah pravovogo regulirovaniy Internet-torgovli v Rossii. ZHurnal «Grazhdanin i pravo». – 2016–№ 9.– S. 37.
6. Pankova L.M. Elektronnaya kommerciya v globalnoj ekonomike // Finansovye rynki i banki. - № 5. – 2021. – S. 74–77.
7. T. Stock and G. Seliger, «Opportunities of sustainable manufacturing in industry 4.0» in Proc. 13th Global Conf. on Sustainable Manufacturing - Decoupling Growth from Resource Use, 2016, pp. 536-541. (data obrashcheniya 15.11.2021).
8. A. Erdman Digital inbound marketing: Measuring the economic performance of grocery e-commerce in Europe and the USA // Technological Forecasting and Social Change Volume 162, January 2021.
9. Dannenberg, M. Fuchs, T. Riedler, C. Wiedemann Digital transition by Covid-19 pandemic? The German food online retail [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: https://www.researchgate.net/publication/342323773_Digital_Transition_by_COVID-19_Pandemic_The_German_Food_Online_Retail (data obrashcheniya 15.11.2021).
10. J. Goldberg Thoughts from the top // Publicis Sapient [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <https://www.publicissapient.com/partnerships/salesforce/thoughts-from-the-top-jason-goldberg> (data obrashcheniya 15.11.2021).

11. N. Banda E-commerce [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://www.researchgate.net/publication/330496230_Ecommerce/link/5c428757458515a4c7309225/download (data obrashcheniya 20.11.2021).
12. Zwass, V. «e-commerce». Encyclopedia Britannica, 15 Aug. 2019, <https://www.britannica.com/technology/e-commerce>. Accessed 20 November 2021.
13. Global Digital Overview Report 2021 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report> (data obrashcheniya 22.11.2021).
14. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023 (Dannye portala Statista.com) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales> (data obrashcheniya 20.11.2021).

РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Романенко И.В., к.э.н., профессор, Санкт-Петербургский институт экономики и управления

Аннотация: Цель исследования - алгоритмизация процессов управления финансами по реперным точкам перерабатывающей системы. В статье разработана система кодификации; даны рекомендации по формированию перечня реперных точек управления финансами предприятия. Область применения: управление финансами с использованием технологии цифровых двойников. Введено новое понятие «реперная точка управления финансами» и на его основе разработано новое научное знание.

Ключевые слова: управление финансами, реперные точки, промышленное предприятие, цифровые двойники.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: Subject of research: financial management of the enterprise. Purpose: algorithmization of financial management processes by reference points of the processing system. Method: analysis of initial data and synthesis of new results. Result: a codification system has been developed; recommendations on the formation of a list of reference points for financial management of the enterprise are given. Scope of application: financial management using digital twins technology. Conclusion: a new concept of "reference point of financial management" has been introduced and a new scientific knowledge has been developed on its basis.

Keywords: financial management, reference points, industrial enterprise, digital twins.

Введение

«Чтобы двигаться в определённом направлении быстро и эффективно, надо иметь четкое представление о точке отправления, маршруте движения, возможных препятствиях и конечной цели, которая имеет важное значение как при определении направления движения, так и при выборе средств достижения результата» [9, с.131]. В системах государственного планирования [4; 10], управления финансами [1; 7] и инновационным развитием [6; 9] вышеперечисленные точки также принято именовать «реперными».

Применительно к системе управления финансами предприятия реперные точки могут быть определены как состояния перерабатывающей системы предприятия в фиксированные моменты времени.

Цель работы, направленная на достижение нового знания, – алгоритмизация процессов управления финансами по реперным точкам перерабатывающей системы промышленного предприятия.

Задачи исследования:

- 1) разработать рекомендации по формированию перечня реперных точек управления финансами промышленного предприятия;
- 2) разработать систему кодификации реперных точек управления финансами предприятия;
- 3) предложить подход к алгоритмизации процессов управления финансами с использованием кодов реперных точек и технологии цифровых двойников.

Основная часть

1. Реперные точки системы управления финансами промышленного предприятия: классификационные основания

Реперные точки системы управления финансами промышленного предприятия могут быть классифицированы по таким основаниям, как:

1) начальные и конечные моменты течения процессов операционной, инвестиционной и финансовой видов деятельности, а также сопровождающих эти процессы движений всех видов ресурсов;

2) предельные (минимальные и максимальные), планируемые и фактические значения объёмов всех видов ресурсов, в их натуральной форме и денежной оценке, учитываемой в бухгалтерском учёте в качестве средств (активов) и источников средств (пассивов);

3) осуществляемые функции (восстановительная; накопительная; бюджетная; контрольная [7, с.47]) по ключевым направлениям деятельности («финансово-кредитное планирование; финансово-оперативная работа; контрольно-аналитическая ра-

бота» [7, с.50]) и формируемым на их основе регламентам («системе внутрифирменного взаимодействия» [7, с.50]).

2. Рекомендации по формированию перечня реперных точек управления финансами промышленного предприятия

Формирование полного перечня реперных точек управления финансами промышленного предприятия целесообразно осуществлять с учетом положений действующих нормативных правовых актов (положений, приказов [5], методик [2], авторских разработок [3]), а также потенциальных возможностей развития действующих программных продуктов.

Для обозначения реперных точек может быть использован рабочий план счетов, согласно утверждённому руководителем предприятия приказу по учётной политике.

Методологически важно учитывать, что, руководствуясь одним и тем же приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н [5], рабочие планы счетов каждого промышленного предприятия практически уникальны. В частности, малые предприятия производят укрупнение отдельных счетов, предусмотренных приказом Минфина [5], и, в частности, при упрощённой системе налогообложения, открывают для учёта следующие счета:

- 1) производственных запасов – счет 10 «Материалы» вместо счетов 07, 10, 11;
- 2) затрат, связанных с производством и продажей продукции (работ, услуг), - счет 20 «Основное производство» - вместо счетов 20, 23, 25, 26, 28, 29;
- 3) готовой продукции и товаров – счет 41 «Товары» вместо счетов 41 и 43;
- 4) дебиторской и кредиторской задолженности – счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» вместо счетов 62, 71, 73, 75, 76, 79;
- 5) денежных средств в банках – счет 51 «Расчетные счета» вместо счетов 51, 52, 55, 57;
- ж) капитала – счёт 80 «Уставный капитал» - вместо счетов 80, 82, 83;
- 6) финансовых результатов – счет 99 «Прибыли и убытки» вместо счетов 90, 91, 99.

Вместе с тем, такое укрупнение не тождественно упрощению финансового контроля в реперных точках принятия решений, так как течение операционных, финансовых и других процессов деятельности предприятия не зависит от принятой им системы бухгалтерского учёта. Кроме того, необходимо также учитывать установленные нормативными правовыми актами допустимые пределы такого укрупнения, а именно: счета, связанные с учетом расходов на

оплату труда, начислений на заработную плату и налогов, с какими-либо другими счетами бухгалтерского учёта объединять нельзя.

3. Разработка системы кодификации реперных точек управления финансами промышленного предприятия

За основу кодификации реперных точек могут быть приняты бухгалтерские проводки, отражающие начало и окончание течения отражаемых в бухгалтерском учёте процессов и результатов этих процессов. Соответственно, согласно вышерассмотренному рабочему плану счетов, основные реперные точки могут быть объединены в следующие группы, с присвоением каждой из операций соответствующих кодов.

1) Основные средства (ОС):

Д08К76 – ОС поступили;

Д01К08 – ОС введены в эксплуатацию.

2) Нематериальные активы (НМА):

Д08К76 – НМА поступили;

Д04К08 – НМА приняты к учёту.

3) Сырьё, материалы, покупные комплектующие изделия (МПЗ):

Д10К76 – МПЗ поступили;

Д20К10 – МПЗ отпущены в производство.

4) Заработная плата (ЗП) и начисления на заработную плату (ОСН):

Д20К70 – ЗП начислена;

Д20К69 – ОСН начислены.

5) Готовая продукция (ГП):

Д43К20 – ГП выпущена;

Д90К43 – ГП реализована.

6) Денежные средства (ДС):

Д51К76 – ДС от покупателя (дебитора) поступили на расчетный счёт;

Д76К51 – ДС перечислены поставщику;

Д70К51 – ДС на выплату заработной платы перечислены;

Д68К51 – налоги оплачены (перечислены в бюджет);

Д69К51 – начисления на заработную плату оплачены (перечислены во внебюджетные фонды).

Преимущество предложенного подхода к кодификации реперных точек управления финансами очевидно: пул программ бухгалтерского учёта в стране является одним из наиболее мощных, обладающих возможностями развития и легко адаптируемых под конкретные цели учёта, а также запросы хозяйствующих субъектов.

4. Подходы к алгоритмизации процессов управления финансами с использованием кодов реперных точек и технологии цифровых двойников

Кодификация реперных точек позволяет алгоритмизировать управляемые процессы посредством расчета периода времени между двумя точками, последующего сравнения полученного значения с нормативными значениями и выдачи менеджменту предприятия готовых рекомендаций, формируемых с использованием технологии цифровых двойников – программных аналогов конкретных процессов [8, с.282-283].

Так, например, периоды времени между реперными точками:

Д10К76 – Д76К51 – это период оборота кредиторской задолженности по полученным МПЗ; согласно

обычаям делового оборота, оплата поставленных МПЗ должна быть произведена в день их поступления на склад покупателя;

Д20К10 – Д43К20 – это длительность производственного цикла; следствием отклонения этого показателя от нормативного значения, установленного службой главного технолога, является незапланированный рост дебетового сальдо на счете 20, то есть иммобилизация (связывание) оборотных средств, их отвлечение из других запланированных процессов и финансовых потоков;

Д43К20 – Д90К43 – это длительность оборота дебиторской задолженности; нормативное значение по каждому виду продукции устанавливает служба главного экономиста; отклонения от нормативного значения аналогичны рассмотренному выше.

Во всех трёх приведенных примерах руководители структурных подразделений, ответственные за поддержание нормального хода течения процессов, получают предписания, генерируемые по принципу «цифровых двойников» [8] - аналогов процессов и ситуаций, заложенных в программу. При этом, если в первом и третьем примерах, предписания формируются по факту окончания процессов («Оплатить счёт ____»; «Востребовать просроченную дебиторскую задолженность по ТТН ____»), то во втором примере предписание «Устранить сбой производственного процесса ____», возникшие в ходе изготовления продукции, для чего длительность производственного цикла между реперными точками разбивается на отдельные операции и переходы согласно маршрутному технологическому процессу.

Обсуждение

1. Управления финансами по реперным точкам перерабатывающей системы промышленного предприятия представляет собой алгоритмизированный процесс контроля, основанного на сопоставлении фактического состояния процессов с нормативными состояниями процессов, заложенных в программу в качестве цифровых двойников. В случае возникновения расхождений система управления генерирует предписания, доступные подписанным пользователем.

2. Для целей кодификации реперных точек предложено использовать бухгалтерские проводки, предусмотренные планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: создание нового программного продукта на основе хорошо себя зарекомендовавших бухгалтерских программ значительно сократит время разработки и позволит получить качественную программу.

Заключение

1. Введено новое понятие «реперная точка управления финансами предприятия».

2. Разработаны рекомендации по формированию перечня реперных точек управления финансами предприятия.

3. Разработана система кодификации реперных точек управления финансами предприятия.

4. Предложены подходы к алгоритмизации процессов управления финансами с использованием кодов реперных точек и технологии цифровых двойников.

Библиографический список

1. Луценко С.И. Реперные точки корпоративной денежной политики // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2015. Т. 8. № 2. С. 70-81.
2. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, утв. приказом Министерства экономики РФ от 01.10.1997 г. № 118 [Электронный документ] URL: <https://docs.cntd.ru/document/9054334> (дата обращения: 15.01.2022).
3. Мигунов Р.А., Гайсин Р.С. Развитие технологий цифровизации сельского хозяйства в институциональной среде России // В сб.: Институциональные тренды трансформации социально-экономической системы в условиях глобальной нестабильности. Материалы V международной научно-практической конференции. - Краснодар, 2021. С. 363-367.

4. Невская Н.А. Реперные точки государственного экономического планирования // ЦИТИСЭ. 2015. № 2 (2). С. 17.
5. Приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» [Электронный документ] URL: <https://docs.cntd.ru/document/901774800> (дата обращения: 15.01.2022).
6. Романенко И.В. Управление финансами инновационно активного предприятия // Экономика. Бизнес. Право. 2019. № 1-3 (29). С. 49-78.
7. Романенко И.В. Управление финансами предприятия // Экономика. Бизнес. Право. 2018. № 10-12 (28). С. 46-78.
8. Силкина Г.Ю., Щербаков В.В. Информационно-аналитический инструментарий логистики и управления цепями поставок // Логистические системы в глобальной экономике. 2021. № 11. С. 280-284.
9. Соколов М.Э., Позднышева Ю.А. Реперные точки в развитии инновационной системы России // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2010. № 4. С. 128-142.
10. Яндиева М.С., Юсупова Т.А. Индикативное планирование как инструмент устойчивости финансовой системы // Вестник Академии знаний. 2020. № 2 (37). С. 496-499.

References

1. Lucenko S.I. Reperynye tochki korporativnoj denezhnoj politiki // Problemyj analiz i gosudarstvenno-upravlencheskoe proektirovanie. 2015. T. 8. № 2. S. 70-81.
2. Metodicheskie rekomendacii po razrabotke finansovoj politiki predpriyatiya, utv. prikazom Ministerstva ekonomiki RF ot 01.10.1997 g. № 118 [Elektronnyj dokument] URL: <https://docs.cntd.ru/document/9054334> (data obrashcheniya: 15.01.2022).
3. Migunov R.A., Gajsin R.S. Razvitie tekhnologij cifrovizacii selskogo hozyajstva v institucionalnoj srede Rossii // V sb.: Institucionalnye trendy transformacii socialno-ekonomicheskoy sistemy v usloviyah globalnoj nestabilnosti. Materialy V mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. - Krasnodar, 2021. S. 363-367.
4. Nevskaya N.A. Reperynye tochki gosudarstvennogo ekonomicheskogo planirovaniya // CITISE. 2015. № 2 (2). S. 17.
5. Prikaz Minfina Rossii ot 31 oktyabrya 2000 g. № 94n «Ob utverzhdenii Plana schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti organizacij i instrukcii po ego primeneniyu» [Elektronnyj dokument] URL: <https://docs.cntd.ru/document/901774800> (data obrashcheniya: 15.01.2022).
6. Romanenko I.V. Upravlenie finansami innovacionno aktivnogo predpriyatiya // Ekonomika. Biznes. Pravo. 2019. № 1-3 (29). S. 49-78.
7. Romanenko I.V. Upravlenie finansami predpriyatiya // Ekonomika. Biznes. Pravo. 2018. № 10-12 (28). S. 46-78.
8. Silkina G.YU., SHCHerbakov V.V. Informacionno-analiticheskij instrumentarij logistiki i upravleniya cepyami postavok // Logisticheskie sistemy v globalnoj ekonomike. 2021. № 11. S. 280-284.
9. Sokolov M.E., Pozdnysheva YU.A. Reperynye tochki v razvitii innovacionnoj sistemy Rossii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 21: Upravlenie (gosudarstvo i obshchestvo). 2010. № 4. S. 128-142.
10. YAndieva M.S., YUsupova T.A. Indikativnoe planirovanie kak instrument ustojchivosti finansovoj sistemy // Vestnik Akademii znaniy. 2020. № 2 (37). S. 496-499.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДСИСТЕМА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Хамхоева Ф.Я., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет

Аннотация: Специфика современного мира ведет к неуклонному росту уровня значимости информационных ресурсов для социума. При этом добиться обеспечения грамотного управления любыми социальными и экономическими системами невозможно при отсутствии качественного информационного обеспечения персонала. Основная цель этой работы заключается в изучении системы бухучета в качестве информационной подсистемы управленческой системы. К основным задачам работы стоит отнести: демонстрация значимости системы бухучета в рамках процесса успешного управления организацией; раскрытие сути системы первичного учета, учетных регистров, а также бухгалтерской отчетности в качестве базовых источников обеспечения требуемой информацией.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, система управления, информационная подсистема.

Научная специальность публикации: 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика.

Abstract: The specificity of the modern world leads to a steady increase in the level of significance of information resources for society. At the same time, it is impossible to ensure the competent management of any social and economic systems in the absence of high-quality information support for personnel. The main purpose of this work is to study the accounting system as an information subsystem of the management system. The main tasks of the work include: demonstrating the importance of the accounting system in the framework of the process of successful management of the organization; disclosure of the essence of the primary accounting system, accounting registers, as well as financial statements as the basic sources of providing the required information.

Keywords: accounting, management system, information subsystem.

Имеющие непосредственное отношение к определенной организации информационные потоки отличаются своим разнообразием. Многие из них формируются или же касаются применяемой внутри организации системы бухучета. Система бухгалтерского учета, которая появилась вместе с письменностью, является одним из главных инструментов, который определяет общий уровень эффективности руководства организацией и достижения ей некоего финансового успеха. Все это и обуславливает актуальность выбранной для работы темы.

Система бухгалтерского учета представляет собой процесс наблюдения, регистрации, группирования, сведения, анализа, а также обмена информацией. Благодаря использованию комплекса учетных данных возникает возможность формировать модель работы управляемого объекта. Это все будет являться предпосылкой для утверждения необходимых эффективных управленческих решений. Сами по себе учетные данные являются базой для принятия решений не только внутри предприятия, но и вне его. За счет них обеспечивается возможность практической реализации таких взаимосвязей, как:

1. Система бухгалтерского учета и планирования. Процесс планирования предполагает формирование целей, а также определение путей их практической реализации, вместе с определением оптимальных альтернативных решений. В качестве изначальной основы планирования выступают учетные данные. При этом данные текущего учета являются инструментом контроля за реализацией планов и основой для внесения изменений в плановые задания.

2. Система бухгалтерского учета, контроля. Будучи одной из функций управления процесс хозяйственного контроля заключается в определении существующих отклонений от планов, а также в определении того факта, насколько хозяйственные мероприятия согласуются с ранее сформированным планом и в выявлении факта нарушения правовых актов, норм. С целью обеспечения возможности выявления подобных расхождений, осуществляется процедура сравнения фактических результатов с плановыми. Бухучета выступает в роли источника данных о фактических результатах. Бухгалтерия осуществляет контроль за каждой хозяйственной операцией организации, а также контролирует сохранность имущества организации.

3. Бухучет и анализ. Процедура экономического анализа реализуется на основе бухучета, высту-

пающего в качестве базового информационного источника. Анализ занимает основное место в рамках процесса экономического обоснования утверждаемых планов. Наличие непосредственной связи между анализом и системой бухгалтерского учета проявляется в том, что в ходе формирования моделей будут использоваться как учетные данные, так и данные их бухгалтерской отчетности.

4. Бухучет, ревизия, аудит. Процедура проведения ревизий и аудитов предполагает ориентацию на данные бухучета. Итоговые результаты, полученные в ходе проведения проверок, могут быть использованы для обеспечения возможности практического улучшения системы учета внутри организации.

5. Бухучет, кредит, право, финансы. Информация из бухучета применяется в ходе составления кредитных и финансовых планов организации, а также при разрешении тех или иных юридических вопросов. Также на основании данных учетов проводится контроль выполнения финансовых планов и финансового состояния организации, использование внутри организации банковских кредитов. [3]

Счета системы бухучета представляют собой метод обеспечения возможности систематизации и текущего учета состояния и изменения хозяйственных средств, основных путей их формирования, а также различных хозяйственных процессов с целью получения данных, требуемых для осуществления управления и контроля над ними. Процесс систематизации реализуется за счет того, что каждая группа однородных хозяйственных средств, источников, имеет отдельный счет.

В качестве некоего квалификационного признака, с помощью которого можно определить объект бухучета, выступает счет. Открытие счетов осуществляется на каждый отдельный вид хозяйственных средств, путей их формирования, хозяйственных процессов, согласно с системой классификации объектов, являющихся частью бухучета (счет «Основные средства», «Касса»).

Счета, имеющие непосредственную связь с бухгалтерским балансом: открываются согласно существующих статей баланса и делятся на активные и пассивные. Счета, являющиеся активными, используются для текущего учета трансформации имущества, принадлежащего организации. Пассивные используются для источников обязательств, средств предприятия. Наличие связи между счетами и балансом проявляется в том, что изначальный размер хозяйственных средств, вместе с их источником будет фиксировать-

ся на счете из предыдущего баланса. После этого на основании проводимых хозяйственных операций будут отражаться любые изменения. В новом балансе фиксируется количество и состояние хозяйственных средств.

Счета, принадлежащие к категории активно-пассивных, используются для текущего учета состояния, а также изменения одновременно, как хозяйственных средств, так и источников их образования. Подобные счета могут быть следующих видов: имеющие одностороннее сальдо и те, где сальдо двухстороннее. Счета с односторонним сальдо принято относить счет под названием «Прибыли и убытки». В том случае. Если у организации за определенный отчетный период размер дохода будет превышать размер расходов, то существующая между ними разность будет формировать прибыль. В данном случае сальдо будет являться кредитовым. Если же общий объем дохода будет ниже объема расходов, то будут формироваться убытки. В таком случае сальдо по счету будет являться дебетовым.

К числу активно-пассивных счетов, имеющих двухстороннее и развернутое сальдо стоит отнести счет под названием «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Сальдо по такому дебету данного счета будет означать формирование дебиторской задолженности. Сальдо по кредиту говорит о кредиторской задолженности.

Сальдо представляет собой остаток хозяйственных ресурсов и источников. Оборот представляет собой изменение хозяйственных ресурсов, вместе с путями их формирования. Двойная запись, будучи одним из методов бухучета, используется для отражения проводимых хозяйственных операций. Сфера использования данного инструмента относится к хозяйственным средствам, которые находятся, согласно с законодательными нормами в непосредственной собственности субъекта хозяйственной деятельности. Все отдельные хозяйственные факты перемещения хозяйственных ресурсов, которые являются собственностью организации, будут подлежать двойной записи: в дебет одного счета в аналогичной сумме. Осуществление записи операций по счетам является бухгалтерской проводкой. [2]

В целом данные, отражающие состояние, а также перемещение хозяйственных ресурсов, вместе с источниками их формирования, получаемые из счетов, отличается своим обобщенным характером. Подобная информация будет недостаточной для обеспечения управления хозяйственной деятельностью организации. Требуется наличие более детальной информации. По этой причине счета по своему масштабу группированию принято делить на следующие типы: синтетические (используются для укрупненных увеличенной обобщенной группы), учета (используются для однородных источников, средств).

Ведущийся в синтетических счетах учет принято называть синтетическим. Его принято вести исключительно в финансовом выражении. Аналитическими счетами являются счета, что открываются в развитие синтетических счетов с целью детальной группировки и учета ресурсов.

Аналитический учет — это такой учет, что ведется на синтетических счетах. В рамках системы аналитического учета принято использовать сразу три вида измерителей, часто обусловлено тем фактом, что информация такого учета обладает данными об определенных видах основных средств, а также о задолженности для каждого отдельного сотрудника.

Чтоб обеспечить возможность получения сводной информации по счетам системы бухучета, а также проверки факта равенства синтетического и аналитического учета, потребуется осуществить обобщение информации из бухучета. Подобный формат обобщения принято проводить в конце каждого месяца через формирование оборотных ведомостей по

отдельным синтетическим и аналитическим бухгалтерским счетам. Сама по себе оборотная ведомость является некой сводкой оборотов, а также остатков за некий временной отрезок. Информация для формирования оборотной ведомости берется прямо из счетов. Такая ведомость состоит из следующих граф: начальное сальдо, обороты, конечное сальдо. В каждой графе имеет по две колонки – дебет, кредит. На основании оборотной ведомости осуществляется формирование баланса.

Специфика рыночной экономики определяет особую важность для каждого предприятия таких понятий, как: «прибыль», «платежеспособность», «ритмичность поставки», «своевременность оплаты». Поэтому перед началом проведения любой сделки и заключения договора, важно убедиться в надежности и платежеспособности конкретного контрагента. Данная операция может быть проведена путем использования бухгалтерской отчетности. Важно понимать, что в ее доступности должны быть заинтересованы абсолютно все участники, реализуемой сделки.

Каждая коммерческая организация всегда нуждается в той или иной мере в получении дополнительных финансовых ресурсов. Они могут братья прямо на рынке капитала. При этом для привлечения инвесторов и кредиторов потребуется иметь открытую финансовую отчетность. Именно от прозрачности и привлекательности финансовой отчетности, говорящей о текущем финансовом состоянии организации, будет зависеть успешность привлечения ей инвесторов, а также получения кредитов.

Главное преимущество БО заключается в наличии продвинутых аналитических возможностей. Осуществление процедуры анализа годовой отчетности организации является одной из главных задач бухгалтеров, аналитиков, финансовых менеджеров. По сути, БО является самым важным инструментом финансового анализа, при условии наличия фактов, подтверждающих открытость, прозрачность и достоверность представленных фактов, что можно осуществить путем использования метода независимого аудита.

Фактически бухгалтерская отчетность является самой важной составляющей информационной структуры каждого предприятия. Все основные, обобщенные принципы оформления бухгалтерской отчетности описаны международном стандарте финотчетности №1 «Представление отчетности».

В Российской Федерации процесс формирования бухгалтерской отчетности регулируется не только ФЗ «О бухгалтерском учете», но и ПБУ 1/98 «Учетная политика организации». Специфика состава, структуры отчетности, вместе с порядком оценки ее основных показателей, правилами ее представления, описаны в тексте ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». [1]

Пользуясь созданной в бухучете данными, представленными в БО, организация может сформировать особую тактику, а также стратегию своего дальнейшего финансового развития.

Важно понимать, что БО предприятия интересуют самых разных лиц. Все эти лица могут быть условно разделены на следующие основные группы: внутренние, внешние.

К внутренним принадлежат представители административного аппарата организации, а также производственные сотрудники, обладающие доступом к специальной информации, с помощью которой можно более эффективно реализовывать управленческие функции. Кроме того, такие лица несут персональную ответственность за принимаемые и реализуемые управленческие решения. К числу внутренних также стоит отнести непосредственного собственника предприятия. Для такой категории лиц подобные учетные данные являются необходимыми так, как они позволяют с высокой точностью оценить дальнейшие фи-

нансовые перспективы предприятия, а также возможность практического извлечения доходов в форме дивидендов.

Так, как внешние лица существуют вне рамок конкретного предприятия, их можно разделить на следующие категории: лица, имеющие прямой материальный интерес; лица, имеющие косвенные финансовые интересы; лица без каких-либо финансовых интересов.

Лица, имеющие прямой материальный интерес, представляют собой кредиторов, инвесторов. Они, основываясь на имеющих отчетных данных, занимаются разработкой вариантов для предоставления займов, а также определяют вероятность их возврата и срок их погашения. В качестве предмета анализа такой группы, выступает текущее материальное положение организации, ее финансовые результаты, уровень ликвидности баланса.

Лица, имеющие не прямой материальный интерес, представляют собой налоговые и финансовые органы, различные государственные учреждения, страховые компании и так далее. Государственные органы должны иметь доступ к финансовой отчетности организации для того, чтобы осуществлять точный контроль за поступлением материальных ресурсов от компании в государственный и местный бюджет, а также для осуществления корректировки финансовой политики организации с помощью системы налогообложения. Налоговые органы, основываясь на финансовых отчетах, следят за правильностью уплаты налогов предприятием. Также в эту категорию лиц можно отнести и заказчиков так, как доступ к финансовой отчетности организации им может помочь определить перспективу сотрудничества.

Лица. Не имеющие финансового интереса представлена: аудиторскими компаниями, арбитражными структурами, органами статистики. Такие лица заинтересованы в получении доступа к отчетной информации так, как она им позволяет осуществлять проверку законности проводимых операций организацией, получать точные статистические данные, а также

проводить анализ экономического состояния предприятия.

Бухучет представляет собой сложный процесс осуществления наблюдения, сведения, анализа, а также передачи данных. Благодаря использованию учетных данных появляется возможность формирования модели работы объекта управления. Это помогает принимать более эффективные и верные управленческие решения. [4]

Учетная информация представляет собой изначальную основу для осуществления процедуры планирования. При этом данные текущего учета следует рассматривать в качестве инструмента реализации планов и для внесения корректировок в плановые задачи. Бухгалтерия занимается осуществлением контроля за проводимыми на предприятии хозяйственными операциями. Также она контролирует сохранность имущества, принадлежащего организации. Наличие прямой связи между анализом и бухгалтером проявляется в том факте, что в ходе формирования моделей, будут применены как учетные данные, так и данные из БО. Информация из бухгалтерии применяется в ходе формирования финансовых и кредитных планов, а также в ходе практического разрешения, возникающих юридических вопросов.

Фактически бухгалтерская отчетность является наиболее важной составляющей информационной системы, которая создается внутри конкретного предприятия. Это объясняется тем, что в ходе использования информации, сформированной в бухгалтерии и применяемой в бухгалтерских отчетах, у организации возникает практическая возможность создания продвинутой тактики и стратегии последующего успешного финансового развития. Для этого осуществляется оценка вероятных рисков предпринимательской деятельности, осуществляется поиск рычагов, позволяющих добиться роста уровня эффективности как производственных, так и материальных инвестиций, происходит выбор наиболее продуктивной инвестиционной сферы, вместе с поиском стабильных и устойчивых инвестпартнеров.

Библиографический список

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено Приказом Министерства финансов РФ от 29.07.98 г. № 34н: С изм. и доп. на 24.03.2000 г.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учеб. пособие. — М.: ИКЦ «МарТ», 2001. — 832 с.
3. Краснова Л.П., Шалашова Н.Т. Бухгалтерский учет: Учебник. — М.: ЮРИСТ, 2002. — 528 с.
4. Любушин Н.П., Жаринов В.В. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 312 с.
5. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. — 2-е изд., испр. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. — 510 с.

References

1. Polozhenie po vedeniyu buhgalterskogo ucheta i buhgalterskoj otchetnosti v RF. Utverzhdeno Prikazom Ministerstva finansov RF ot 29.07.98 g. № 34n: S izm. i dop. na 24.03.2000 g.
2. Astahov V.P. Buhgalterskij finansovij uchet: Ucheb. posobie. — M.: IKC «MarT», 2001. — 832 s.
3. Krasnova L.P., SHalashova N.T. Buhgalterskij uchet: Uchebnik. — M.: YURIST, 2002. — 528 s.
4. Lyubushin N.P., ZHarinov V.V. Teoriya buhgalterskogo ucheta: Ucheb. posobie. — 2-e izd., pererab. i dop. — M.: YUNITI-DANA, 2002. — 312 s.
5. Upravlencheskij uchet: Ucheb. posobie / Pod red. A.D. SHeremeta. — 2-e izd., ispr. — M.: FBK-PRESS, 2002. — 510 s.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ ФАКТОРЫ

Чикин С.Н., к.э.н., доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ»

Ярославцева Л.П., к.э.н., доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ»

Аннотация: В статье представлены подходы и результаты оценки дифференциации доходов населения России. Исследование дифференциации доходов населения остаётся актуальным для отдельных регионов, размещенных в различных природно-климатических зонах, имеющих особенности социально-экономического состава населения, социально-производственной инфраструктуры и для Российской Федерации в целом. Цель статьи – оценка основных факторов, определяющих уровень и динамику доходов населения России. В качестве информационной базы использованы агрегированные данные официальной статистики и микро данные Выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах, проводимых Росстатом [1,4]. Для решения поставленных задач использованы традиционные показатели. Предлагаются аналоговые показатели и методы анализа дифференциации доходов населения.

Ключевые слова: денежный доход, дифференциация и концентрации доходов, децильный коэффициент, коэффициент фондов, аналоги коэффициентов

Научная специальность публикации: 08.00.12 – Бухгалтерский учёт, статистика.

Abstract: The article presents approaches and results of assessing the differentiation of incomes of the Russian population. The study of the differentiation of incomes of the population remains relevant for individual regions located in various natural and climatic zones, having features of the socio-economic composition of the population, socio-industrial infrastructure and for the Russian Federation as a whole. The purpose of the article is to assess the main factors determining the level and dynamics of income of the Russian population. The aggregated data of official statistics and micro data of Selective observation of the populations income and participation in social programs conducted by Rosstat were used as an information base [1,4]. Traditional indicators were used to solve the tasks. Analog indicators and methods of analyzing the differentiation of income of the population are proposed.

Keywords: monetary income, differentiation and concentration of income, decile coefficient, fund coefficient, analogs of coefficients.

Дифференциация доходов при высоком уровне бедности населения являются острой и актуальной проблемой не только отдельных семей (домохозяйств), но и общества в целом. Принято считать, что опасность социальных конфликтов сводится к минимуму, если доля населения, живущего ниже прожиточного минимума, составляет не более 8%, а разрыв между доходами богатых и бедных не больше, чем 10 раз. Превышение этих пороговых значений свидетельствует о наличии обнищавших слоёв населения, формирующих «социальное дно». Серьезная поляризация доходов населения в совокупности с их низким уровнем приводит к расколу общества по социальному признаку, вызывает социальную напряжённость и

является серьезным препятствием в социально-экономическом развитии России.

Оценка дифференциации доходов населения на основе коэффициента фондов через соотношение среднедушевого денежного дохода у 10% самого обеспеченного и 10% самого бедного населения проведенная за 2013-2020гг. свидетельствует о высоком уровне дифференциации доходов. Критический уровень был превышен на 40-60%. Аналогичные выводы следуют из анализа данных показателей оценки дифференциации денежных доходов. Значение этих показателей, изменение во времени представлены на рисунке 1.

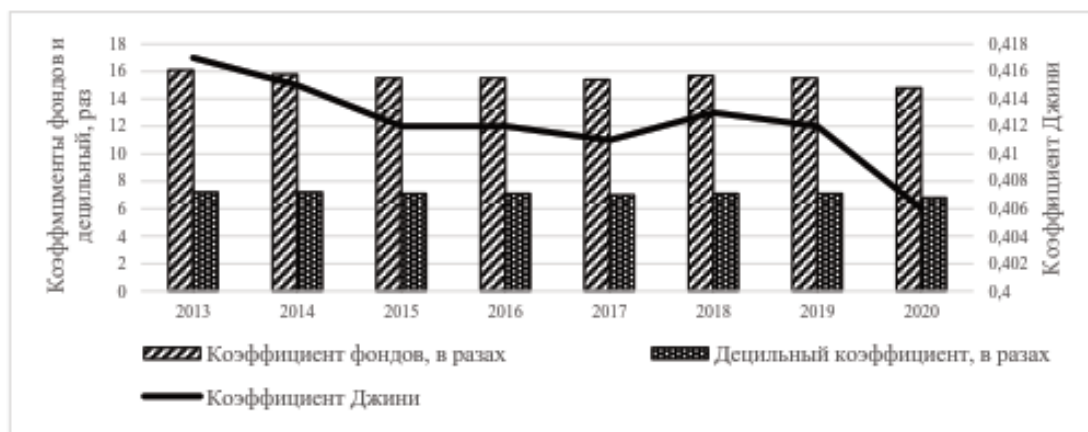


Рисунок 1 – Динамика показателей дифференциации денежных доходов населения России в 2013-2020 гг.

Уровень концентрации доходов населения, т.е. сосредоточения большей доли дохода у богатых относительно доли населения так же как и коэффициент фондов несколько снизился (особенно в 2020 - пандемийном году), но остаётся высоким. По размерам коэффициента Джини Россия находится в группе стран с наиболее высоким уровнем экономического неравенства.

Для расчёта приведённых показателей дифференциации доходов населения России использованы интервальные ряды распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов [4,134]. Наглядно ряды распределения представлены на рисунке 2.

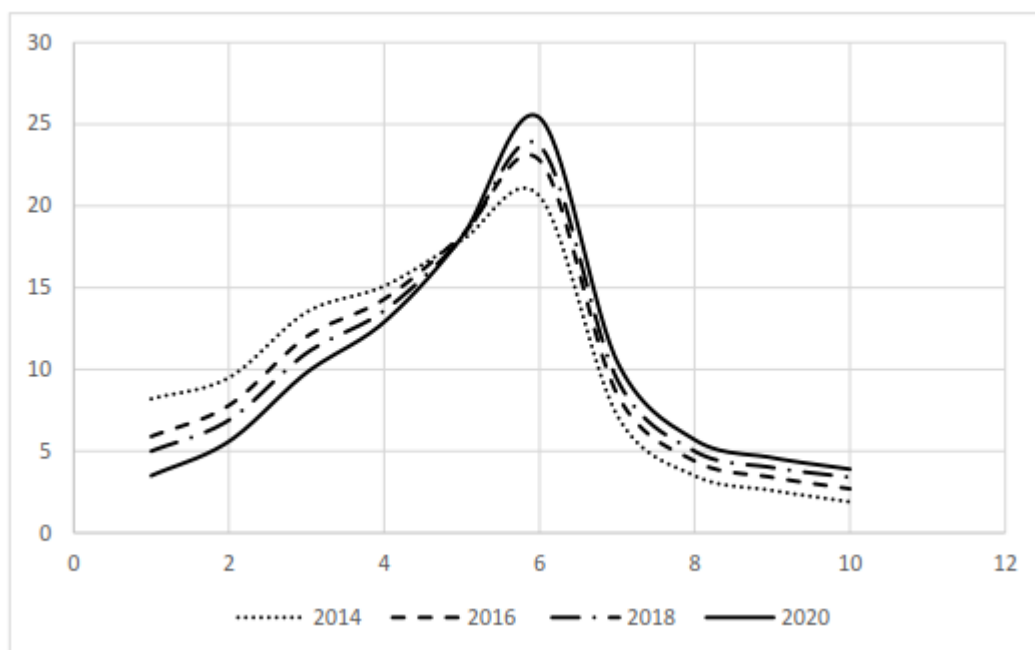


Рисунок 2 – Распределение населения России по среднему денежному доходу в 2014-2020 гг. (рублей, в месяц)

Ряды распределения позволяют сделать вывод о постепенном снижении доли крайне бедного и увеличении численности и доли населения, имеющего относительно нормальные модальные и медианные доходы. Так, только за рассматриваемый период доля лиц, имеющих минимальные доходы (до 7 тыс. руб.) снизилась на 6,3 процентных пункта, а доля лиц с доходами более 60 тыс. руб. увеличилась с 6,9 до 14,2 процентов, т. е. на 7,3 процентных пункта.

В исследуемых рядах распределения наблюдается сильная асимметрия как в средней части ряда рас-

пределения (коэффициент Пирсона варьирует на уровне 0,7-0,8), так и крайних значений признака, определяемых на основе нормированного коэффициента третьего порядка. Соотношение модальных, медианных и средних значений величины денежных доходов населения служит существенным доказательством и указывает на наличие дифференциации доходов населения России на протяжении всего периода. Наглядно это представлено на рисунке 3.

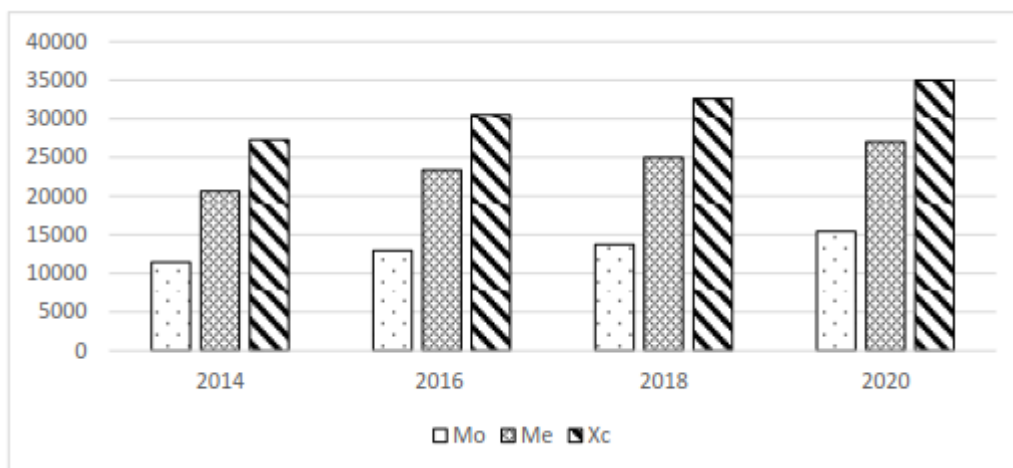


Рисунок 3 - Модальные, медианные и среднее значения денежных доходов населения России в 2014-2020 гг. (рублей в месяц)

Детальная оценка дифференциации населения по величине дохода может основываться на решении задачи статистического распознавания соответствующих типов или групп доходности. Регулярно публикуемые статистические интервальные ряды распределения населения по уровню денежных доходов являются исключительно ценным, но, по существу, первичным материалом. По данным этих исходных интервальных рядов следует распознавать и выделять реально существующие структурные типы доходности, и уже на этой основе предлагать аналитические оценки различных сторон дифференциации населения по уровню дохода, оценивать проявление

бедности в различных социально-демографических группах населения.

Для изучения дифференциации доходов населения за 2013-2020 гг. в проведенных как и ранее исследованиях [2,3], применяли аналоги показателей коэффициентов фондов и децильных коэффициентов дифференциации. Такими аналогами могут быть:

1. *Аналог децильного коэффициента (АДК_j)* или *квантильная дифференциация* как отношения нижнего уровня дохода в наиболее доходной группе к верхнему уровню дохода в самой низко доходной группе 1;

2. *Аналог коэффициента фондов* как отношение среднего дохода в группе, с самыми высокими дохо-

дами к среднему доходу населения, образующего первый тип с самыми низкими денежными доходами.

Если с учетом фактического расслоения населения вся совокупность разделяется на неравные по численности группы доходности, то могут рассматриваться следующие 3 взаимосвязанных фондовых показателя.

1. Аналоги индекса фондов (АИФj), как отношения общей суммы денежных доходов в самых высокодоходных группах к общей сумме полученных денежных доходов в самых низко доходных группах населения. Величину АИФ можно определить и как отношение удельного веса высокодоходной группы в общей сумме доходов к аналогичному удельному весу для самых низко доходных групп.

2. Аналоги коэффициента фондов (АКФj), как отношения среднего дохода населения в группах населения с самыми высокими доходами к среднему доходу в самых низко доходных группах населения.

3. Координация численности населения (КНj), образующего наиболее доходные группы, с численностью населения с более низкими денежными доходами.

В 2020 г. практически вся вариация денежных доходов (98÷99%) – определяется фактически сформировавшимся распределением населения по 7-9 типам доходности. Основные характеристики этих показателей по 7 группам приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчётные показатели дифференциации денежных доходов населения России в 2020 г.

Номер группы (типы)	Доля населения, %	Средние доходы в группе (типе)	Квантильная дифференциация (АДКj)	Соотношение средних доходов (АКФj)	Аналоги индекса фондов (АИФj)	Координация численности населения (КНj)
1	9,1	6308	7,23	15,4	31,3	1,077
2	9,8	12000	5,16	8,1	15,3	1
3	12,9	16500	3,81	5,9	8,5	0,76
4	18,1	23000	2,68	4,2	4,3	0,541
5	25,4	36000	1,61	2,7	2	0,386
6	14,9	84297	1	1,7	2,1	0,658
7	9,8	97148	0	1	1	1

На основе сформулированных методических положений произведён расчёт и представлено расслоение населения на типические группы. Для каждой группы рассчитан набор собственных числовых характеристик (удельный вес населения, средний уровень и общая сумма дохода), определены конкретные числовые характеристики фактического уровня дифференциации в форме, например, соотношения средних доходов, соотношения минимальных и максимальных доходов, соотношения (координация) численности населения в типических группах.

Выделение типических групп населения позволяет более объективно выполнять межрегиональные сопоставления уровня жизни, выявлять особенности дифференциации населения в разных регионах.

Числовые характеристики типических групп доходности населения, рассматриваемые в динамике, дают основание обоснованно судить о тенденциях изменения уровня жизни, бедности и социального расслоения, а также, что является особенно важным, обоснованно прогнозировать течение социальных процессов (изменений в распределении доходов, изменение средних доходов, изменение соотношений численности населения) на ближайшую и более отдаленную перспективу.

Дифференциация доходов населения во многом определяется изменением структуры денежных доходов населения и различием размера оплаты труда как основного источника дохода. На рисунке 4 представлена динамика и структура денежных доходов населения России за 2013- 2020 гг. [4]

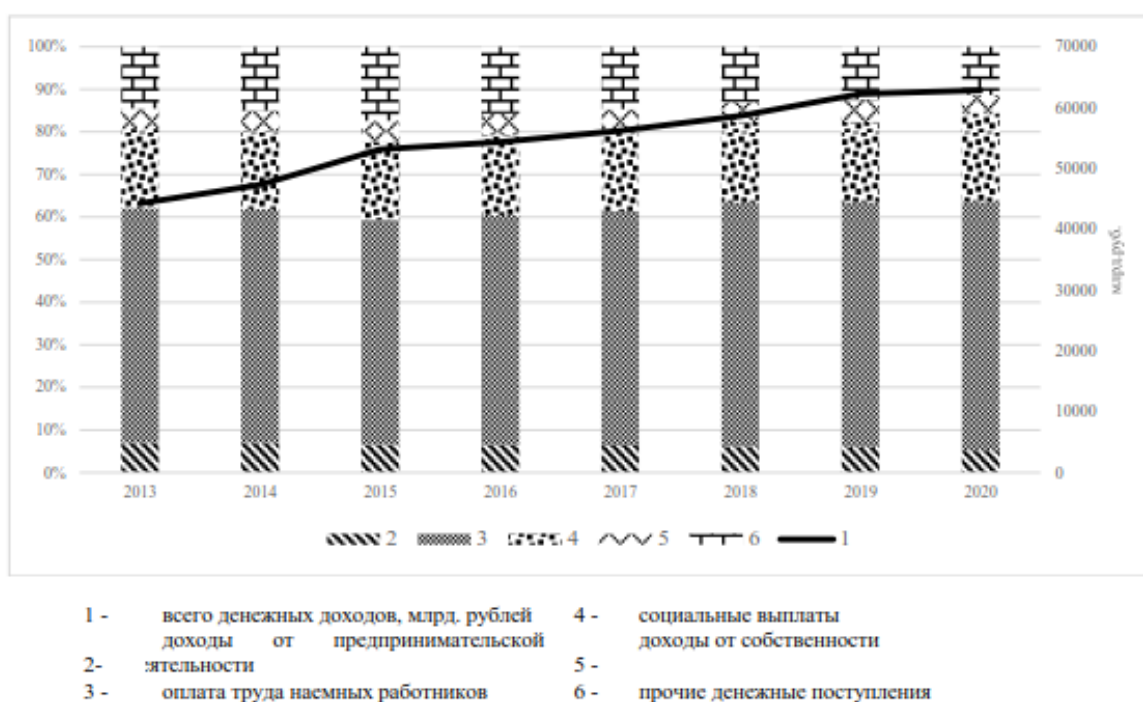


Рисунок 4 – Динамика и структура денежных доходов населения России в 2013-2020 гг.

В рассматриваемом периоде - увеличивалась доля доходов, получаемых по оплате труда наёмных работников с 55,1% (2013 г) до 58,4% (2020 г.) и по социальным выплатам с 18,7 до 20,1 процентов соответственно, по остальным источникам поступлений доходов отмечено снижением их доли. Таким образом, структура источников поступления доходов изменилась незначительно: коэффициенты Рябцева не превышает 2-4%.

Дифференциация доходов населения объясняется существенным различием в уровне оплаты труда занятого населения в зависимости от вида экономической деятельности, их занятий, форм собственности

и территории, на которой действуют предприятия и организации. Так, превышение средней заработной платы у 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников (коэффициента фондов) по таким видам экономической деятельности как профессиональная, научная и техническая; финансовая и страховая деятельность составляло 18,9 раза. Ещё более высокие показатели дифференциации отмечены по виду деятельности предоставление прочих видов услуг – 28,7 раза. [1]. Наглядно распределение показателей дифференциации заработной платы в зависимости от видов экономической деятельности представлено на рисунке 5.



Рисунок 5 – Коэффициент фондов по уровню средней заработной платы в разрезе видов экономической деятельности в России (апрель 2021 г., раз)

Приведенные выше методические положения по расчёту аналогов децильных коэффициентов были использованы для анализа дифференциации работников по уровню заработной платы. Так, дифференциация заработной платы на предприятиях и органи-

зациях негосударственных форм собственности по средней заработной плате (коэффициенту фондов) на 70% выше, чем при государственной и муниципальной форме. Наглядно это представлено на рисунке 6.

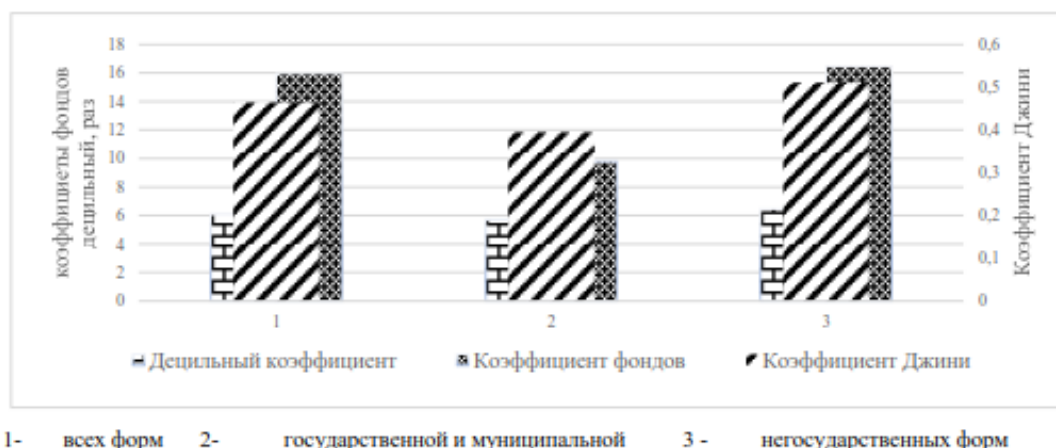


Рисунок 6 – Расчётные показатели дифференциации заработной платы работников предприятий по формам собственности (апрель, 2021 г.)

Различия в уровне заработной платы и соответственно доходов населения прослеживаются и в территориальном разрезе, что объясняется природно-климатическими особенностями, ресурсным потенциалом, а также различиями в структуре их экономики.

Влияние на дифференциацию доходов населения оказывают и другие факторы, как-то: типы и состав домохозяйств, образование, социальное положение, гендерные различия и другие. Комплексная оценка влияния этих факторов может быть дана на основе

многомерных средних и расчёте аналогов ранее предлагаемых индексов.

Таким образом, выявленная дифференциация доходов населения превышает допустимые уровни безопасности социально-экономического развития, увеличивая опасность социального противостояния в обществе, ослабляет стимулы к творческому и

напряжённому труду. Необходима целенаправленная государственная политика, направленная на повышение денежных доходов и заработной платы населения и устранение значительной и необоснованной дифференциации доходов - доходы должны соответствовать условиям жизни и трудовой деятельности населения.

Библиографический список

1. Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах [Электронный Источник] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/vndn-2021/index.html -ВНДН-2021 (дата обращения 09.02.2022).
2. Ионин В.Г., Ярославцева Л.П. Стратификация населения Новосибирской области по уровню денежных доходов. Вестник НГУЭУ. 2010. № 1. С. 116-130.
3. Ионин В.Г., Ярославцева Л.П. К проблеме выделения социально-экономических типов населения Вестник НГУЭУ, 2012, НГУЭУ, 2012, №4, т.2.
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2021: С69 Стат.сб. / Росстат - М.,2021-373 с. [Электронный Источник] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://www.gks.ru> (дата обращения 09.02.2022).

References

1. Vyborochnoe nablyudenie dohodov naseleniya i uchastiya v socialnyh programmah [Elektronnyj Istochnik] / Federalnaya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. – Rezhim dostupa: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/vndn-2021/index.html -VNDN-2021 (data obrashcheniya 09.02.2022).
2. Ionin V.G., YAroslavceva L.P. Stratifikaciya naseleniya Novosibirskoj oblasti po urovnyu denezhnyh dohodov. Vestnik NGUEU. 2010. № 1. S. 116-130.
3. Ionin V.G., YAroslavceva L.P. K probleme vydeleniya socialno-ekonomicheskikh tipov naseleniya Vestnik NGUEU, 2012, NGUEU, 2012, №4, t.2.
4. Socialnoe polozhenie i uroven zhizni naseleniya Rossii. 2021: S69 Stat.sb. / Rosstat - M.,2021-373 s. [Elektronnyj Istochnik] / Federalnaya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. – Rezhim dostupa: <https://www.gks.ru> (data obrashcheniya 09.02.2022).

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И МОЩНОСТИ КАК РЕЗУЛЬТАТ РЕФОРМИРОВАНИЯ РАО «ЕЭС РОССИИ»

Яценко А.В., к.э.н., АО «Барнаульская горэлектросеть»

Боярков Д.А., старший преподаватель, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Аннотация: В статье рассматривается состояние рынка электроэнергии и мощности после проведения реформы электроэнергетики в начале 2000-х годов, когда единая отрасль была разделена на несколько равноправных субъектов рынка. За последние 13 лет (на примере Алтайского края) анализируется динамика энергопотребления, роста тарифов на электроэнергию и возрастания общего количества электроэнергетических организаций. Оцениваются последствия разделения отрасли, связанные, в частности, с увеличением износа основных фондов электроэнергетики и повышения аварийности от выхода из строя энергоактивов. Приводятся рекомендации по улучшению состояния электроэнергетической отрасли и виденье дальнейших перспектив ее развития.

Ключевые слова: электроэнергетика, энергопотребление, тариф на электроэнергию, гарантирующий поставщик, оптовый рынок электроэнергии и мощности, реформа электроэнергетики, электрическая сеть, износ, электроснабжение.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: The paper examines the state of the electricity and capacity market after the electricity reform in the early 2000s, when a single industry was divided into several equal market entities. Over the past 13 years, the dynamics of energy consumption, the increase in electricity tariffs and the increase in the total number of electricity organizations have been analyzed. The consequences of the separation of the industry are estimated, in particular, associated with an increase in the depreciation of the fixed assets of the electric power industry and an increase in the accident rate from the failure of energy assets. Recommendations are given to improve the state of the electric power industry and see further prospects for its development.

Keywords: electric power industry, energy consumption, electricity tariff, last resort supplier, wholesale electricity and capacity market, electricity industry reform, electricity network, depreciation, electricity supply.

Введение. Трансформационные преобразования в электроэнергетике начала 2000-ых годов, вызванные с разделением единой отрасли, входящей в состав РАО «ЕЭС России», привели к образованию трех обособленных субъектов рынка электроэнергии: генерация электроэнергии, передача электроэнергии по электрическим сетям и сбыт электроэнергии. Данное разделение было вызвано тем, что «реформаторы» электроэнергетики во главе с А.Б. Чубайсом пришли к мнению, что она чрезмерно монополизирована и, в связи с этим, в нее вкладывается недостаточно инвестиций, а также происходит стремительный рост тарифов на электроэнергию [1, 2].

Однако в результате выполненных преобразований получилось с точностью до наоборот: за более чем десятилетие в отрасли не было введено существенных энергетических мощностей, значительно снизились инвестиции в отрасль, в результате чего взрывным темпом увеличился износ энергетических активов с последовавшими за этим авариями (ярким примером этого является масштабная катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС, в результате чего погибли люди и тысячи людей остались обесточены от электроэнергии на несколько суток), существенно повысились тарифы за электроэнергию.

Большинство энергокомпаний при этом стали закрытыми акционерными обществами, что фактически полностью отсекает как крупных, так и небольших частных инвесторов (известно, что значительно большей инвестиционной привлекательностью пользуются открытые или публичные акционерные общества). Количество электроэнергетических компаний увеличилось в десятки, а по некоторым оценкам – даже в сотни раз [3]. В связи с этим, стремительно выросли трансакционные издержки (затраты на корпоративное управление), заключающиеся в том, что количество топ-менеджеров с очень высокими зарплатами возросло примерно пропорционально росту организаций электроэнергетики.

В связи с этим, для понимания того, в каком конкретно состоянии находится современный рынок электроэнергии и мощности было произведено настоящее исследование.

Методы и Материалы. Трансформационные преобразования электроэнергетики России произошли абсолютно на всех сферах ее деятельности: начиная от производства электроэнергии и заканчивая непосредственными расчетами за электроэнергию с потребителями. Обобщенно структура процесса электроснабжения после реформирования отрасли стала выглядеть так, как показано на схеме (рисунок 1).

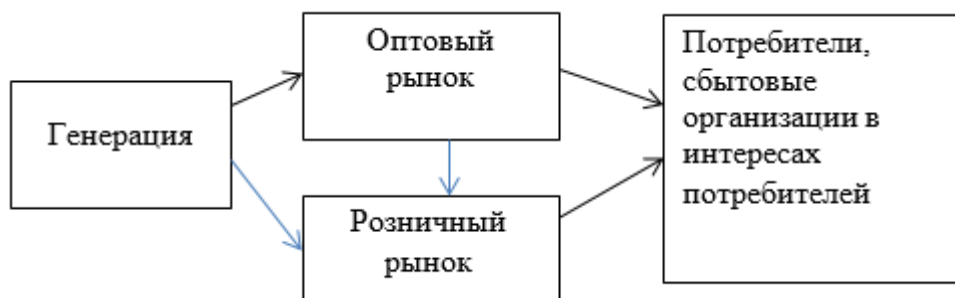


Рисунок 1 – Схема взаимодействия субъектов рынка электроэнергии и мощности

Как видно по данной схеме, сначала электроэнергия вырабатывается на электростанциях (ТЭС, ГЭС, АЭС и т.д.), затем она «выставляется» для продажи

на оптовом рынке, на котором ее покупают либо крупные потребители (имеющие очень большую установленную мощность), либо сбытовые компании

/ гарантирующие поставщики, которые перепродают ее потребителям – физическим и юридическим лицам. Рассмотрим данные субъекты рынка более подробно.

Оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ) – это уникальное экономическое пространство, в котором продается крайне специфичный продукт – электроэнергия, характеризующаяся одномоментностью выработки и потребления. Для нормального функционирования ОРЭМ была создана Ассоциация «НП Совет рынка». Более конкретно данная структура необходима [8]:

- для эффективной взаимосвязи оптового рынка, сбытовых компаний и гарантирующих поставщиков;
- в целях консолидации мнений / позиций всех участников Ассоциации перед органами исполнительной и законодательной власти в случае принятия нормативно-правовых актов, регулирующих отрасль;
- формирование высокой инвестиционной привлекательности отрасли.

Кроме того, для работы на ОРЭМ созданы такие финансово-экономические, а по сути посреднические инфраструктурные компании как:

- АО «Администратор торговой системы»: отвечает за проведение торгов и осуществляет расчёты между генерирующими компаниями и потребителями электроэнергии;
- АО «Центр финансовых расчетов»: оказывают комплекс финансовых работ по расчету требований и обязательств Участников оптового рынка, АО «СО ЕЭС» и ПАО «ФСК ЕЭС».

Важно отметить, что услуги данных компаний входят в тариф на электроэнергию. И отсюда же следует, что одной из причин роста тарифов является достаточно сложный механизм взаимодействия участников ОРЭМ посредством предоставления услуг агентских организаций.

Купленная электроэнергия на ОРЭМ передается потребителям посредством электрических сетей. В результате реформирования электроэнергетики в электросетевом комплексе также сложились следующие негативные последствия. Прежде всего, здесь следует указать, что когда на месте единой электроэнергетической корпорации ПАО «ЕЭС России» образовались сотни небольших организаций (особенно электросетевых), то это привело во многих случаях к дублированию производственных функций. Так,

например, имеют место случаи, когда одна и та же улица муниципального образования могла запитываться от разных подстанций и разными линиями электропередачи, принадлежащими различным хозяйствующим субъектам, хотя в условиях функционирования одной энергоснабжающей организации вполне можно было бы обойтись одной подстанцией и одной линией [6]. Очевидно, что в результате такой политики существенно возросли капитальные затраты в основные фонды электрических сетей, причем, зачастую, совсем не оправданные. В связи с этим, в национальной энергетике сложилась ситуация, когда установленная мощность энергосистемы существенно выше потребляемой, т.е. большинство мощностей просто не используется и имеется соответствующий резерв.

Как излишние транзакционные издержки, так и чрезмерная инвестиционная составляющая в строительство новых мощностей входит в тариф на электроэнергию, тем самым значительно повышая его [5]. При этом, на фоне строительства излишних энергетических мощностей складывается парадоксальная ситуация, когда в электросетевом комплексе не хватает денежных средств на ремонты, а также модернизацию и реконструкцию основных производственных фондов. На данный момент времени износ энергетических активов в целом имеет следующий уровень [4]:

- генерирующее оборудование: более 50%;
- магистральные электрические сети: около 60%;
- распределительные электрические сети: около 70%.

Как видно, наиболее уязвимыми в данном случае являются именно распределительные электрические сети, которые передают электроэнергию непосредственно потребителям. Если выход из строя магистральных электрических сетей защищается обязательным дополнительным резервированием, то отказ распределительной электрической сети, чаще всего, приводит к перерыву электроснабжения со значительными материальными потерями как потребителей, так и самим энергетическим компаниям.

Приведем динамику изменения износа распределительных электрических сетей на примере одной из крупнейшей электросетевой компании России – ПАО «Россети Сибирь» (рисунок 2).

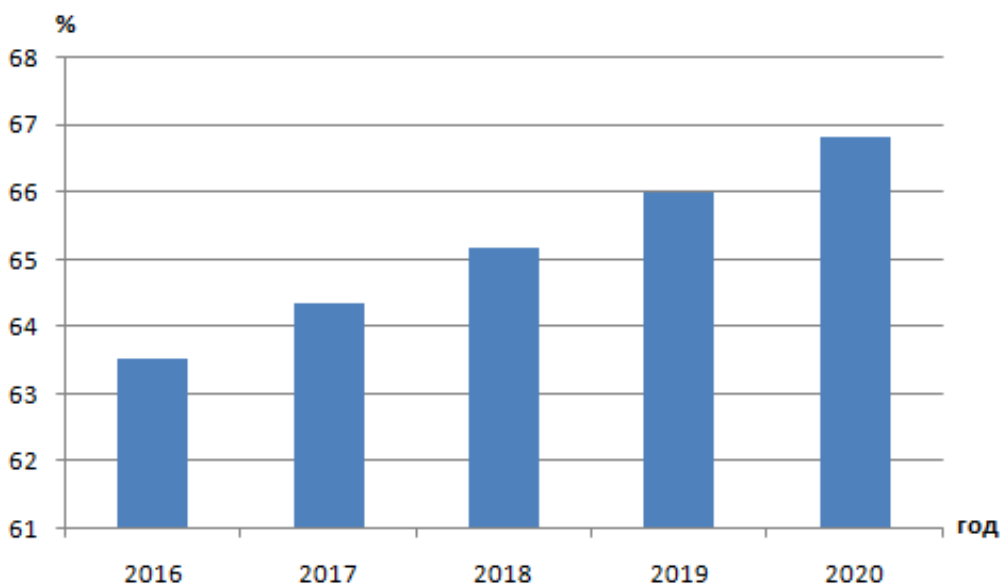


Рисунок 1 – Динамика износа распределительных электрических сетей, находящихся на балансе ПАО «Россети Сибирь»

Как видно, с каждым годом прослеживается негативная динамика по износу распределительных элек-

трических сетей. Данный факт связан как раз тем, что на полноценную реновацию электросетевых ак-

тивов у этого типа компаний не хватает финансовых средств. При этом, если не пересмотреть сам механизм инвестирования в электроэнергетические активы с целью их модернизации или реконструкции, то ситуация с аварийностью, особенно в электросетевом комплексе, будет с каждым годом только ухудшаться, что, очевидно, будет угрожать энергетической безопасности страны.

В концепции реформы электроэнергетики также предусмотрено, что непосредственное взаимодействие с потребителями должны осуществлять специализированные сбытовые компании. Энергосбытовые организации, которые могут самостоятельно вести свою деятельность на оптовом рынке электроэнергии и производят сбыт электроэнергии значительному количеству потребителей (чаще всего, в рамках нескольких муниципальных образований), имеют статус гарантирующего поставщика. Более подробно рас-

смотрим функцию гарантирующего поставщика. Гарантирующий поставщик, по сути, создан для перепродажи электроэнергии с оптового рынка на розничный рынок потребителям – физическим и юридическим лицам, а также для реализации связанных с этой деятельностью функций: заключение договоров на энергоснабжение или купли-продажу электроэнергии, проведение расчетов и формирование счетов за потребленную электроэнергию, контроль учета электроэнергии и т.д. При этом, сам по себе факт существования агента для перепродажи электроэнергии увеличивает тариф на электроэнергию в среднем на 5-7% [7].

Для подтверждения вышеуказанных тезисов рассмотрим функционирование рынка электроэнергии и мощности в Алтайском крае в период с 2005 по 2020 г.г.

Таблица 1 – Функционирование рынка электроэнергии в Алтайском крае в период с 2005 по 2020 г.г.

Год	Среднегодовая цена производителей промышленных товаров руб, / 1000кВт·ч		Потреблено электроэнергии, млн кВт·ч		Общее количество организаций и территориально-обособленных подразделений электроэнергетики, осуществляющих деятельность в Алтайском крае, шт.
	Электроэнергия, отпущенная населению	Электроэнергия, отпущенная различным категориям потребителей, исключая население	Население	Прочие потребители	
2005	1101,53	1240,67	2360,6	7172,5	67
2006	973,42	1279,57	2492,4	7289,2	175
2007	1070,8	1506,84	2505,4	7552,8	245
2008	1218,74	1725,59	2733,7	8142,6	253
2009	1507,89	1945,55	2784,2	7221,2	170
2010	1621,68	2083,70	2784,9	7824,0	217
2011	1769,71	2193,67	2810,1	7705,9	212
2012	1817,01	2196,51	2674,5	8441,7	218
2013	1987,45	2417,38	2594,1	8220,4	207
2014	2193,22	2537,31	2406,8	8591,6	217
2015	2343,85	2761,76	2864,3	7793,6	211
2016	2516,42	2883,52	2657,1	8062,1	209
2017	2660,51	3534,70	2570,2	8111,1	216
2018	2752,59	3557,24	2587,1	8134,8	214
2019	2829,12	3720,27	2562,9	7956,8	216
2020	2935,65	3840,00	2501,3	7803,0	212

Анализируя данную таблицу можно прийти к выводу, что за период с 2005 по 2020 г.г.:

– тариф за электроэнергию для населения повысился в 2,67 раза, а для прочих потребителей – в 3,1 раза;

– потребление электроэнергии увеличилось крайне незначительно: на 5,6% для населения и для прочих потребителей на 8,1%;

– количество электроэнергетических компаний увеличилось с 67 до 212, т.е. более чем в 3 раза.

Заключение. Таким образом, хорошо видно, что разделение единой национальной энергосистемы под главенством РАО «ЕЭС России» привело только к отрицательным результатам. Однако еще не поздно все вернуть на круги своя. При этом некоторые шаги, хоть и достаточно робкие, делаются в этом направлении со стороны органов государственной власти – уже с 2022 года планируется принятие закона, который значительно ужесточит требования к электросетевым компаниям, что позволит уменьшить их коли-

чество в среднем на 20-25%. Более решительных действий на данный момент, увы, не предполагается.

Для принципиального решения обозначенных проблем в электроэнергетике, на наш взгляд, необходимо перейти к более решительным организационным мерам, например, упразднить оптовый рынок электроэнергии, а точнее сказать, необходимо генерирующие компании и оптовый рынок объединить в единую государственно-частную корпорацию. В этом случае имеются все элементы системы энергопоставки: генерация, инфраструктурные компании, гарантирующий поставщик, электрические сети становятся активом и собственностью, которые интегрируются в единое предприятие. Правовые условия объединения в данной постановке задачи не рассматриваются, однако такое объединение вполне возможно с точки зрения любого критерия: технологического, организационного, структурного, экономического, поскольку образно выражаясь, это возврат к тому, от чего, ушли достаточно непродуманно и совсем не рационально.

Библиографический список

1. Волконский В.А. Конкуренция и регулирование в управлении электроэнергетикой: теоретические подходы // Проблемы прогнозирования, 2007. – № 4. – С. 54-71.
2. Воропай Н.И. Современное состояние и проблемы электроэнергетики России // Проблемы прогнозирования. – 2001. – №. 5. – С. 49-69.
3. Воропай Н.И. Интегрированные энергетические системы: вызовы, тенденции, идеология // Проблемы прогнозирования, 2017. – № 5. – С. 39-49.

4. Герауф Ю.В. Управление инвестиционной деятельностью электросетевых компаний на основе риск-ориентированного подхода // Алтайский вестник Финуниверситета. – 2019. – №. 4. – С. 65-74.
5. Дебиев М.В. Состояние и перспективы развития электроэнергетики России // Электротехнические и информационные комплексы и системы. – 2017. – Т. 13. – №. 4.
6. Макаров А.А. Системные исследования развития энергетики // М.: Изд. МЭИ, 2015. – 280 с.
7. Межов С.И. Гарантирующий поставщик: идейный замысел или реакция на концептуальные ошибки реформирования электроэнергетики // Экономика и управление: проблемы, решения, 2021. – Т. 2. – № 9 (117). – С. 4-13.
8. Яценко А.В. Оптовый рынок электроэнергии и мощности как результат реформирования РАО ЕЭС (на примере Алтайского края) // Экономика. Профессия. Бизнес, 2021. – № 4. – С. 118-125.

References

1. Volkonskij V.A. Konkurenciya i regulirovanie v upravlenii elektroenergetikoj: teoreticheskie podhody // Problemy prognozirovaniya, 2007. – № 4. – S. 54-71.
2. Voropaj N.I. Sovremennoe sostoyanie i problemy elektroenergetiki Rossii // Problemy prognozirovaniya. – 2001. – №. 5. – S. 49-69.
3. Voropaj N.I. Integrirovannye energeticheskie sistemy: vyzovy, tendencii, ideologiya // Problemy prognozirovaniya, 2017. – № 5. – S. 39-49.
4. Gerauf YU.V. Upravlenie investicionnoj deyatel'nostyu elektrosetevykh kompanij na osnove risk-orientirovannogo podhoda // Altajskij vestnik Finuniversiteta. – 2019. – №. 4. – S. 65-74.
5. Debiev M.V. Sostoyanie i perspektivy razvitiya elektroenergetiki Rossii // Elektrotekhnicheskie i informacionnye komplekсы i sistemy. – 2017. – Т. 13. – №. 4.
6. Makarov A.A. Sistemnye issledovaniya razvitiya energetiki // М.: Изд. МЭИ, 2015. – 280 с.
7. Mezhev S.I. Garantiruyushchij postavshchik: idejnyj zamysel ili reakciya na konceptualnye oshibki reformirovaniya elektroenergetiki // Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya, 2021. – Т. 2. – № 9 (117). – S. 4-13.
8. YAshchenko A.V. Optovyy rynek elektroenergii i moshchnosti kak rezultat reformirovaniya RAO EES (na primere Altajskogo kraja) // Ekonomika. Professiya. Biznes, 2021. – № 4. – S. 118-125.

ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Яценко А.В., к.э.н., АО «Барнаульская горэлектросеть»

Казымов И.М., аспирант, Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Компанец Б.С., к.т.н., доцент, Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы оценки экономической целесообразности предотвращения аварийных ситуаций в электроэнергетике с учётом рисков их возникновения. Определены и исследованы причины возникновения аварий, основные мероприятия по предотвращению и целесообразность их применения. Рассмотрены возможные источники финансирования предупредительных мероприятий. Сделан вывод о ситуации в отрасли, дана оценка взаимодействия основных субъектов рынка электроэнергии. Результаты исследования могут быть использованы энергокомпаниями при планировании.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, субъект рынка, экономическая оценка, снижение затрат, экономический эффект, инвестиции, риск в денежном выражении, гарантирующий поставщик.

Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

Abstract: The article deals with the issues of assessing the economic feasibility of preventing accidents in the electric power industry, taking into account the risks of their occurrence. The causes of accidents, the main prevention measures and the feasibility of their application have been identified and investigated. Possible sources of financing for preventive measures are considered. A conclusion is made about the situation in the industry, an assessment of the interaction of the main subjects of the electricity market is given. The results of the study can be used by energy companies in planning.

Keywords: electricity market, market entity, economic evaluation, cost reduction, economic effect, investment, risk in monetary terms, guaranteeing supplier.

Введение. На сегодняшний день возникновение аварийных ситуаций в электроэнергетике является слабоконтролируемым процессом, способным привести к значительному экономическому ущербу для предприятия, региона или государства в целом в зависимости от масштаба аварийной ситуации. Предотвращение аварий в электроэнергетике является одной из наиболее приоритетных задач компаний электросетевого сектора экономики Российской Федерации, однако мероприятия по предотвращению аварий – иными словами, значительному снижению вероятности их возникновения (например, повышение надёжности энергообъектов за счёт проведения ремонтов или модернизации), а также мероприятия по снижению возможного экономического ущерба от возникновения аварий (повышение уровня резервирования, создание условий для возможности сегментирования электрических сетей) являются затратными и должны рассматриваться в том числе с точки зрения экономической эффективности. В настоящей статье рассматриваются вопросы оценки экономической целесообразности затрат на предотвращение аварийных ситуаций в электроэнергетике с учётом рисков их возникновения в денежном выражении и ограниченной длительности положительного эффекта от внедрения мероприятий по их реализации.

Предотвращение аварийных ситуаций может достигаться за счёт реализации ремонтных и инвестиционных программ [1], в том числе с использованием передовых информационных технологий [2]. В рассматриваемом аспекте повышение инвестиционным путём качественного оснащения систем электроснабжения вне зависимости от способа влияния на предотвращение аварийных ситуаций (снижение вероятности возникновения или снижение возможного ущерба) приводит к долгосрочному эффекту, подержанному только влиянию износа используемого оборудования энергообъектов. Мероприятия, направленные на снижение вероятности возникновения аварийных ситуаций за счёт выполнения ремонтов и восстановления оборудования качественно не повышают общую надёжность энергообъектов, в связи с чем достигаемый эффект является относительно краткосрочным.

Материалы и методы. Аварии и сбои в режиме энергопоставок закономерно приводят к возникновению ущерба, который условно может быть разделён на две крупные группы:

- ущерб от перерыва электроснабжения (характерен для всех предприятий, подвергшихся нарушению режима энергопоставок независимо от рода хозяйственной деятельности);

- ущерб, связанный с необходимостью выполнения ремонта/замены вышедшего из строя оборудования (характерен для предприятий, на которых произошло полное или частичное разрушение оборудования, приведшее к невозможности дальнейшего использования по назначению – вне зависимости от того, явилось ли упомянутое разрушение причиной возникновения аварии или его следствием).

Наиболее высокую вероятность возникновения аварийных ситуаций в электроэнергетике и нарушении режима энергопоставок имеют следующие исходы:

- выход из строя основного оборудования энергообъектов (например, силового трансформатора) и/или зданий и сооружений – данная группа исходов является наиболее значимой с точки зрения длительности перерыва электроснабжения и, следовательно, с точки зрения возникающего экономического ущерба;

- перегрузка питающих сетей и линий – данная группа исходов, кроме прочего, является фактором сдерживания экономического роста ввиду того, что не позволяет предприятиям увеличивать объёмы потребления электрической энергии и повышает вероятность возникновения аварий и сбоев в энергосистеме;

- аварии и технологические нарушения транспорта электрической энергии в сетях потребителей – данная группа исходов имеет наиболее высокую вероятность возникновения, однако в то же время характеризуется минимальным ущербом по причине ограниченного влияния: в большинстве случаев авария локализуется в сетях потребителя или его части и в исключительных случаях развитие аварии приводит к возникновению крупного с точки зрения мас-

штаба охвата перерыва электроснабжения нарушения электрического режима.

На основании вышеизложенного становится возможным заключить, что риски энергетических компаний в денежном выражении превышают риски отдельных предприятий – потребителей электрической энергии ввиду того, что ущерб от перерыва электроснабжения (недоотпуск электроэнергии) для предприятий электроэнергетики стремится к сумме ущербов отдельных предприятий от перерыва электроснабжения и значительно превышает ущерб каждого предприятия в отдельности. Также ущерб, связанный с необходимостью ремонта вышедшего в результате аварии оборудования, на практике для электросетевых компаний превышает таковые у предприятий-потребителей электрической энергии по причине более высокой мощности и номинального напряжения эксплуатируемого оборудования. Таким образом, предотвращение аварийных ситуаций в электроэнергетике наиболее актуально рассматривать для компаний энергетического сектора по ряду вышеуказанных причин.

Под предотвращением аварийных ситуаций в контексте данной статьи понимается значительное (позволяющее считать вероятность аварии пренебрежимо малой) снижение вероятности возникновения аварийных ситуаций на энергообъектах.

Известно, что риском в денежном выражении (финансовым риском) для оценки состояния техниче-

ских объектов является произведение вероятности возникновения события на ущерб, возникающий при его реализации. Таким образом, могут быть отдельно проанализированы обе составляющие риска в денежном выражении для оценки технического состояния энергообъектов. Очевидно, что снижение риска может быть достигнуто за счёт совместного / раздельного (зависимого и независимого) снижения составляющих итогового риска.

Однако реализация мероприятий, направленных на предотвращение аварийных ситуаций в электроэнергетике (снижение рисков их возникновения в более широком смысле) является важным фактором повышения затрат энергокомпаний, что может привести к снижению эффективности и замедлению экономического роста.

Закономерным будет сравнение затрат, необходимых для реализации мероприятия и достигнутого снижения рисков возникновения аварии в результате выбранного исхода. Причём немаловажным фактором будет являться длительность положительного эффекта от реализации мероприятия.

Процесс экономической оценки целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике за счёт выполнения ремонтов с учётом ограниченного срока действия мероприятий показан в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике

Период	Вложенные средства, млн. руб.	Вероятность возникновения аварии	Ущерб от возникновения аварии, млн. руб.	Величина риска в денежном выражении, млн. руб.	Примечание
1	2	3	4	5	6
2019	-	0,0100	400	4,000	
2020	10	0,0010	418	0,418	Выполнен ремонт / замена основного оборудования энергообъекта
2021	-	0,0015	437	0,656	
2022	-	0,0020	457	0,914	
2023	-	0,0028	477	1,336	
				
2030	-	0,0050	650	3,25	
				
2050	-	0,0200	1 568	31,36	

При допущении о необходимости резервирования средств в полном объёме риска в денежном выражении, экономическую эффективность вложений в проведение ремонта оборудования можно оценить с использованием сравнения суммарных величин риска в рассматриваемом периоде (может быть краткосрочным, среднесрочным и длительным) с учётом и без учёта выполнения ремонтов с величиной затраченных на проведения ремонта средств.

Например, если вложение определённого объёма средств для снижения рисков возникновения аварии приводит к снижению объёмов резервирования средств на покрытие возможного ущерба и данное снижение объёмов резервирования с целью вложения средств в операционную и инвестиционную деятельность за счёт разовых вложений является экономически оправданным на рассматриваемом горизонте, то выполнение ремонтов является экономически оправданным.

Процесс экономической оценки целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике за счёт инвестирования в качественное развитие энергосистемы показан в таблице 2.

При совместно анализе процессов, представленных в таблицах 1, 2, преимущество инвестирования в качественное развитие энергосистемы, позволяющее

снизить возможный ущерб за счёт повышения уровня сегментирования и резервирования энергосистемы становится очевидным.

Кроме более высокой экономической эффективности (отдачи от инвестиций) данных вложений, качественное развитие энергосистемы предполагает комплексное расширение возможностей для экономического роста как энергетических предприятий, так и региона в целом за счёт повышения надёжности и качества энергоснабжения.

Стоит отметить, что вложения в качественное развитие энергосистемы закономерно имеют значительно большую длительность положительного эффекта в части снижения рисков.

Данный эффект достигается за счёт снижения области охвата нарушений режима энергопоставок. Долгосрочные меры предполагают повышение уровня резервирования, снижение уровня зависимости от определённого оборудования, в связи с чем значительно снижается величина возможного ущерба, и, соответственно, при сохранении относительных темпов роста ущерба снижается его прирост в абсолютном выражении. Краткосрочные меры, напротив, предполагают улучшение технического состояния конкретного перечня единиц оборудования / энергообъектов при сохранении качественных показателей энергосистемы.

Таблица 2 – Оценка целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике

Период	Вложенные средства, млн. руб.	Вероятность возникновения аварии	Ущерб от возникновения аварии, млн. руб.	Величина риска в денежном выражении, млн. руб.	Примечание
1	2	3	4	5	6
2019	-	0,01000	400	4,000	
2020	100	0,01010	20	0,202	Выполнены мероприятия по сегментированию системы электро-снабжения
2021	-	0,01020	21	0,214	
2022	-	0,01035	22	0,228	
2023	-	0,01060	23	0,244	
				
2030	-	0,01500	31	0,465	
				
2050	-	0,03000	75	2,25	

В результате применения краткосрочных мер снижается вероятность выхода из строя оборудования, однако не происходит снижение величины возможного ущерба, что с течением времени при сохранении относительных темпов роста ущерба в абсолютном выражении приведёт к росту, превышающему таковой для долгосрочных мероприятий.

Таким образом, с учётом ограниченности положительного влияния проведённого ремонта на вероятность возникновения аварии, долгосрочные меры являются более эффективными по сравнению с краткосрочными, что должно учитываться при принятии решений о целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике.

Результаты. Ущерб от возникновения аварий и нарушений на электросетях с течением времени закономерно увеличивается с ускорением за счёт инфляции, а также за счёт повышения уровня потребления электрической энергии (электрификация процессов, развитие производств). В свою очередь, вероятность возникновения аварий также увеличивается с ускорением год к году по причине нелинейной зависимости вероятности возникновения аварии от уровня износа оборудования и постоянного повышения нагрузки (ввиду повышения уровня потребления электрической энергии). Таким образом, величина риска также расчёт с учётом, что, при необходимости резервирования средств в объёме риска в денежном выражении для компенсации возможных ущербов является, является негативным фактором экономического роста.

Причинами возникновения аварийных ситуаций, рассмотренных и сгруппированных ранее, является неизбежное старение и износ применяемого оборудования. Таким образом, предотвращение аварий может быть достигнуто за счёт восстановления оборудования, а также за счёт его замены и/или увеличения уровня резервирования/пропускной способности сетей за счёт ввода в эксплуатацию новых и значительной модернизации существующих энергообъектов.

Снижения величины риска наиболее целесообразно достигать за счёт инвестирования в качественное развитие энергосистемы и замены оборудования энергообъектов на современное ввиду того, что в данном случае достигается как снижение вероятности возникновения аварии (не во всех случаях), так и величины возможного ущерба от аварии, что приводит к значительному сокращению величины рисков в денежном выражении (таблица 2). В свою очередь, выполнение ремонтов оборудования приводит к сокращению величины рисков только за счёт снижения вероятности возникновения аварии (таблица 1), что

в условиях ускоренного роста величины ущерба и повышенных (относительно аналогичного уровня для нового оборудования) темпов роста вероятности возникновения аварии для отремонтированного устаревшего оборудования. Последнее вызвано невозможностью исправить в ходе ремонта (в том числе капитального) необратимые процессы износа и разрушения, вызванные естественными процессами старения материалов.

Снижение рисков возникновения аварий и нарушений режима энергопоставок является положительным фактором повышения эффективности работы энергопредприятий и устойчивости экономики в целом, в том числе за счёт снижения влияния возникающих аварийных ситуаций на потребителей.

Обсуждение. Учитывая, что приведённые ранее мероприятия являются предупредительными по своей сути, их финансирование обуславливается экономической целесообразностью, оценка которой затруднена по причине трудоёмкости расчётов вероятности возникновения аварийных ситуаций и возникающих при этом ущербов. Установлено, что мероприятия, направленные на стратегическое долгосрочное развитие энергосистемы, являются более эффективными по сравнению с краткосрочными ремонтными мероприятиями и могут рассматриваться в приоритетном порядке.

С учётом фактического состояния оптового и розничного рынка электрической энергии и мощности в Российской Федерации в его юридических и экономических аспектах [3, 4, 5], и повышенной удельной частоты возникновения крупных аварий для объектов передачи и распределения электроэнергии (крупные аварии на предприятиях генерации и у потребителей значительно более редки [1]), вложения в предупреждение аварийных ситуаций актуальны для компаний электросетевого сектора.

Однако в Российской Федерации субъектами оптового рынка являются организации – производители электрической энергии, организации, оказывающие услуги по передаче электрической энергии, и организации – сбытовые посредники (гарантирующие поставщики), осуществляющие взаимодействие с конечными потребителями по вопросам сбыта электроэнергии и организации энергопоставок.

В контексте ранее описанных особенностей, необходимость инвестирования находится в зоне действия двух субъектов рынка электроэнергетики – гарантирующих поставщиков и электросетевых компаний. Однако в данном случае электросбытовая компания юридически не отвечает за возникающий при аварии ущерб как для потребителей, так и для электросетевых компаний. В таком случае затраты, связанные с ущербом, несут электросетевые компа-

нии и конечные потребители. При возмещении ущерба конечным потребителям затраты электросбытовых организаций на практике впоследствии взыскиваются в судебном порядке с электросетевых компаний, что также негативно влияет на эффективность последних.

Такое разделение вызывает ухудшение финансового положения одних субъектов рынка, имеющих, однако, преобладающее влияние на надёжность энергопоставок. Механизмы, позволяющие совместное финансирование проектов двумя организациями (сбытовые и сетевые компании) позволили бы значительно повысить эффективность работы энергосистемы и предотвратить возникновение аварий, а также снизить возникающий ущерб.

Однако с учётом фактического разделения функционала между компаниями для гарантирующих поставщиков не имеет экономического смысла вложение средств в повышение эффективности и надёжности функционирования энергосистемы, а с точки зрения электросетевых компаний зачастую невозможно вложение средств в инвестирование и проведение капитальных ремонтов ввиду отсутствия заложенных средств в тарифах на электрическую энергию в необходимом для проведения модернизаций объёме [6, 7].

Описанные в настоящей статье с технической и экономической точек зрения исходы в большинстве случаев порождаются неоптимальной организацией энергопоставок, наличием дополнительных компаний в цепочке организации рынка электроэнергии, необоснованным разделением сфер деятельности в электроэнергетике, усложнением расчёта цены, перетоков энергии и, в конечном итоге, проблемами с финансированием инвестиционных и ремонтных программ, что не позволяет обеспечивать экономическую целесообразность тех или иных мероприятий и может привести к повышению вероятности возникновения аварийных ситуаций в электроэнергетике.

Заключение. Сложившаяся в настоящее время ситуация, когда по ряду причин целесообразность проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике снижается ввиду существования в цепочке поставки электрической энергии потребителям дополнительных компаний приводит к повышению рисков нарушения электроснабжения, в том числе за счёт повышения вероятности возникновения аварий (связано с износом оборудования) и за счёт повышения ущерба от аварий (связано с ростом потребления электроэнергии и инфляцией).

При этом взаимодействие субъектов рынка электроэнергии не является сбалансированным и направленным на повышение надёжности и качества энер-

госнабжения, а зачастую носит контрпродуктивный характер по причине дублирования различными компаниями некоторых функций и взаимных финансовых претензий [7, 8]. Подобные проблемы, по опыту зарубежных коллег [5, 9], могут быть эффективно решены реформированием рынка электрической энергии, что в результате позволит не только повысить надёжность электроснабжения, но и снизить тарифы и отпускные цены на электроэнергию, что благотворно отразится на экономическом росте государства в целом [6, 8].

Повышение экономической эффективности и улучшение инвестиционного климата в сфере электроэнергетики в части модернизации электросетевого оборудования может быть достигнуто за счёт разработки и реализации проектов, направленных на качественное развитие энергосистемы, в ходе которых планируется расширение объёма поставок электроэнергии, снижения вероятности возникновения аварий и снижения величины ущерба как для потребителей, так и для энергокомпаний. Подобные проекты могут быть эффективны только в случае, когда отсутствует необоснованно разделение сфер деятельности компаний сбыта и передачи электрической энергии. В противном случае реализация подобных проектов без некоторых мер государственной и/или муниципальной поддержки маловероятна.

В настоящем исследовании дана экономическая оценка целесообразности проведения мероприятий по предотвращению аварийных ситуаций в электроэнергетике с дифференциацией по сроку действия и характеру мероприятий, проведён анализ взаимодействия основных субъектов рынка электроэнергии, приведены рекомендации по повышению экономической эффективности в сфере электроэнергетики в разрезе развития энергетических систем без ущерба для экономического положения предприятий отрасли.

Полученные в данном исследовании результаты могут быть использованы организациями сферы электроэнергетики в ходе основной хозяйственной деятельности с целью выполнения оценки целесообразности проведения различных мероприятий с учётом необходимых затрат и предполагаемого эффекта (в денежном выражении). Показанные подходы к оценке эффективности мероприятий могут быть использованы при составлении инвестиционных планов и ремонтных программ, в том числе краткосрочных, среднесрочных и перспективных. Также полученные результаты могут быть использованы для продолжения исследований на темы риск-ориентированного управления и повышения экономической эффективности предприятий энергетического сектора.

Библиографический список

1. Бортников И. А. Возникновение аварий в электроэнергетических системах и способы их предотвращения // Энергосбережение и эффективность в технических системах : Материалы IV Международной научно-технической конференции студентов, молодых ученых и специалистов, Тамбов, 10–12 июля 2017 года / Тамбовский государственный технический университет. – Тамбов: Издательство Першина Р.В. 2017. С. 267–268.
2. Воропай Н. И., Негневицкий М., Томин Н. В. [и др.] Интеллектуальная система для предотвращения крупных аварий в энергосистемах // Электричество. 2014. № 8. С. 19–31.
3. Забелло Е. П., Евсеев А. Н. Юридические аспекты взаимоотношений гарантирующего поставщика и потребителя в точках поставки электрической энергии // Промышленная энергетика. 2011. № 6. С. 13–17.
4. Невмержицкая Н. В. Каждый день отсрочки принятия новой методики расчёта бытовой надбавки приводят к убытку гарантирующим поставщикам // Энергетика и право. 2012. № 3. С. 9–12.
5. Перова М. Б., Валуева А. М., Метляхин А. И. Прогнозирование экономически обоснованных расходов региональной сбытовой энергокомпании - гарантирующего поставщика (на примере ОАО "Вологодская сбытовая компания") // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 15. С. 35–40.
6. Семенова П. А., Морзенко Н. Д. Кредитный риск гарантирующего поставщика как угроза снижения энергетической безопасности // Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития : сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Саратов, 26 марта 2018 года. – Саратов: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований". 2018. С. 156–159.

7. Яценко А. В. Что мешает появлению компромиссной модели взаимодействия электроэнергетики и экономики? // Экономика устойчивого развития. 2021. № 3(47). С. 145-150. DOI 10.37124/20799136_2021_3_47_145.
8. Sosunova L. A., Medvedeva Y., Koshelev V. A. [et al] Ranking and selection of strategies to manage services of electricity retail sales // Asian Social Science. 2015. V. 11. Issue 7. P. 215-226. DOI: 10.5539/ass.v11n7p215.
9. Szóke T., Hortay O., Farkas R. Price regulation and supplier margins in the Hungarian electricity markets // Energy Economics. 2021. V. 94. P. 105098. DOI 10.1016/j.eneco.2021.105098.

References

1. Bortnikov I. A. Voznikovenie avarij v elektroenergeticheskikh sistemah i sposoby ih predotvrashcheniya // Energoberezhenie i effektivnost v tekhnicheskikh sistemah : Materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-tekhnicheskoy konferencii studentov, molodyh uchenyh i specialistov, Tambov, 10-12 iyulya 2017 goda / Tambovskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet. – Tambov: Izdatelstvo Pershina R.V. 2017. S. 267-268.
2. Voropaj N. I., Negnevickij M., Tomin N. V. [i dr.] Intellektualnaya sistema dlya predotvrashcheniya krupnyh avarij v energosistemah // Elektrichestvo. 2014. № 8. S. 19-31.
3. Zabello E. P., Evseev A. N. YUridicheskie aspekty vzaimootnoshenij garantiruyushchego postavshchika i potrebitelya v tochkah postavki elektricheskoy energii // Promyshlennaya energetika. 2011. № 6. S. 13-17.
4. Nevmerzchickaya N. V. Kazhdyj den otsrochki prinyatiya novoy metodiki raschyota sbytovoj nadbavki prinosit ubytki garantiruyushchim postavshchikam // Energetika i pravo. 2012. № 3. S. 9-12.
5. Perova M. B., Valueva A. M., Metlyahin A. I. Prognozirovaniye ekonomicheskimi obosnovannyh raskhodov regionalnoj sbytovoj energokompanii - garantiruyushchego postavshchika (na primere OAO "Vologodskaya sbytovaya kompaniya") // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2008. № 15. S. 35-40.
6. Semenova P. A., Morzenko N. D. Kreditnyj risk garantiruyushchego postavshchika kak ugroza snizheniya energeticheskoy bezopasnosti // Nauka v sovremenном obshchestve: zakonomernosti i tendencii razvitiya : sbornik statej po itogam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Saratov, 26 marta 2018 goda. – Saratov: Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennostyu "Agentstvo mezhdunarodnyh issledovaniy". 2018. S. 156-159.
7. YAshchenko A. V. Chto meshaet poyavleniyu kompromissnoy modeli vzaimodejstviya elektroenergetiki i ekonomiki? // Экономика устойчивого развития. 2021. № 3(47). С. 145-150. DOI 10.37124/20799136_2021_3_47_145.
8. Sosunova L. A., Medvedeva Y., Koshelev V. A. [et al] Ranking and selection of strategies to manage services of electricity retail sales // Asian Social Science. 2015. V. 11. Issue 7. P. 215-226. DOI: 10.5539/ass.v11n7p215.
9. Szóke T., Hortay O., Farkas R. Price regulation and supplier margins in the Hungarian electricity markets // Energy Economics. 2021. V. 94. P. 105098. DOI 10.1016/j.eneco.2021.105098.

Содержание

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ПРОЕКТОВ Альберто Габриель Энрике, Юдин А.В.	85
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЯЕМОСТИ И СИНХРОНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Белоус А.Б.	91
МЕСТО ИНСТИТУТА ОФШОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РАЗЛИЧНЫМИ ПРОЯВЛЕНИЯМИ КОРРУПЦИИ В РОССИИ Бодров А.Г.	96
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ Борщевич Д.В.	104
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОДЕЛИ «ДОХОДНОСТЬ-РИСК» ДЛЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА Герцекович Д.А., Ларин С.Н., Подлиняев О.Л.	110
НОВЫЕ КОНФИГУРАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Иванова Н.А.	118
СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РЕГИОНЕ Каримова А.А.	121
ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФИНАНСОВ: ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 Куваева Ю.В., Сергиенко А.Н., Чудиновских М.В., Седунова Е.А.	124
СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ НА ПРАКТИКЕ Лопухова Н.В., Батталова А.Р., Мухаметгалиев Ф.Н., Сибгатуллина А.Р.	129
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ Наумов А.Ю.	136
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Петров Р.А., Леднев М.В.	144
РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Романенко И.В.	150
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДСИСТЕМА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ Хамхоева Ф.Я.	153
ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ ФАКТОРЫ Чикин С.Н., Ярославцева Л.П.	156
СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И МОЩНОСТИ КАК РЕЗУЛЬТАТ РЕФОРМИРОВАНИЯ РАО «ЕЭС РОССИИ» Яценко А.В., Боярков Д.А.	161
ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ Яценко А.В., Казымов И.М., Компанец Б.С.	165

Contents

METHOD FOR FORECASTING THE EFFECTIVENESS OF MEASURES TO ACHIEVE THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION WHILE IMPLEMENTING KNOWLEDGE-INTENSIVE PROJECTS Alberto Gabriel Enrike, Yudin A.V.	85
ECONOMIC SIGNIFICANCE OF CONTROLLABILITY AND SYNCHRONIZATION OF MANAGEMENT RELATIONS IN BUSINESS ACTIVITIES Belous A.B.	91
THE PLACE OF THE OFFSHORE INSTITUTION IN THE MODERN ECONOMY AND ITS RELATIONSHIP WITH VARIOUS MANIFESTATIONS OF CORRUPTION IN RUSSIA Bodrov A.G.	96
ORGANIZATIONAL MODEL OF COMPREHENSIVE ASSESSMENT COMPETITIVENESS OF COAL MINING COMPANIES Borshchevich D.V.	104
USING TOOLS "RETURN-RISK" MODEL FOR CHOICE DESTINATIONS OF INVESTMENT AND STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES Gercekovich D.A., Larin S.N., Podlinyaev O.L.	110
NEW CONFIGURATIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY Ivanova N.A.	118
SPECIFICS OF TEACHING FINANCIAL LITERACY IN THE REGION Karimova A.A.	121
THE GLOBAL ALTERNATIVE FINANCE MARKET: FEATURES AND KEY TRENDS IN THE BACKGROUND OF COVID-19 Kuvaeva YU.V., Sergienko A.N., CHudinovskih M.V., Sedunova E.A.	124
FAIR VALUE: ESSENCE AND FEATURES OF ITS FORMATION IN PRACTICE Lopuhova N.V., Battalova A.R., Muhametgaliev F.N., Sibgatullina A.R.	129
DEVELOPMENT OF THE FINANCING SYSTEM OF INNOVATIVE COMPANIES Naumov A.YU.	136
THE MECHANISM FOR FORMING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF A TRADING ORGANIZATION Petrov R.A., Lednev M.V.	144
REFERENCE POINTS FOR FINANCIAL MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE Romanenko I.V.	150
ACCOUNTING AS AN INFORMATION SUBSYSTEM OF THE MANAGEMENT SYSTEM Hamhoeva F.YA.	153
DIFFERENTIATION OF INCOME OF THE RUSSIAN POPULATION AND ITS DETERMINING FACTORS CHikin S.N., YAroslavceva L.P.	156
MODERN ELECTRICITY AND CAPACITY MARKET AS A RESULT OF REFORM OF RAO UES OF RUSSIA YAshchenko A.V., Boyarkov D.A.	161
ECONOMIC ASSESSMENT OF THE FEASIBILITY OF TAKING ACTIONS TO PREVENT EMERGENCIES IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY YAshchenko A.V., Kazymov I.M., Kompaneec B.S.	165