

ИДН

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 9 2019

ISSN 2075-7786

# **ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА**

ВСЕРОССИЙСКИЙ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

## ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Всероссийский научно-аналитический журнал

Главный редактор

**Беспярых В.И.** - д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, Россия

**Члены редакционной коллегии:**

**Абрамов В.Л.** - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, эксперт Российской академии наук, Россия

**Алиев Ш.Т. оглы** - д.э.н., профессор кафедры Мировая экономика и маркетинг Сумгайытского Государственного Университета, член Совета - научный секретарь Экспертного совета по экономическим наукам ВАК при Президенте Азербайджанской Республики, Азербайджан

**Андропова Н.Э.** - д.э.н., консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

**Большаков Н.М.** - д.э.н., к.т.н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

**Брикач Г.Е.** - д.э.н., профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

**Васильев Ф.П.** - д.ю.н., профессор, главный научный сотрудник научно-исследовательского центра (НИЦ) Академии управления МВД России, Россия

**Владимирова М.П.** - д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора РАНХиГС, Россия

**Газетдинов М.Х.** - д.э.н., профессор, заслуженный экономист РТ, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

**Давтян М.А.** - д.э.н., профессор, декан экономического факультета РУДН, Россия

**Джинджолия Р.С.** - д.ю.н., профессор кафедры уголовного права и криминологии Института права, экономики и финансов Кабардино-балкарского государственного университета имени Х.М. Бербекова, Россия

**Евсеев В.О.** - д.э.н., профессор кафедры политологии и социологии ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия

**Жизнин С.З.** - д.э.н., профессор кафедры международных проблем ТЭК им. Н.П.Лаверова МГИМО МИД России, советник 1 класса МИД РФ, Россия

**Зельднер А.Г.** - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

**Зуб А.Т.** - д. филос. н., профессор, заместитель декана по развитию факультета госуправления МГУ, заслуженный профессор МГУ, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Московский государственный университет, Россия

**Козин М.Н.** - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ФКУ НИИ ФСИН России, Россия

**Крылов В.К.** - д.э.н., профессор кафедры экономической теории, заместитель председателя ученого совета Института экономики и финансов ГУУ, Россия

**Курбонов А.К.** - д.э.н., профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

**Любимцев Ю.И.** - д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора РАНХиГС, Россия

**Марамыгин М.С.** - д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансовых рынков и банковского дела, директор института Финансов и права ФГБОУ ВО УрГЭУ-СИНХ

**Махортов Ю.А.** - д.э.н., профессор, проректор Киевского университета управления и предпринимательства, Украина

**Мацкуляк И. Д.** - д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, ФГБОУ ВО ГУУ, Россия

**Найденов Н.Д.** - д.э.н., профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

**Осипов В.С.** - д.э.н., профессор кафедры управления рисками и страхования МГИМО МИД России, Россия

**Останин В.А.** - д.э.н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал, Россия

**Старовойтов В.Г.** - д.э.н., директор центра мониторинга и оценки экономической безопасности Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия

**Чванов Р.А.** - д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора РАНХиГС, Россия

**Черкасов К.В.** - д.ю.н., профессор кафедры административного и финансового права, главный научный сотрудник центра научных исследований ФГБОУ ВО «Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России)», Россия

**Чернявский С.И.** - д.и.н., профессор кафедры мировых политических процессов МГИМО МИД России, директор центра постсоветских исследований ИМИ МГИМО, чрезвычайный и полномочный посланник в отставке, Россия

## № 9, 2019 г.

Журнал «Финансовая экономика» 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), 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки).

**Учредитель:** Фонд «Экономика»

Издатель: ИП Лукин А.С., - 125190, Россия, Москва, Ленинградский пр., 80, корп. 17

**Главный редактор:** Беспярых В.И.

**Адрес редакции:**

Россия, 125190, Москва, Ленинградский пр., 80, корп. 17

**E-mail:** info@finanec.ru

**Сайт:** [www.finanec.ru](http://www.finanec.ru)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере связи и массовых коммуникаций 7 ноября 2008 г. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-34072  
12+

Индекс в каталоге агентства «Роспечать» - 45931

ISSN 2075-7786

Макет, художественное оформление - издательство ИП Лукин А.С.

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Подписано в печать 30.09.2019 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 800 экз. Усл. печ. л. 13,5.

Заказ 9

Перепечатка материалов из журнала «Финансовая экономика» только по согласованию с редакцией. 2019.

Цена свободная

## МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Авдеева В.И.**, к.э.н., профессор, Финуниверситет, Калужский филиал

Аннотация: В статье представлено комплексное исследование системы перераспределения доходов для обеспечения сбалансированности бюджета на региональном уровне, раскрыты основные формы межбюджетных трансфертов. Проведена оценка бюджетной системы региона и муниципальных образований, исследовано влияние межбюджетных трансфертов на финансовое состояние бюджета Калужской области. Предложены меры и мероприятия по совершенствованию межбюджетного регулирования в Калужской области.

Ключевые слова: доходы, расходы, бюджет, субъект РФ, межбюджетные трансферты, консолидация субсидий, регулирование, финансовое состояние, налоговый инструментарий.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Abstract: the article presents a comprehensive study of the system of income redistribution to ensure the balance of the budget at the regional level, in addition, the main forms of inter-budget transfers are disclosed. The assessment of the budget system of the region and municipalities, investigated the impact of inter-budget transfers on the financial condition of the Kaluga region budget. Measures and measures to improve inter-budgetary regulation in the Kaluga region are proposed.

Keywords: income, expenses, budget, subject of the Russian Federation, inter-budget transfers, consolidation of subsidies, regulation, financial condition, tax tools.

Высокий уровень социально-экономической дифференциации российских регионов и муниципальных образований способствует тому, что органы власти в последнее время уделяют все большее внимание вопросам перераспределения финансовых ресурсов в пользу наиболее отсталых территорий. Такое перераспределение призвано гарантировать минимальные социальные стандарты проживания, а также создавать предпосылки для самостоятельного устойчивого развития проблемных территорий.

Кроме того, сформированная система распределения доходов между федерацией, субъектами федерации и муниципальными образованиями не позволяет регионам и муниципалитетам обеспечить реализацию своих расходных обязательств только за счет налоговых и неналоговых доходов бюджетов. Особенно остро данная проблема проявляется в муниципальных образованиях, где при использовании действующей системы распределения финансовых поступлений наблюдается явный недостаток данных доходов для финансирования расходов. В таких условиях одним из ключевых источников обеспечения расходов становятся межбюджетные трансферты.

Для обеспечения сбалансированности бюджетов нижестоящего уровня с учетом возлагаемых на соответствующие органы власти задач и функций органы власти вышестоящего уровня осуществляют перераспределение средств между уровнями бюджетной системы, направленное на выравнивание социально-экономического развития административно-территориальных образований, отстающих по объективным причинам. Перераспределение средств завершает процесс достижения соответствия доходов бюджета объема возложенных на соответствующие органы власти полномочий. Механизм перераспределения средств между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации в настоящее время представлен главным образом межбюджетными трансфертами [12].

Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, «межбюджетные трансферты - средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации» [1]. Рассматривая формы межбюджетных трансфертов, следует подчеркнуть, что они различаются по целям и условиям предоставления, что позволяет выстроить довольно гибкую систему перераспределения финансовых ресурсов. Общеизвестными формами межбю-

джетных трансфертов являются дотации, субсидии и субвенции.

Термином «дотация» обозначается безвозмездная и безвозвратная передача денежных средств из одного бюджета бюджетной системы в другой без установления направления их использования. С одной стороны, отсутствие цели как условия использования полученных финансовых ресурсов можно рассматривать в качестве недостатка, поскольку осложняется контроль за их расходованием. Однако, с другой стороны, нецелевой характер предоставления данного межбюджетного трансферта дает получателям определенную свободу использования, позволяющую с большей эффективностью решать наиболее насущные проблемы конкретных территорий [4].

В текущей практике межбюджетных отношений в Российской Федерации распространены дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета:

1. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, предоставляются нижестоящим бюджетам исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности конкретной территории. Иными словами, предоставление рассматриваемого вида дотаций связано с необходимостью покрытия минимально необходимых расходов при недостаточности собственного налогового потенциала [3].

2. Дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета выступают в качестве инструмента «ручного управления». Данный вид межбюджетных трансфертов становится актуальным, когда происходят изменения в разграничении расходных полномочий или доходных источников, которые не удалось отразить при расчете объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности [2].

Субсидии представляют собой межбюджетные трансферты, которые предоставляются из одного бюджета бюджетной системы в другой на условиях долевого софинансирования приоритетных направлений развития в текущем и среднесрочном периоде. Традиционно считается, что субсидии являются инструментом, обеспечивающим социально-экономическое развитие регионов (муниципалитетов), поскольку для получателей данных межбюджетных трансфертов устанавливаются определенные критерии отбора [6].

Наиболее обусловленная форма межбюджетных трансфертов — субвенции. Они предоставляются

нижестоящим бюджетам в целях реализации делегированных с вышестоящего уровня полномочий. Делегирование полномочий происходит в случае, если имеется возможность их более эффективной реализации на нижестоящем уровне власти. Переданные расходные полномочия являются обязательными для исполнения нижестоящими органами власти [7].

Термин «субвенции» применяется по отношению к средствам, предоставляемым из одного бюджета бюджетной системы в другой на определенную цель с указанием срока и иных условий использования, которые могут быть установлены дополнительно органом власти публично-правового образования, предоставляющим субвенцию. Иными словами, субвенции так же, как и субсидии и иные межбюджетные трансферты, имеющие целевое назначение, подлежат возврату в случае выявления фактов их нецелевого использования.

В Российской Федерации помимо дотаций, субсидий и субвенций, существует еще и такая форма межбюджетных трансфертов, как иные межбюджетные трансферты. Бюджетный кодекс Российской Федерации не устанавливает формальных требований к предоставлению иных межбюджетных трансфертов. К иным межбюджетным трансфертам могут быть отнесены [8]:

1. целевые трансферты, направленные на финансирование вопросов бюджета нижестоящего уровня (если предполагается софинансирование, то трансферт должен предоставляться в форме субсидий);
2. нецелевые обусловленные трансферты, направление использования которых не ограничено, но

получение которых может быть связано с выполнением определенных условий со стороны вышестоящего бюджета (гранты, перечисляемые на конкурсной основе: гранты по итогам оценки эффективности деятельности органов власти нижестоящего уровня, качества управления бюджетным процессом и др.).

Таким образом, высокий уровень социально-экономической дифференциации российских регионов, а также муниципалитетов, входящих в их состав, объективно требует перераспределения финансовых средств между бюджетами, поскольку минимальные социальные стандарты проживания должны быть обеспечены на всех территориях вне зависимости от уровня их развития. Механизм перераспределения средств между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации в настоящее время представлен главным образом межбюджетными трансфертами. Формами межбюджетных трансфертов выступают дотации, субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты. Использование конкретной формы перераспределения средств между бюджетами бюджетной системы зависит от задач межбюджетного регулирования.

Калужская область является одним из немногих регионов, в котором созданы благоприятные условия для жизни и ведения бизнеса. Ключевая роль в социально-экономическом развитии региона принадлежит бюджету Калужской области. Рассмотрим динамику основных показателей областного бюджета за период 2016-2018 гг.: доходов, расходов, дефицита/профицита (таблица 1).

Таблица 1 - Основные характеристики бюджета Калужской области

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к	
				2016 г.	2017 г.
1. Доходы, всего	48 368,5	56 107,5	70 615,9	146,00	125,86
1.1. Налоговые доходы	34 929,9	41 472,2	47 813,2	136,88	115,29
1.2. Неналоговые доходы	860,0	908,5	1 065,7	123,92	117,30
1.3. Безвозмездные поступления, всего	12 578,6	13 726,8	21 737,0	172,81	158,35
2. Расходы, всего	50 556,5	55 523,3	61 939,7	122,52	111,56
3. Дефицит (-) / Профицит (+)	- 2 188,0	584,2	8 676,2	x	1 485,14

Источник: составлено автором

При анализе доходов и расходов бюджета области можно заметить, что за исследуемый промежуток времени расходы бюджета Калужской области лишь единожды превысили его доходы, а именно в 2016 году. Дефицит регионального бюджета составил 2 188,0 млн. руб. В последующие годы бюджет области исполнялся с профицитом. При этом в 2018 году профицит вырос в 14,9 раз по сравнению с 2017 годом и составил 8 676,2 млн. руб. Главная причина перехода от дефицита к профициту состоит в том, что темпы роста доходов (146,00%) существенно опережают темпы роста расходов (122,52%). Переход от дефицита к профициту оказался возможным как благодаря росту налоговых доходов за анализируемый период на 36,88%, так за счет увеличения объема безвозмездных поступлений на 72,81%.

Безвозмездные поступления в бюджете области представлены межбюджетными трансфертами из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а также прочими поступлениями. Однако преобладающими в общем объеме безвозмездных поступлений бюджета Калужской области являются межбюджетные трансферты, предоставленные из федерального бюджета. Рассмотрим динамику предоставления межбюджетных трансфертов бюджету Калужской области из федерального бюджета (таблица 2).

Анализ таблицы 2 позволяет обратить внимание на то, что в 2016-2017 гг. структура межбюджетных

трансфертов, предоставленных бюджету Калужской области из федерального бюджета, не претерпевает заметных изменений. Среди безвозмездных поступлений из федерального бюджета преобладают субсидии. Их удельный вес в предоставленных межбюджетных трансфертах в 2016 году составляет 38,59%, в 2017 году — 48,29%. Доля иных межбюджетных трансфертов варьируется на уровне 30-35%. На субвенции в 2016-2017 гг. приходится около 20% общей суммы межбюджетных трансфертов, направленных из федерального бюджета. Доля дотаций в системе межбюджетных трансфертов областного бюджета мала и составляет менее 6%.

Значительным образом ситуация меняется в 2018 году. Это происходит из-за роста иных межбюджетных трансфертов в 3,32 раза и дотаций в 7,55 раза по сравнению с 2017 годом. В результате такого увеличения на иные межбюджетные трансферты приходится 64,20% безвозмездных поступлений из федерального бюджета, на субсидии — 14,66%, на субвенции - 10,80%, на дотации - 10,34%.

Важно проанализировать и то, каким образом предоставление межбюджетных трансфертов отразилось на финансовом состоянии бюджета Калужской области (таблица 3).

Таблица 2 - Динамика предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджету Калужской области

Межбюджетные трансферты	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2018 г. в % к	
	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	2016 г.	2017 г.
Дотации	652,8	5,43	298,7	2,21	2 255,6	10,34	345,53	755,14
Субсидии	4 640,1	38,59	6 525,3	48,29	3 197,5	14,66	68,91	49,00
Субвенции	2 514,9	20,91	2 389,5	17,68	2 356,7	10,80	93,71	98,63
Иные межбюджетные трансферты	4 217,5	35,07	4 298,5	31,82	14 005,9	64,20	332,09	325,83
Всего	12 025,3	100	13 512,0	100	21 815,7	100	181,42	161,45

Таблица 3 - Динамика показателей, отражающих финансовое состояние бюджета Калужской области

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к	
				2016 г.	2017 г.
Коэффициент обеспеченности собственных расходов собственными доходами	0,7450	0,7976	0,8203	110,12	102,85
Коэффициент автономии	0,7400	0,7553	0,6922	93,54	91,65
Коэффициент бюджетного покрытия	0,9567	1,0105	1,1401	119,17	112,83
Показатель бюджетной результативности, руб.	47 786,9	55 367,6	69 863,7	146,20	126,18
Показатель бюджетной обеспеченности, руб.	49 948,6	54 791,1	61 279,9	122,69	111,84

На основании анализа таблицы 3 можно констатировать, что бюджет Калужской области является в значительной степени финансово независимым от федерального бюджета. Об этом говорят высокие значения коэффициента обеспеченности собственных расходов собственными доходами и коэффициента автономии. Положительная динамика коэффициента бюджетного покрытия обусловлена тем, что темпы роста доходов существенно опережают темпы роста расходов бюджета. Более быстрый темп роста доходов по сравнению с темпом роста расходов также обеспечил превышение показателя бюджетной результативности над показателем бюджетной обеспеченности. Это, в свою очередь, свидетельствует о высоком уровне социально-экономического развития региона в целом.

Однако Калужская область включает в себя 24 муниципальных района и 2 городских округа, существенно отличающихся друг от друга по уровню социально-экономического развития, что требует движения финансовых ресурсов между областными и местными бюджетами. Рассмотрим динамику предоставления межбюджетных трансфертов из бюджета Калужской области бюджетам муниципальных образований (таблица 4).

В 2016 году бюджет Калужской области направил в муниципальные бюджеты 19 291,0 млн. руб. межбюджетных трансфертов, в 2017 году — 21 639,5 млн. руб., в 2018 году — 23 566,2 млн. руб. Нагрузка областного бюджета, связанная с необходимостью оказания безвозмездной финансовой помощи местным бюджетам, оценивается на уровне 38-39% расходов бюджета.

Анализируя структуру межбюджетных трансфертов местных бюджетов Калужской области, нужно обратить внимание на то, что в 2016-2018 гг. преобладающими в системе поступлений из областного бюджета являются субвенции. Это неудивительно, поскольку в последнее время основное бремя по реализации отдельных государственных полномочий ложится именно на органы местного самоуправления. Удельный вес субсидий в межбюджетных трансфертах, выделенных местным бюджетам, возрос с 23,30% в 2016 году до 33,09% в 2018 году. На иные межбюджетные трансферты и дотации приходится лишь 4-6% межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджетам муниципальных образований Калужской области.

Таблица 4 - Динамика предоставления межбюджетных трансфертов из бюджета Калужской области бюджетам муниципальных образований

Межбюджетные трансферты	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2018 г. в % к	
	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	сумма, млн. руб.	удельный вес, %	2016 г.	2017 г.
Дотации	361,4	1,87	830,7	3,84	784,4	3,32	217,06	94,43
Субсидии	4 495,4	23,30	6 380,1	29,48	7 797,0	33,09	173,45	122,21
Субвенции	13 922,0	72,17	13 835,3	63,94	14 493,1	61,50	104,10	104,75
Иные межбюджетные трансферты	512,3	2,66	593,4	2,74	491,7	2,09	95,98	82,86
Всего	19 291,0	100	21 639,5	100	23 566,2	100	122,16	108,90

Важно проанализировать и то, каким образом предоставление межбюджетных трансфертов отрази-

лось на финансовом состоянии местных бюджетов (таблица 5).

Таблица 5 - Динамика показателей, характеризующих финансовое состояние бюджетов муниципальных образований Калужской области

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Коэффициент обеспеченности собственных расходов собственными доходами	0,7314	0,6348	0,6877
2. Коэффициент автономии	0,3620	0,3339	0,3380
3. Коэффициент бюджетного покрытия	1,0175	1,0387	1,1169
4. Показатель бюджетной результативности	33 841,2	38 096,1	43 758,0
5. Показатель бюджетной обеспеченности, руб.	33 269,3	36 652,8	39 217,0

Местные бюджеты Калужской области являются в значительной степени зависимыми от средств, выделяемых из регионального бюджета. Об этом свидетельствует снижение коэффициента обеспеченности собственных расходов собственными доходами и коэффициента автономии. Среднее значение коэффициента бюджетного покрытия по муниципальным образованиям Калужской области в 2016-2018 гг. больше 1. Это является следствием того, что расходы местных бюджетов покрываются доходами с учетом межбюджетных трансфертов из регионального бюджета. Удельный вес межбюджетных трансфертов в системе доходов отдельных муниципальных бюджетов области варьируется от 50% до 80%, что является ключевой проблемой при формировании местных бюджетов.

Анализ межбюджетных отношений в Калужской области показал, что органы местного самоуправления не в состоянии обеспечить реализацию полномочий за счет собственных бюджетных ресурсов. Иными словами, муниципальным образованиям достается меньшая часть доходных источников на значительный объем расходных обязательств. Исходя из этого,

роль органов государственной власти Калужской области должна сводиться к тому, чтобы посредством регулирования межбюджетных отношений стимулировать муниципальные образования к наращиванию собственного экономического, а, следовательно, и доходного потенциала [11].

Необходимо подчеркнуть, что наращивание собственного доходного потенциала во многом зависит от укрепления и развития налогового потенциала. Иными словами, основным рычагом межбюджетного регулирования, обеспечивающим повышение степени финансовой автономии муниципалитетов, является налоговый инструментарий. В целях повышения финансовой автономии муниципальных образований региональным властям рекомендуется активнее использовать такой инструмент межбюджетного регулирования, как установление единых и дополнительных нормативов отчислений от налогов в местные бюджеты. Однако данная мера даст положительный результат в комплексе с работой органов местного самоуправления по повышению собираемости налогов.

Таблица 6 - Налоговые доходы бюджетов муниципальных образований Калужской области, тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Налоговые доходы, в том числе:	10 457 267,6	10 933 523,7	12 792 293,7
налог на прибыль организаций	82 033,4	136 524,5	165 674,9
налог на доходы физических лиц	5 601 159,9	5 742 248,0	6 972 221,5
Акцизы	367 634,3	283 116,1	308 972,4
налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	1 841 838,5	2 106 252,8	2 640 666,6
единый налог на вмененный доход	697 566,8	643 408,3	578 360,1
единый сельскохозяйственный налог	11 749,0	15 467,7	15 914,4
налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	23 553,2	31 446,5	37 839,1
налог на имущество организаций	279 380,6	284 972,2	411 018,4
налог на имущество физических лиц	146 695,6	173 152,8	153 136,1
земельный налог	1 284 889,5	1 401 629,0	1 387 166,0
прочие налоговые доходы	120 766,8	115 305,8	121 324,2

Анализ таблицы 6 позволяет обратить внимание на то, что ключевую роль в формировании налоговых доходов муниципальных образований Калужской области играет налог на доходы физических лиц. Его удельный вес в налоговых поступлениях местных бюджетов составляет более 50%. И это при том, что возможности от взимания данного налога использованы не полностью. В настоящее время для Калужской области, как и для других субъектов Российской Федерации, актуальна проблема нелегального трудоустройства.

Важным направлением деятельности муниципальных властей является работа по расширению налоговой базы по налогу на доходы физических лиц посредством выявления и пресечения использования работодателями схем минимизации налогообложения в виде выплаты «серой» заработной платы, а также выявление и постановка на налоговый учет лиц,

осуществляющих предпринимательскую деятельность без регистрации в налоговых органах. Среди мер, направленных на повышение собираемости налога на доходы физических лиц в различных муниципальных образованиях, выделяют следующие [9]:

- проведение рейдов по выявлению незарегистрированных трудовых отношений в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- проведение разъяснительной работы среди населения, в частности, размещение баннеров, ведение пропаганды «белой» заработной платы;
- анализ величины заработной платы в разрезе отраслей экономики, выявление организаций, выплачивающих заработную плату ниже среднеотраслевого уровня, ниже МРОТ.» [9]

Перевод «теневое» бизнеса в легальный статус становится все более важной задачей для властей и налоговых органов и в контексте увеличения поступ-

лений по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, налогам, связанным с применением специальных налоговых режимов. Удельный вес данных поступлений в системе налоговых поступлений местных бюджетов составляет около 30%. В рамках деятельности по легализации бизнеса рекомендуется применять информационные кампании. В дополнение к такому подходу важно обеспечение вертикального и горизонтального взаимодействия между различными уровнями власти и ведомствами посредством объединения информационных систем [10].

Низкие поступления по земельному налогу связаны с тем, что не все земельные участки поставлены на кадастровый учет, а, следовательно, не на каждый имеется кадастровый паспорт, подтверждающий право собственности. Данное обстоятельство затрудняет работу налоговых органов, что в результате приводит к недопоступлению денежных средств в муниципальные бюджеты. В качестве решения данной проблемы можно предложить такую меру, как упрощение процедуры кадастрового учета земель. Это поможет избежать бумажной волокиты и ускорит процесс регистрации прав на собственность.

Другая проблема кроется в следующем: многие земли используются не по целевому назначению. Так, например, земля предназначена для сельскохозяйственного производства, а используется для других целей, в результате чего ставка налога должна быть 1,5%, а не 0,3%. Повысить достоверность данных помогут усиленный контроль налоговых служб за целевым использованием объектов налогообложения и ужесточение мер ответственности за незаконное использование земельных участков.

Кроме того, в рамках деятельности по повышению налоговых доходов местных бюджетов необходимо работать с задолженностью по уплате местных налогов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами. Отметим, что данные налоги в полном объеме поступают в бюджеты муниципальных образований. В частности, рекомендуется проводить активнее информационные кампании, связанные с всесторонним оповещением налогоплательщиков об уплате налогов. Налоговые органы могут использовать интернет-сайты и мобильные приложения, которые существенно облегчают донесение необходимой информации до налогоплательщиков. Это позволит активизировать работу по сокращению задолженности по уплате налогов в местные бюджеты.

Зачастую органам местного самоуправления не хватает данных средств для выполнения собственных расходных полномочий. Поэтому органам государственной власти Калужской области рекомендуется активнее использовать предоставленные Бюджетным кодексом права по передаче единых и дополнительных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, подлежащих зачислению в региональный бюджет, в местные бюджеты. Данная норма позволит обеспечить стабильность пополнения собственной доходной базы муниципальных бюджетов области и прозрачность бюджетного планирования.

В контексте совершенствования механизма предоставления межбюджетных трансфертов для Калужской области весьма интересен шведский опыт реформирования системы субсидий. Несколько лет назад в Швеции была проведена радикальная реформа в отношении субсидий, целью которой предоставление нижестоящим властям большей свободы при решении вопросов местного значения. Суть реформы заключалась в замене нескольких видов субсидий системой общих субсидий.

На практике осуществить реализацию данного метода межбюджетного регулирования представляется

следующим образом. В рамках государственных программ субъект Российской Федерации выделяет муниципалитетам консолидированные субсидии. Иными словами, он указывает несколько направлений расходов, способствующих достижению цели государственной программы, а органы местного самоуправления выбирают, с помощью какого из указанных направлений на их территории указанная цель будет достигнута наиболее эффективным способом

В контексте совершенствования механизма предоставления субвенций для Российской Федерации актуальна следующая проблема. Порядок предоставления субвенций не предусматривает требований, касающихся достижения общественно значимых результатов, что затрудняет оценку эффективности использования данных денежных средств. В этой связи целесообразно расширить показатели результативности для всех видов субвенций.

Из вышеизложенного следует, что расширение состава межбюджетных трансфертов, ориентированных на результат, — перспективное направление совершенствования системы межбюджетных отношений. Международный опыт свидетельствует о том, что межбюджетные трансферты, ориентированные на результат, положительным образом влияют на социально-экономическое развитие конкретной территории.

Кроме того, региональным властям необходимо совершенствовать показатели для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления. Предлагается в качестве меры стимулирования органов местного самоуправления к привлечению инвестиций в муниципальные образования и наращиванию налогового потенциала территорий расширить практику применения в субъектах Российской Федерации механизмов распределения межбюджетных трансфертов, предоставляемых бюджетам муниципальных образований за достижения в развитии налогового потенциала.

Таким образом, эффективная система межбюджетного регулирования обеспечивает высокий уровень автономии местного самоуправления, характеризующейся устойчивостью и предсказуемостью бюджетных доходов. Кроме того, она обладает такими признаками, как справедливость, объективность и прозрачность системы предоставления межбюджетных трансфертов. Важным условием эффективности функционирования выступают гармоничность и развитость процедур взаимодействия между органами власти государственной власти Калужской области и органами местного самоуправления.

Для обеспечения сбалансированности бюджетов нижестоящего уровня с учетом возлагаемых на соответствующие органы власти задач и функций органы власти вышестоящего уровня осуществляют перераспределение средств между бюджетами бюджетной системы. Ключевую роль в перераспределении средств в настоящее время играют межбюджетные трансферты. Формами межбюджетных трансфертов выступают дотации, субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты.

В 2016 году сумма межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджету Калужской области из федерального бюджета, составила 12 025,3 млн. руб., а годом позже увеличилась на 12,36%. В 2018 году объем таких поступлений из федерального бюджета составил 21 815,8 млн. руб., что на 61,45% больше, чем в 2017 году. Однако при этом бюджет Калужской области является в значительной степени финансово независимым от федерального бюджета. Об этом говорят высокие значения коэффициента обеспеченности собственных расходов собственными доходами и коэффициента автономии.



В 2016 году бюджет Калужской области направил в бюджеты муниципальных образований межбюджетные трансферты в размере 19 291,0 млн. рублей. В 2017 году эта сумма увеличилась на 12,16% и составила 21 639,5 млн. руб. В 2018 году темп прироста данных поступлений составил 8,90%, в результате чего их объем возрос до 23 566,2 млн. руб. Нагрузка областного бюджета, связанная с необходимостью оказания безвозмездной финансовой помощи местным бюджетам, оценивается на уровне 38-39% расходов бюджета.

В целях совершенствования механизма межбюджетного регулирования рекомендуется активнее проводить следующие мероприятия:

1. Установление единых и дополнительных нормативов отчислений от налогов в местные бюджеты, что способствует увеличению независимости муниципалитетов от межбюджетных трансфертов из областного бюджета. Данная мера даст эффект в совокупности с работой местных властей и налоговых

органов по легализации теневого сектора экономики. В рамках повышения собираемости налогов в целом рекомендуется активнее использовать информационные кампании.

2. Расширение практики применения в Калужской области межбюджетных трансфертов, предоставляемых бюджетам муниципальных образований за достижения в развитии налогового потенциала (в качестве меры стимулирования органов местного самоуправления к наращиванию налогового потенциала территорий).

3. Консолидация субсидий. Это предоставит нижестоящим властям больше свободы при решении вопросов муниципального значения. Органы местного самоуправления смогут выбрать, с помощью какого из указанных направлений на их территории указанная цель будет достигнута наиболее эффективным способом.

4. Разработка критериев оценки эффективности использования межбюджетных трансфертов.

#### Библиографический список

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 15.04.2019).
2. Алехин Б.И. Государственные финансы: учебник / Б.И. Алехин. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 184 с.
3. Афанасьев М.П. Бюджет и бюджетная система: учебник / М.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 780 с.
4. Белоножко М.Л. Государственные и муниципальные финансы: учебник / М.Л. Белоножко, А.Л. Скифская. - СПб: ИЦ «Интермедия», 2017. - 208 с.
5. Иванова О.Б. Государственные и муниципальные финансы: учебник / О.Б. Иванова, С.Н. Рукина, И.П. Денисова. - М.: Феникс, 2017. - 320 с.
6. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: учебное пособие / Л.Ф. Курченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 252 с.
7. Малиновская О.В. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. - М.: КноРус, 2017. - 480 с.
8. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И.Н. Мысляева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 393 с.
9. Печенская М.А. Межбюджетные отношения: сущность, оценка, эффективность: учебное пособие / М.А. Печенская, Т.В. Ускова. - Вологда: ФГБУН ВолНЦ РАН, 2018. - 102с.
10. Поляк Г.Б. Государственные и муниципальные финансы: учебник / Г.Б. Поляк. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 391 с.
11. Предеина Е.В. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие / Е.В. Предеина. - М.: ФЛИНТА: Наука, 2017. - 245 с.
12. Виноградов Н.В. Межбюджетные отношения в России: современное состояние и возможные пути развития // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2018. - с. 37-41.

#### References

1. «Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii» ot 31.07.1998 №145-FZ (red. ot 15.04.2019).
2. Alekhin B.I. Gosudarstvennye finansy: uchebnik / B.I. Alekhin. - M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2019. - 184 s.
3. Afanas'ev M.P. Byudzhet i byudzhetnaya sistema: uchebnik / M.P. Afanas'ev, A.A. Belenchuk, I.V. Krivogov. - M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2017. - 780 s.
4. Belonozhko M.L. Gosudarstvennye i municipal'nye finansy: uchebnik / M.L. Belonozhko, A.L. Skifskaya. - SPb: IC «Intermediya», 2017. - 208 s.
5. Ivanova O.B. Gosudarstvennye i municipal'nye finansy: uchebnik / O.B. Ivanova, S.N. Rukina, I.P. Denisova. - M.: Feniks, 2017. - 320 s.
6. Kurchenko L.F. Byudzhetnaya sistema Rossijskoj Federacii: subfederal'nyj i mestnyj urovni: uchebnoe posobie / L.F. Kurchenko. - M.: Dashkov i K, 2016. - 252 s.
7. Malinovskaya O.V. Gosudarstvennye i municipal'nye finansy: uchebnoe posobie / O.V. Malinovskaya, I.P. Skobeleva, A.V. Brovkina. - M.: KnoRus, 2017. - 480 s.
8. Myslyayeva I.N. Gosudarstvennye i municipal'nye finansy: uchebnik / I.N. Myslyayeva. - M.: NIC INFRA-M, 2017. - 393 s.
9. Pechenskaya M.A. Mezhybyudzhetnye otnosheniya: sushchnost', ocenka, effektivnost': uchebnoe posobie / M.A. Pechenskaya, T.V. Uskova. - Vologda: FGBUN VolNC RAN, 2018. - 102s.
10. Polyak G.B. Gosudarstvennye i municipal'nye finansy: uchebnik / G.B. Polyak. - M.: YUNITI-DANA, 2017. - 391 s.
11. Predeina E.V. Byudzhetnaya sistema Rossijskoj Federacii: uchebnoe posobie / E.V. Predeina. - M.: FLINTA: Nauka, 2017. - 245 s.
12. Vinogradov N.V. Mezhybyudzhetnye otnosheniya v Rossii: sovremennoe sostoyanie i vozmozhnye puti razvitiya // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. - 2018. - s. 37-41.

## УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНДИКАТОР БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

**Азиева Р.Х.**, д.э.н., профессор, Грозненский государственный нефтяной технический университет им.акад. М.Д.Миллионщикова

**Таймасханов Х.Э.**, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова; КНИИ РАН; Академия наук Чеченской Республики

Аннотация: В данной статье представлен анализ уровня доходов населения как сложной социальной проблемы и как важнейшей составляющей экономического развития и социальной стабильности в обществе. На основе статистического метода и метода сравнительного анализа на фоне зарубежных стран выявлены особенности динамики среднедушевых доходов населения, среднемесячной номинальной и реальной заработной платы, показателей неравенства по доходам и бедности в России, и ее регионах. Выявлены негативные последствия развития страны, к которым отнесена низкая заработная плата и растущая бедность и определены меры их преодоления.

Ключевые слова: доход; благосостояние общества; бедность; заработная плата; потребление; экономическое развитие.

Научная специальность публикации: 08.00.01. - Экономическая теория.

Abstract: This article presents an analysis of the income level of the population as a complex social problem and as an essential component of economic development and social stability in society. Based on the statistical method and the comparative analysis method, against the background of foreign countries, the features of the dynamics of per capita incomes of the population, average monthly nominal and real wages, and inequality indicators for income and poverty in Russia and its regions are revealed. The negative consequences of the country's development are identified, which include low wages and growing poverty, and measures are identified to overcome them.

Keywords: income; the welfare of society; poverty; wage; consumption; economic development.

### Введение

Основным измерителем благосостояния различных категорий населения являются доходы. Сама категория дохода не была известна вплоть до XIV века. Под доходом в экономической теории понимается денежная сумма, поступающая в распоряжение индивида на законной и регулярной основе. Доход в терминологии И.Фишера сводится к конечному потреблению. Также известный статистик Ф.Бое понимает под доходом сумму конечного потребления и чистого прироста запасов ценности собственника [3]. По мнению Дж.Р.Хикса доход это та часть средств, затраченная за какой-либо период времени и та, которую он намерен тратить в последующем [10].

Авторы экономических словарей не дают однозначного определения доходам населения. Одни установили их как материальные ценности, получаемые для удовлетворения своих потребностей, но, а другие как совокупность поступлений в денежной и натуральной форме [6], получаемых из различных источников, расходуемых на потребление, накопление, уплату налогов, и осуществление различных платежей [7]. На наш взгляд доходы это средства собственника, полученные в результате его труда, которые он может на свое усмотрение направить либо на потребление либо на сбережения, т.е. доход это важнейший индикатор благосостояния общества.

### Основная часть

Ещё в конце XVII века были предприняты попытки расчета расходов населения, так в книге «Политическая арифметика» (1676г.) В. Петти был произведен расчет физиологического минимума для квалифицированного английского рабочего; в книге «Политические и естественные наблюдения и выводы о государстве и об экономическом положении Англии» другой английский экономист Г. Кинг сделал попытку расчета располагаемого нормативного бюджета семьи рабочих. В 1795 Д. Дэвисом были опубликованы результаты обследований более ста бюджетов рабочих семей, в 1797 году Ф. Иден в книге «Положение бедняков и история рабочего класса Англии» издал результаты об обследовании бюджетов 60 сельских и 26 городских семей.

В XIX в. наиболее значимые в данном направлении были исследования Ле Пле (Франция), Дюкпесию

(Бельгия), Энгеля (Германия). В исследованиях Дюкпесию в середине XIX века были собраны и обработаны бюджеты 199 рабочих семей. Целью его работы было изучение потребностей, условий жизни и разработка единой методики для межстрановых сопоставлений данных показателей. Ле Пле в своих исследованиях выделял типичные семьи, представителей определенных социальных слоев и полностью описывал их. Большое внимание он уделял изучению причин процветания и упадку народа. Для этого он собирал обширные материалы по странам Европы, Азии, Африки, Америки.

В изучении структурных закономерностей формирования бюджетов семей был сделан большой вклад немецким статистиком Э. Энгелем. В своей работе «Производство и потребление в Саксонии» Энгель показал связь между изменениями доли расходов на продовольствие, одежду, жилище, удовольствия и прочее при изменении уровня доходов. Им было сформулировано четыре закона (законы Энгеля) в области структурных изменений бюджета с изменением доходов и в последующем его работы сыграли большую роль в развитии экономических исследований потребления. В дальнейшем были разработаны законы Швабе, Райта, Джини, в которых прослеживается связь между структурой расхода и изменением дохода семьи.

Начиная с конца XIX в. массовые обследования бюджетов домохозяйства проводились на правительственном уровне в ряде стран Европы и США, так в США первое в масштабах всей страны изучение расходов домохозяйств было проведено в 1888-1891 гг., и в дальнейшем этот процесс охватывал все больше и больше стран.

На определенном этапе своего исторического и социально-экономического развития каждому обществу присуще определенное распределение доходов. Это обусловлено как общей величиной ВВП, так и особенностями его распределения в обществе. В передовых странах проживает около 15,4% населения Земли, на их долю приходится 57,1% ВВП всего мира (по ППС). Подавляющее большинство население мира имеет доход менее 1 долл. в сутки, за последнее десятилетие число таких людей сократилось всего на 120 млн. человек за счет экономического развития в

основном Китая и Индии. За последние 42 года американцы стали в 2,5 раза богаче; разрыв в уровнях доходов между 20% наименее обеспеченными и 20% наиболее обеспеченными группами населения в европейских странах колеблется от 5-4 кратного в Дании до 14-ти кратного в Португалии. В период XX столетия богатые страны развивались в среднем быстрее бедных, увеличивался разрыв между богатыми и бедными слоями населения, как в развитых, так и в развивающихся странах. Доход ВВП на душу населения самой богатой четверти населения мира вырос в 6 раз, тогда как беднейшей четверти менее чем в 3 раза. Число лиц с низкими доходами существенно уменьшилось среди развивающихся стран лишь в странах Восточной Азии, в других странах сокращения незначительны, а в бывших социалистических странах данный показатель увеличился [1; 4].

С повышением эффективности общественного производства увеличивается национальный доход, и растут доходы населения. Во всех странах мира в послевоенный период доходы граждан существенно увеличились: в Японии в 7-8 раз, в США в 10 раз и доход американца в 1986 году составлял 34,9 тыс. долларов в год, в бывшем Союзе - в 2 раза.

Начиная с 80-х годов темпы прироста национального дохода и, соответственно, доходы населения

стали снижаться. 1990-е годы для граждан РФ сопровождались снижением показателей уровня и качества жизни, что связано с падением реальных доходов населения в два раза до уровня 60-70-х годов.

Россия к 1996 году находилась на пороге у черты, за которой ее ожидала полная экономическая и социальная деградация, вплоть до вопроса, о её политическом существовании как государства. Например, доля затрат в науку, определяющей будущее развития России в постиндустриальном мире более чем в 6 раз была ниже порогового значения. По самым скромным оценкам децильный коэффициент в России вырос за 3-4 года в три раза к 1996 году. Огромная часть СЛД присваивается малочисленным слоям общества, так, если в 1989 г. «нижним» 60% населения доставалось 55% Совокупного Личного Дохода, что позволяло отнести их к среднему классу, то к 1996г. - лишь 31,4%, а 57% СЛД достается «верхним» 30% населения, что также является сильно заниженной статистикой величиной, не учитывающей действительную величину СЛД (если в Западных странах СЛД приближается к 80% ВВП, то в России менее 50%).

На конец 90-х годов, расслоение населения по доходам, по мнению Н. М. Римашевской, выглядит следующим образом:

Таблица 1 [14] - Экономическая стратификация российского населения

Основные страты	Доля в общем населении (%)	Уровень текущих денежных доходов в расчете на душу
Богачи	3-5	Свыше 3000
Состоятельные	15	3000-1000
Середняки	20	1000-100
Малообеспеченные	20	100-50
Бедняки	40	50
«Социальное дно»	10-12	Нет стабильных доходов

Увеличение реальных доходов населения произошло в 2000-х годах, а также падение числа населения живущего за чертой бедности, т.е. доходы граждан, выросли за десять лет в 2,6 раза. Средний доход увеличился с 1659 рублей в 1999 году до 16895 рублей в 2009 году [4]. И в дальнейшем в течение 10 лет доходы населения росли, т.е. реальные доходы россиян в 2010-2013 годах увеличились на 16%, средний доход составил 25928 рублей или 810 долларов в месяц. Но начиная с 2014 года, в период экономического кризиса доходы населения РФ упали на 0,7% (общий объем доход за 2014 год составлял 47,9 трлн.рублей) и в дальнейшем стали снижаться, т.е. в 2015 году на 3,2%, в 2016 году - на 5,8%, в 2017 году - на 1,2%, в 2018 году - на 0,2% (по про-

гнозу рост на 3,4%). Согласно оценке Росстата общие денежные потери населения составили 4,9 трлн. руб. [9].

Но с начала 2018 года ситуация стала меняться. По различным оценкам доходы россиян по сравнению с соответствующим периодом 2017 года выросли на 0,2%, в I полугодии 2018г. - на 2,6% [5]. В 2018 году средний доход россиянина составлял 32635 рублей – это примерно 520 долларов в месяц. Общая сумма доходов населения в 2018 году в РФ равна 58 трлн.рублям или 920 млрд.долларам.

В начале 2019 года денежные доходы россиян сложились в сумме 157813,4 млн. рублей и выросли по сравнению с предыдущим годом на 4,7%.

Таблица 2 - Критерии, определяющие уровень жизни граждан

	Январь 2019	В % к январю 2018	Справочно: январь 2018 в % к январю 2017
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), рублей	28163,8	104,7	98,9
Реальные располагаемые денежные доходы	x	99,8	96,9

Источник: www.gks.ru

Доходы россиян состоят из:  
 - оплаты труда - это 66,8%;  
 - выручки от предпринимательской деятельности, которая составляет 7,8%;  
 - денежных платежей, т.е. пособий, состоящих из 18,2%;  
 - богатства активов - это 5,3% и иных доходов - это 1,9%.

Используются доходы населения на:

- приобретение товаров и услуг – 102,1%;
- выплаты и сборы – 7,8%;
- сбережения – (-0,8)%;
- приобретение иностранной валюты – 2,6% [13].

Доходы населения различных стран распределяются по-разному. В основном, т.е. подавляющая часть жителей планеты по статистике живут в странах, которые имеют средний заработок не выше 350 долларов в месяц. Также по оценке Всемирного бан-

ка более 50% жителей планеты имеют средний доход не больше 330 долларов. У стран Северной Америки, т.е. у США, Канады и Австралии отмечен высокий уровень доходов. Граждане этих стран имеют в среднем доход 3000 долларов в месяц. У населения Центральной и Южной Африки, где отмечен низкий уровень жизни, среднемесячный доход не дотягивает до 100 долларов. Многие государства имеют неравномерное распределение доходов, и к таким относится Бразилия, где 20% бедного населения получают меньше 3% НД, а 20% богатого населения имеют 63% национального дохода. А такие страны как Норвегия, Швеция и Дания имеют равномерное распределение доходов среди жителей. Скандинавской моделью социалистического капитализма восхищаются не только Европа, но и Америка. Политик Берни Сандерс, ставил скандинавов в пример всему миру и призывал перенять их опыт в выстраивании взаимодействия между государством и обществом.

По данным фонда «Общественное мнение» в результате опроса 1500 респондентов установлено, что за последний год у 62% россиян нет материального улучшения, 31% наоборот считают ухудшение и лишь у 6% материальное положение улучшилось. Год назад наблюдалась почти такая же ситуация, т.е. у 72% населения России не изменилось материальное положение, 18% считали, что положение ухудшилось, и лишь 9% говорили об улучшении своего

достатка. На данный период времени 50,4% россиян не довольны размерами своих доходов [2].

По исследованиям специалистов высокий уровень доходов населения наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе, Ненецком автономном округе и Чукотском автономном округе. Низкий показатель материального достатка замечен в Тыве, Республике Алтай и Калмыкии. Также исследователи считают, что большая часть населения страны не только нуждается в финансовых средствах, а борется за выживание, ведь в целом 10 регионов составляет 20% бедных и это регионы с высокими доходами [15].

В РФ 2,1% жителей имеют доходы ниже ПМ, что является не бедностью, а полной нищетой. Свыше 9% бедных находится в Тыве и 5,6% в Ингушетии, т.е. это регионы, столкнувшиеся с острой проблемой бедности, что говорит о пристальном внимании со стороны всех уровней власти [1].

В основном, т.е. большая часть доходов населения формируется за счет заработной платы. По исследованию 160 стран мира МОТ определила, что в рейтинге стран по средней зарплате в 2018 году на 1-м месте находится Швейцария – 5426,27 долларов, США занимает 9-ю строчку – 2835,97 долларов, Россия на 67-м месте, выше на 2 позиции, чем в 2017 году. Доля зарплат в ВВП составляет в РФ 48,9% против 68% ВВП в США.

Таблица 3 - Рейтинг стран по уровню средней з/платы

Место	Страна с высокой заработной платой	Средняя заработная плата в месяц (долл.)	Страна с низким доходом	Средняя заработная плата в месяц (долл.)
1	Швейцария	5426,27	Зимбабве	21
2	Люксембург	3565	Малави	22
3	Катар	3372,63	Венесуэла	24,6

Доходы населения РФ в виде оплаты труда уже в течение нескольких лет остаются неизменными. Рост заработной платы наблюдался только в бюджетной сфере, и по итогам 2018 года заработная плата в России выросла на 6,8%.

Многие считают, что без оживления экономики не возможен рост заработной платы и различных доходов. Но, к примеру, в Америке при высоком уровне экономики показатель бедности и крайней нищеты слишком велик. Т.е. проблема бедности связана не только с уровнем экономики, но и с социальной политикой государства.

Специалисты предполагают, что в скором будущем увеличение темпов уровня доходов населения маловероятно, при этом ожидается значительное снижение уровня бедности за счет осуществления целого ряда социальных программ помощи малообеспеченных.

Несмотря на это, Минэкономразвития РФ прогнозирует рост реальных располагаемых доходов населения на 1% в течение 2019 года, на 1,8% за период 2019-2022 гг., и на 2% в 2019-2024 гг.

#### Заключение

В настоящее время доходы населения претерпевают не только количественные, но и структурные изменения, что вызвано необходимостью осознания сущности происходящих изменений и разработки теоретических основ формирования доходов населения, соответствующих уровню экономического развития.

Главы всех держав без исключений нацелены улучшить жизнь своих граждан, т.е. увеличить уровень доходов каждой семьи. Но для этого, усиления государства необходимо сосредоточить на выработке рациональной политики финансирования социальной сферы.

#### Библиографический список

1. Азиева Р.Х. Бедность – эффект нездоровой экономики/Проблемы современной экономики, №3 (67), 2018, С.83-86.
2. Азиева Р.Х. Заработная плата как отражение уровня жизни общества/Кант, №1 (30), 2019, С. 243-246.
3. Бабушкина Е.В. Современные взгляды на доходы населения в рыночной экономике России/ Российское предпринимательство, № 10, 2006, С. 92-95.
4. Gishkaeva L.L., Azieva R.Kh., Abubakarov M.V. Employment and wages as indicators of social quality of life/European Proceedings of Social and Behavioural Sciences, Volume LVIII, Pages 1- 2787, 2019, С. 2048-2057.
5. Истратов В. Какой рост доходов нас обрадует /Эксперт, № 14, 2018, С.52-55.
6. Крапивина Т.А., Федосова В.В. Динамика и структура доходов и расходов населения/ Синергия наук, №11, 2017, С. 242-250.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – М.: ИНФРА-М, 2005, С. 108.
8. Такмакова Е.В. Доходы населения как экономическая категория и показатель развития экономики / Российское предпринимательство, № 7, 2010, С. 9-13.
9. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru

10. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Хикс Дж.Р. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 292.
11. <https://www.vestifinance.ru/articles/113732>
12. <https://www.rbc.ru/opinions/economics/07/12/2018/5c0a22b29a7947ad05b83d95>
13. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Доходы\\_населения\\_России](https://ru.wikipedia.org/wiki/Доходы_населения_России).
14. [http://vasilievaa.narod.ru/7\\_1\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/7_1_99.htm)
15. [ria.ru/20190708/1556293615.html](http://ria.ru/20190708/1556293615.html)

#### References

1. Azieva R.H. Bednost' – effekt nezdorovoj ekonomiki/Problemy sovremennoj ekonomiki, №3 (67), 2018, S.83-86.
2. Azieva R.H. Zarabotnaya plata kak otrazhenie urovnya zhizni obshchestva/Kant, №1 (30), 2019, S. 243-246.
3. Babushkina E.V. Sovremennye vzglyady na dohody naseleniya v rynochnoj ekonomike Rossii/ Ros-sijskoe predprinimatel'stvo, № 10, 2006, S. 92-95.
4. Gishkaeva L.L., Azieva R.Kh., Abubakarov M.V. Employment and wages as indicators of social quality of life/European Proceedings of Social and Behavioural Sciences, Volume LVIII, Pages 1- 2787, 2019, S. 2048-2057.
5. Istratov V. Kakoj rost dohodov nas obraduet /Ekspert, № 14, 2018, S.52-55.
6. Krapivina T.A., Fedosova V.V. Dinamika i struktura dohodov i raskhodov naseleniya/ Sinergiya nauk, №11, 2017, S. 242-250.
7. Rajzberg B.A. Sovremennyy ekonomicheskij slovar' / Rajzberg B.A., Lozovskij L.SH., Starodubceva E.B. – М.: INFRA-M, 2005, S. 108.
8. Takmakova E.V. Dohody naseleniya kak ekonomicheskaya kategoriya i pokazatel' razvitiya ekonomiki / Ros-sijskoe predprinimatel'stvo, № 7, 2010, S. 9-13.
9. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
10. Hiks Dzh.R. Stoimost' i kapital / Hiks Dzh.R. – М.: Izdatel'skaya gruppa «Progress», 1993. – С. 292.
11. <https://www.vestifinance.ru/articles/113732>
12. <https://www.rbc.ru/opinions/economics/07/12/2018/5c0a22b29a7947ad05b83d95>
13. [https://ru.wikipedia.org/wiki/Dohody\\_naseleniya\\_Rossii](https://ru.wikipedia.org/wiki/Dohody_naseleniya_Rossii).
14. [http://vasilievaa.narod.ru/7\\_1\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/7_1_99.htm)
15. [ria.ru/20190708/1556293615.html](http://ria.ru/20190708/1556293615.html)

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ

**Андреев Д.В.**, старший преподаватель, Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

**Макарова М.Э.**, Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы применения ГИС-технологий в области обеспечения безопасности в чрезвычайных ситуациях, а также в области их предупреждения. Автор также уделяет внимание экономическому аспекту применения ГИС-технологий в сфере предупреждения чрезвычайных ситуаций, обосновывая их необходимость и высокую эффективность.

Ключевые слова: чрезвычайная ситуация, ущерб, ГИС-технологии, экономическое обоснование, геоинформационные системы, объекты инфраструктуры, мониторинг, базы данных.

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

Abstract: In this article we are talking about the features of the use of GIS technologies in the field of security in emergency situations, as well as in the field of their prevention. The author also pays attention to the economic aspect of the use of GIS technologies in the field of emergency prevention, justifying their necessity and high efficiency.

Keywords: emergency situation, damage, GIS-technologies, economic justification, geographic information systems, infrastructure, monitoring, databases.

Актуальность исследования в рамках заявленной темы обусловлена тем, что в настоящий период времени (причем особенно это справедливо для последних десятилетий), технологии, базирующиеся на геоинформационных системах, все более активно начинают применяться во множестве сфер человеческой деятельности, которые тем или иным образом связаны с пространственным анализом и моделированием различных систем и объектов. Так, например, на сегодняшний день в России имеется порядка 45 тысяч потенциально опасных объектов, которые находятся в подчинении различных ведомств. В зонах непосредственной угрозы человеческой жизни в том случае, если сложится чрезвычайная ситуация техногенного характера, проживает не менее 80 миллионов человек, что составляет около 55% всего населения Российской Федерации. В качестве основных причин чрезвычайных ситуаций, которые могут быть вызваны опасными процессами и явлениями природы, можно назвать следующие (в порядке убывания): наводнения (35%), ураганы, тайфуны, бури и смерчи (19%), ливневые или долго идущие дожди (14%), землетрясения (8%), сильные метели и снегопады (7.5%), оползни и обвалы в горах (5%), сильные морозы и заморозки во время вегетативного периода (3%), лавины (2.5%), засухи (2%), подтопления, гололед и карстовые провалы (1%), извержения вулканов (менее 1%) и иные (порядка 5%)[5, 5]. Соответственно, в таких условиях, характеризующихся постоянно растущими угрозами возникновения катастроф, имеющих природный и техногенный характер, и выступающих, в свою очередь, в качестве причин возникновения чрезвычайных ситуаций, огромное значение отводится к разработке и последующему внедрению наиболее современных технологий защиты и спасения в случае наступления чрезвычайных ситуаций, а также их предупреждения.

Необходимо отметить тот факт, что множество экстремальных природных и техногенных явлений обладает пространственными и временными закономерностями. Так, например, землетрясения, оказывающие огромное влияние на жизнь целых регионов, чаще всего случаются там, где проходят стыки тектонических плит. Паводки могут быть следствием либо весеннего таяния снегов, либо ливневых дождей, вызывая затопления огромных территорий реками, выходящими из берегов. Природные пожары, которые чаще всего являются следствием засух, могут уничтожить миллионы гектаров лесного фонда. Что же касается аварий на опасных объектах, то наиболее тяжелые из них и вызывающие наибольший эко-

номический ущерб происходят по причине землетрясений, пожаров и наводнений. Сюда же можно отнести техногенный терроризм, вектор которого лежит в направлении причинения максимально возможного ущерба густонаселенных местностях. Если вести речь об авариях на газо-, нефте- и водопроводах, вызванных сходами лавин, оползней и селей, то они тоже связаны с определенными точками в пространстве, которые с достаточной степенью достоверности можно локализовать. Однако, в большинстве случаев эффективное принятие решений касательно тех или иных действий над объектами невозможно без обладания информацией о том, каково их пространственное положение, в какой мере они связаны с другими объектами, а также о том, каким образом происходит корреляция данных, полученных из различных источников. В данном случае именно системы, в основе которых лежат геоинформационные технологии, выступают в качестве одного из наиболее эффективных и, что немаловажно, экономически выгодных инструментов для формирования системы прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций, а также для ликвидации их последствий в том случае, если они все-таки произошли.

Геоинформационная система (ГИС) - это программно-аппаратный комплекс, решающий совокупность задач по хранению, отображению, обновлению и анализу пространственной и атрибутивной информации по объектам территории. ГИС позволяет одновременно работать с большими объемами данных, что дает возможность оценить степень воздействия существующего или проектируемого опасного объекта на окружающую среду.

Геоинформационная система чрезвычайных ситуаций (ГИС ЧС) обеспечивает возможность прогнозирования и моделирования развития чрезвычайной ситуации с привязкой на местности, анализ последствий и путей предотвращения чрезвычайной ситуации. ГИС ЧС позволяет предотвратить или свести к минимуму последствия чрезвычайной ситуации на различных объектах инфраструктуры, учитывая специфику местности и расположенных на ней объектов, давая широкие возможности для анализа и принятия решений.

К данной проблеме обращалось множество исследователей. Так, например, в статье Д.В. Андреева и А.И. Борисова «Крупные чрезвычайные ситуации в РС (Я) за 2017 г» [2] описываются крупные чрезвычайные ситуации в Республике Саха (Якутия) за 2017 год, анализируются их причины, а также предлагаются меры по их устранению в том числе и с приме-

нением ГИС-технологий на этапе их прогнозирования.

Работа этих же авторов «Экспертиза промышленной безопасности уличных и подводных подземных газопроводов» [3] посвящена, помимо прочего, в том числе и экономическим аспектам предупреждения ЧС на газопроводах. В статье приводятся требования к подготовке газопровода к техническому обследованию; обосновывается программа работ по экспертизе промышленной безопасности газопроводов уличных и подводных низкого и высокого давления; а также приводится перечень контрольно-измерительных приборов и оборудования для технического диагностирования газопроводов.

Современные системы мониторинга и прогнозирования опасных природных событий и их последствий – это многоплановые информационные системы, включающие такие составляющие, как:

- средства наблюдения за опасными явлениями (сенсорные сети);
- коммуникационные каналы и оборудование;
- мощные базы данных и знаний, содержащие информацию о последствиях различных ЧС;
- математические модели опасных явлений;
- описания состояния и уязвимости элементов риска;
- данные о распределении и возможностях источников опасности;
- связанные между собой вычислительные ресурсы и т.д.[1]

Информационную структуру геоинформационной системы, направленную на обеспечение безопасности в процессе прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций, можно представить в виде трех блоков:

- блок сбора данных;
- аналитический блок;
- блок поддержки управленческих решений.

Представляется целесообразным дать более детальную характеристику каждому из перечисленных блоков.

Блок сбора данных ответственен за оперативное получение и систематизацию данных для того, чтобы их можно было эффективно упорядочить с целью проведения последующего анализа. Аналитический блок, в свою очередь, направлен на обеспечение анализа исходных данных, а также на получение качественно новых результатов, причем в той форме, которая является наиболее оптимальной с точки зрения подготовки управленческих решений в условиях чрезвычайных ситуаций. Вышеперечисленное предполагает, что в системе прогноза ЧС должно иметься в наличии два подблока, пространственно и организационно распределенных между теми организациями, которые осуществляют анализ и обработку данных. В качестве таких двух подблоков выступают следующие:

- блок методик и алгоритмов обработки данных, связанных с нормативно-правовым и методическим обеспечением прогноза и ликвидации последствий ЧС;
- блок моделирующих систем, осуществляющих собственно обработку данных на основе специализированных программно-технических комплексов[4, 394].

Наиболее современные типы ГИС дают возможность выполнения расчетов множества параметров поражающих факторов, а также выстраивания зоны возможного поражения, являющейся результатом возникновения ЧС. Зона поражения должна быть нанесена на карту обстановки района ЧС с использованием условных обозначений, соответствующих требованиям МЧС России. Во время проведения расчетов необходимо будет также принимать во внима-

ние погодные условия, которые могут быть введены в момент расчета.

Кроме этого, при моделировании возникновения ЧС, например, на гидротехническом сооружении при разливе жидкости учитывается форма рельефа местности, которая определяется матрицей высот, на радиационно-опасном объекте для уточнения зоны поражения могут использоваться матрицы рельефа и растительности.

В настоящее время можно, с опорой на данные науки и предыдущий опыт, с достаточной степенью точности прогнозировать ряд природных катаклизмов. Однако, в качестве немаловажного фактора минимизации последствий ЧС, вызванных природными факторами, выступает также оперативное получение информации о тех катаклизмах, которые уже привели к чрезвычайным ситуациям. Так, данные расчетов говорят о том, что за счет максимально оперативного реагирования можно снизить число жертв почти вдвое. Например, в случае землетрясения для того, чтобы спасти тех, кто остался под завалами, есть всего несколько дней, причем наиболее эффективно спасение именно в первые 24 часа.

В качестве одной из наиболее эффективных форм представления информации и ее последующего анализа выступает карта, так как практически все исследуемые объекты (природные, техногенные, социальные и т.д.) имеют географическую привязку и обладают многокомпонентными характеристиками и связями. Карта, представляя собой модель, которая создается на основе ГИС-технологий, является инструментом для анализа, синтеза и оценки пространственной информации. Что же касается геоинформационного моделирования, то оно не только дает возможность создания новых информационных моделей и ресурсов, но также и дает возможность представления возможных процессов, в рамках которых между собой взаимодействуют природные, техногенные и антропогенные компоненты, причем с относительно небольшими затратами.

ГИС-технологии, которые используются в сфере планирования, дают возможность множеству пользователей одновременно иметь дело с одним и тем же набором геоинформационных пространственных данных, что, в свою очередь, предполагает, что ряд проблем будет решаться системно. К основным из таких проблем можно отнести следующие:

- обеспечение целостности баз данных;
- согласованное внесение одновременных изменений в базы данных разными пользователями;
- сквозное использование системы уникальных имен и идентификаторов объектов, создаваемых в рамках системы.

Если говорить о сетевых ГИС, то в данном случае должен применяться, в первую очередь, объектно-ориентированный, а не картографический подход к описанию зоны чрезвычайной ситуации.

Основной экономический эффект от внедрения средств автоматизации заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы министерств, занимающихся прогнозированием и предупреждением ЧС, а также ликвидацией их последствий, в первую очередь за счет повышения оперативности управления и снижения трудозатрат на реализацию процесса управления, то есть сокращения расходов на управление. Как правило экономический эффект выступает в виде экономии трудовых и финансовых ресурсов, получаемой от:

- снижения трудоемкости расчетов;
- снижение трудозатрат на поиск и подготовку документов;
- высвобождение рабочего персонала от ненужной рутинной работы в пользу более важных задач[1].

Кроме того, ГИС предоставляет быстрый доступ к необходимой информации о состоянии и использовании тех или иных территорий. Данные отображаются наглядно и позволяют провести быстрый визуальный анализ ситуации, что было бы затруднительно с точки зрения времени и финансов в том случае, если бы речь шла об использовании множества устаревших к настоящему моменту технологий.

Наиболее важный перечень функций ГИС-технологий, применяемых с целью экономии трудовых, человеческих и финансовых ресурсов в процессе анализа состояния и использования территорий, подвергающихся особой опасности возникновения ЧС, можно охарактеризовать следующим образом:

- отображение геопространственных данных, касающихся состояния и использования территорий, на тематических картах, среди основных из которых можно назвать: карты распределения территорий в соответствии с целевым назначением, карты распре-

деления территорий в соответствии с их категориями и т.д.;

- карты, содержащие качественные и количественные характеристики территорий;

- интенсивность использования различных видов территорий и объектов на них;

- локализация работ, направленных на восстановление территорий, пострадавших от чрезвычайной ситуации природного или техногенного характера;

- иные тематические карты, показатели которых отражают состояние и особенности использования той или иной территории.

Для того, чтобы проиллюстрировать вышесказанное, на рис. 1 приведен пример использования ГИС-технологий в процессе обеспечения безопасности при ЧС, связанных с наводнениями в Республике Саха (Якутия).

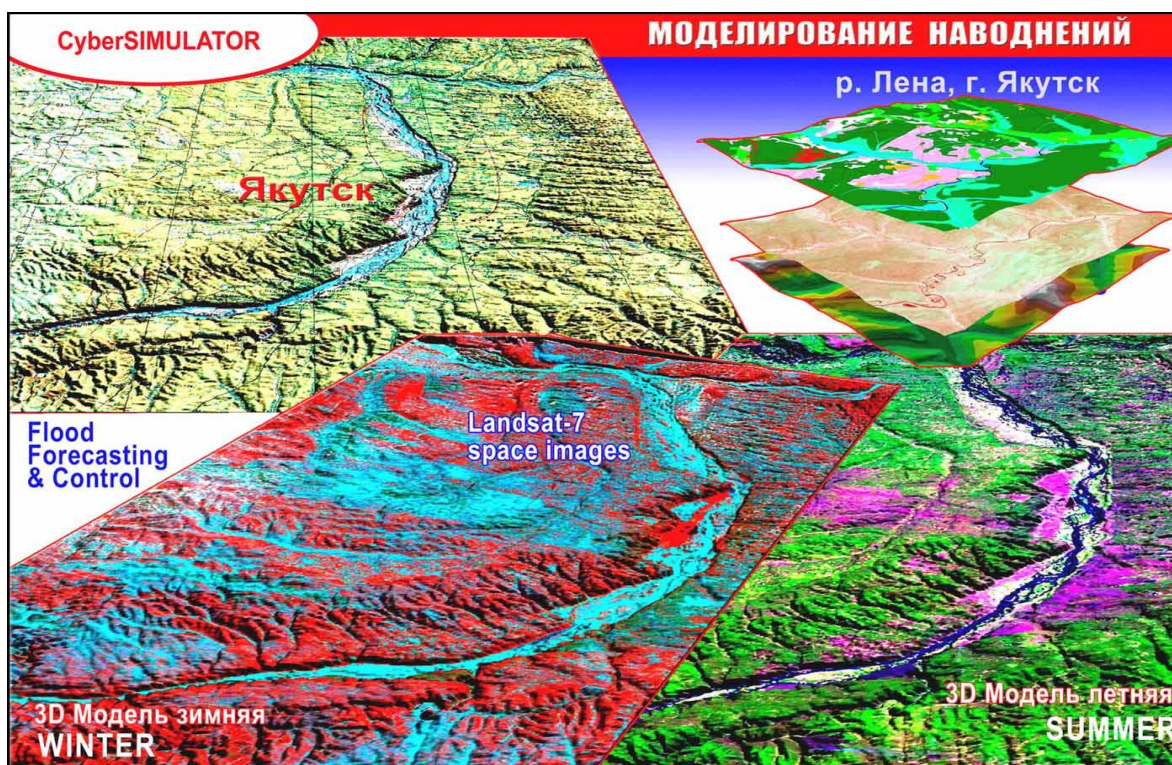


Рисунок 1 - Использование ГИС-технологий в процессе обеспечения безопасности при ЧС, связанных с наводнениями в Республике Саха (Якутия)

Таким образом, подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод о том, что обеспечение безопасности граждан от последствий чрезвычайных ситуаций выступает в качестве одной из наиболее важных функций Российской Федерации. Опасность перетекания природной или техногенной катастрофы в чрезвычайную ситуацию в современных условиях обладает комплексным характером. Соответственно, для того, чтобы предупредить ЧС, а в случае ее наступления отреагировать максимально

оперативно и защитить от нее человеческие и природные ресурсы, необходимо создание и последующее широкое применение соответствующих комплексов на базе ГИС-технологий, основанных, в свою очередь, на использовании наиболее современных данных, что оправдано в том числе и с экономической точки зрения, поскольку дает возможность эффективного сокращения расходов на мониторинг территорий.

#### Библиографический список

1. Абдыкеева Ш.С., Иманбеков С.Т. Оценка экономического ущерба при чрезвычайных ситуациях. – 2012. – Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/16\\_NPRT\\_2012/Economics/7\\_111672.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2012/Economics/7_111672.doc.htm). Дата обращения: 25.06.2019.
2. Андреев Д.В., Борисов А.И. Крупные чрезвычайные ситуации в РС (Я) за 2017 г./Совершенствование технологии горных работ и подготовка кадров для обеспечения техносферной безопасности в условиях Северо-востока России. Сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 80-летию доктора технических наук, профессора, действительного члена Академии горных наук РФ Чemezова Егора Николаевича. – Якутск, 2018. – С. 120-124.



3. Андреев Д.В., Борисов А.И. Экспертиза промышленной безопасности уличных и подводных подземных газопроводов// Совершенствование технологии горных работ и подготовка кадров для обеспечения техноферной безопасности в условиях Северо-востока России. Сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 80-летию доктора технических наук, профессора, действительного члена Академии горных наук РФ Чемезова Егора Николаевича. – Якутск, 2018. – С. 138-144.
4. Турусинова Е.О. Геоинформационные технологии в области обеспечения безопасности при чрезвычайных ситуациях //Проблемы обеспечения безопасности при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. – 2014. –С. 393-396.
5. Шкарупета Е.В. Экономические последствия чрезвычайных ситуаций в современной России // Проблемы обеспечения безопасности при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций. – 2015. – С. 4-6.

#### References

1. Abdykeeva SH.S., Imanbekov S.T. Ocenka ekonomicheskogo ushcherba pri chrezvychajnyh situacijah. – 2012. – Elektronnyj resurs. – Rezhim dostupa:[http://www.rusnauka.com/16\\_NPRT\\_2012/Economics/7\\_111672.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2012/Economics/7_111672.doc.htm). Data obrashcheniya: 25.06.2019.
2. Andreev D.V., Borisov A.I. Krupnye chrezvychajnye situacii v RS (YA) za 2017 g//Sovershenstvovanie tekhnologii gornyh rabot i podgotovka kadrov dlya obespecheniya tekhnosfernoj bezopasnosti v usloviyah Severo-vostoka Rossii. Sbornik trudov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem, posvyashchennoj 80-letiyu doktora tekhnicheskikh nauk, professora, dejstvitel'nogo chlena Akademii gornyh nauk RF CHemezova Egora Nikolaevicha. – YAkutsk, 2018. – S. 120-124.
3. Andreev D.V., Borisov A.I. Ekspertiza promyshlennoj bezopasnosti ulichnyh i podvodyashchih podzemnyh gazoprovodov// Sovershenstvovanie tekhnologii gornyh rabot i podgotovka kadrov dlya obespecheniya tekhnosfernoj bezopasnosti v usloviyah Severo-vostoka Rossii. Sbornik trudov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem, posvyashchennoj 80-letiyu doktora tekhnicheskikh nauk, professora, dejstvitel'nogo chlena Akademii gornyh nauk RF CHemezova Egora Nikolaevicha. – YAkutsk, 2018. – S. 138-144.
4. Turusinova E.O. Geoinformacionnye tekhnologii v oblasti obespecheniya bezopasnosti pri chrezvychajnyh situacijah //Problemy obespecheniya bezopasnosti pri likvidacii posledstvij chrezvychajnyh situacij. – 2014. – S. 393-396.
5. SHkarupeta E.V. Ekonomicheskie posledstviya chrezvychajnyh situacij v sovremennoj Rossii // Problemy obespecheniya bezopasnosti pri likvidacii posledstvij chrezvychajnyh situacij. – 2015. – S. 4-6.

## БАНКОВСКАЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ В РФ

**Астахова И.И.**, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Статья посвящена исследованию особенностей секьюритизации активов российскими банками на современном этапе развития экономики. Цель работы заключается в выявлении и анализе современных тенденций секьюритизации активов кредитными институтами РФ. В статье используются статистические и аналитические научные методы. Применяется прогнозирование на основе математического моделирования. Также используются сравнительный анализ и синтез данных, которые позволяют создать целостную картину исследования. На основе анализа автор приходит к выводу о позитивных перспективах секьюритизации в РФ, несмотря на некоторую волатильность рынка секьюритизации.

Ключевые слова: секьюритизация, секьюритизация активов, банки, оригинатор.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The article is devoted to the study of the features of asset securitization by Russian banks at the contemporary stage of economic development. The purpose of the work is to identify and analyze current trends in asset securitization by Russian credit institutions. The article uses statistical and analytical scientific cognition methods. Prediction based on mathematical modeling is applied. We also used comparative analysis and data synthesis, which allow us to create a holistic picture of the study. Based on the analysis, the author concludes the positive prospects of securitization in the Russian Federation, despite some volatility of the securitization market.

Keywords: securitization, securitization of assets, banks, originator.

На российском финансовом рынке секьюритизация активов рассматривается в качестве инновационного финансового инструмента. Механизм представляет особый интерес как для исследователей, так и для самих российских банков, занимающихся инвестициями. В настоящее время появляется все больше научных работ по данной теме, однако в целом практика российского рынка секьюритизации пока недостаточно изучена и одновременно достаточно сложна, тогда как деятельность по секьюритизации активов очень привлекательна и актуальна особенно в плане расширения возможностей банка по привлечению капитала на финансовом рынке.

Анализируя особенности российского рынка секьюритизации активов, стоит начать с уточнения определения данного термина.

С точки зрения этимологии, слово «секьюритизация» происходит от английского «security» - залог,

обеспечение, или «securities» - ценные бумаги. Поэтому логично было бы охарактеризовать процесс секьюритизации как выпуск ценных бумаг, обеспеченных залогом. Тем более что в правовых источниках Российской Федерации не содержится достаточно, на наш взгляд, четкого, законодательно закрепленного понятия секьюритизации. Есть лишь упоминание в законе 2013 г. [4]

В настоящий момент в научной литературе сформировались различные подходы к данному механизму, которые характеризуют секьюритизацию как с правовой, так и с функциональной и других точек зрения, а также в узком и широком смысле. Они были сформулированы, в основном, в период активного распространения данного инструмента по всему миру. Примеры мнений некоторых авторов по поводу секьюритизации приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Точки зрения на понятие секьюритизации

Автор	Год	Определение секьюритизации
Российские авторы		
Грязнова А.Г.	2004	«Тенденция возрастания роли ценных бумаг и инструментов на их основе на рынке капиталов» [15, с. 884]
Иванова А.В., Иванов А.А.	2008	«... замещение традиционных финансовых инструментов привлечения капитала финансированием, основанным на выпуске ценных бумаг» [11, с. 27]
Дадашева О.Ю.	2013	«... широкий круг сделок, направленных на трансформацию нерыночных активов (например, кредитов или дебиторской задолженности) в рыночные» [9, с. 128]
Гусева И.А.	2017	«... процесс реоформления необращаемой задолженности в обращаемые ценные бумаги» [8, с. 27]
Лясковская Е.А., Щёткина А.С.	2017	В широком смысле: «... процесс перемещения международного финансирования с рынка кредитов на рынки капитала», в узком смысле: «... в качестве механизма списания финансовых активов с балансов предприятий и их рефинансирование за счет размещения ценных бумаг на фондовом рынке» [12, с. 82]
Зарубежные авторы		
Бэр Х.П.	2006	«...инновационная техника (способ) финансирования, при которой диверсифицированный пул финансовых активов выделяется с баланса банка или иного предприятия, приобретает юридическую самостоятельность путем передачи специально созданному юридическому лицу, которое осуществляет его рефинансирование на международном рынке капиталов или денежном рынке посредством выпуска ценных бумаг» [7, с. 37]

Источник: составлено автором

Одно из первых определений секьюритизации в РФ [15, с. 884], по нашему мнению, является наиболее глобальным и характеризует механизм в плане общемирового процесса. Также в словаре среди важнейших причин перехода к процессу секьюритизации

выделяются преимущества в снижении цены долговых обязательств банка, в предотвращении последствий изменений процентных ставок, что объясняет необходимость данного механизма, прежде всего, для банка.

Многие, в т.ч. зарубежные, определения секьюритизации также сводятся к процессу. Например, Бэр Х.П. определяет секьюритизацию через механизм ее осуществления, а Лясковская Е.А. - через превращение кредитов в капитал.

Однако если для 2000-х секьюритизация являлась достаточно «инновационной», то сейчас это относительно распространенный механизм привлечения капитала в случае проблем с ликвидностью банка, в т.ч. российского.

Секьюритизация для банков обладает спектром положительных качеств: помогает повысить доходность капитала, снизить стоимость привлеченных средств, привлечь долгосрочные источники финансирования, снизить уровень риска и т.д. [11, с. 27-28] При этом наряду с преимуществами есть и недостатки, прежде всего, риски. [18, с. 196] Поэтому данная деятельность нуждается в более тщательном изучении и развитии для правильного функционирования и распространения.

Так, секьюритизация для банка – чаще всего это процесс повышения эффективности его деятельности через механизм выпуска ценных бумаг для привлечения дополнительного капитала. Поэтому деятельность банка, связанная с секьюритизацией активов, регулируется на законодательном уровне, что является общемировой практикой и в значительной степени связано с институционализацией мирового фондового рынка. [16, с. 96]

Поскольку в России до недавнего времени секьюритизация не была достаточно распространённой, ввиду малых объемов практического применения, в т.ч. в судебной практике, и, в отличие от зарубежных стран, законодательство в этой области было недостаточно проработано, то оно все еще совершенствуется, т.е. по мере распространения данного механизма вносятся определенные коррективы в законы.

Первичной основой для секьюритизации активов, обеспеченных недвижимостью (фактически именно она стала первыми объектами секьюритизационных сделок), в Российской Федерации служит закон «Об ипотечных ценных бумагах». [3] В 2013 году был разработан закон, предусматривающий внесение поправок в законодательные акты, которые предполагают сделки по секьюритизации с неипотечными кредитами. [4] Законом «Об ипотечных ценных бумагах» [3] также регулируется участие ипотечного агента, который производит выпуск облигаций с ипотечным покрытием в сделке секьюритизации, а дея-

тельность специализированных финансовых обществ по выпуску облигаций с обеспечением регулируется законом «О рынке ценных бумаг». [1]

Банк России, как мегарегулятор для банков и финансового рынка в целом, участвует в разработке нормативов для сделок секьюритизации. Его задачей является создание инфраструктуры для привлечения средств и укрепления экономики России. Опираясь на международную практику, Центральный банк создал в 2015 году Экспертный совет по секьюритизации финансовых активов, задача которого состоит в сборе и анализе информации по проблемам секьюритизации финансовых активов, разработка рекомендаций по регулированию данной сферы. [19] Нормативная документация, предоставляющая сведения о российском рынке секьюритизации и об Экспертном совете, размещена на официальном сайте Банка России.<sup>1</sup>

Что касается международного опыта в правовых аспектах секьюритизации, то большое влияние имеют нормы Базельского комитета, в том числе отраженные и в российских стандартах, так как Российская Федерация является участником «Группы 20» и Базельского комитета. С 2016 года были введены новые требования в рамках «Базель III», что повлекло за собой изменения в некоторых российских нормативных актах. Банк России внес соответствующие изменения в Инструкцию №139-И [6], согласно которой риск облигаций с ипотечным покрытием равен 20%.

Наконец, в случае банкротства originатора (участника, который первоначально формируют секьюритизируемые активы) некоторые спорные вопросы по сделкам, которые заключаются между данной компанией и эмитентом [10, р. 18], могут быть урегулированы законом «О несостоятельности (банкротстве)». [2]

Таким образом, законодательство в области секьюритизации не стоит на месте, нормативно-правовые акты пересматриваются с течением времени с целью обеспечения законности и благоприятного развития как финансового рынка, так и экономики в целом.

Российский рынок секьюритизации на настоящий момент имеет небогатое историческое прошлое, а в основе российской секьюритизации лежит американский опыт. Но уже можно выделить 3 этапа в становлении механизма секьюритизации в России. Основные важнейшие моменты развития в этой области представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Этапы развития секьюритизации в России

Этап	Годы	Основные события
1.	1997-2004	создание государственной организации - Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК); разработка системы ипотечного кредитования; внесение законопроекта и создание закона «Об ипотечных ценных бумагах» [3]
2.	2005-2012	реализация первых сделок секьюритизации банковских активов, которые производились с опорой на международное право, т.к. российская правовая база не была достаточно разработана [13, с. 107] ; первый выпуск ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами, в 2007 году АИЖК [12, с. 83]
3.	2013 – по наст. время	современный этап работы банков по секьюритизации активов по скорректированным российским нормам и законам; введение нового международного стандарта Базель-III; создание Экспертного совета по секьюритизации финансовых активов

Источник: составлено автором

На первом этапе, а именно, с 1997 года, начала формироваться законодательная основа, а также необходимая инфраструктура для проведения сделок секьюритизации. Второй этап, с 2005 года, когда в стране стали реализовываться первые сделки, по 2012 год, характеризуется активным развитием ме-

ханизма секьюритизации, выявлением различных недостатков нового инструмента, а также доработкой российской правовой базы. И, наконец, начиная с 2013 года, секьюритизация вступила на современный этап. Для него характерна минимизация различных рисков с помощью создания инфраструктуры, уже-

сточение требований к банкам для дальнейшего эффективного развития секьюритизации.

Стоит отметить, что российский рынок секьюритизации является еще достаточно молодым и проходит этапы постепенного развития. За рубежом длительное время сделками секьюритизации занимались инвестиционные банки [17, с. 31], что дает возможность некоторым экспертам говорить о продолжении начальной стадии существования российского рынка секьюритизации ввиду институционального фактора. Однако наблюдается прогрессивный рост, создание инфраструктуры для дальнейшего распространения секьюритизации в банковской практике.

Поскольку в Российской Федерации нет законодательно утвержденного понятия «инвестиционный банк», инвестиционной деятельностью, в том числе по секьюритизации активов, занимаются дочерние компании или подразделения коммерческих банков.

В сделках секьюритизации банк выступает оригинатором сделки, т.е. он действует в качестве кредитора по долговым обязательствам. Для проведения сделки секьюритизации на первоначальном этапе банк предоставляет заемщику кредит на заранее оговоренных условиях. Далее кредиты группируются по нескольким критериям, например, по срокам, по ликвидности и т.д. Затем формируется пул однородных кредитов для последующей продажи специализированному финансовому обществу, порядок деятельности которого в РФ был установлен в 2013 году. [4]

Каждый кредитор имеет право рассчитать кредитный риск, который возникает при сделке секьюритизации. Положение Банка России № 647-П [5] регулирует порядок расчета риска, величина которого определяется по формуле:

$$PCC = \sum VKp_i * (Ac_i - Pci)_i,$$

где  $PCC$  - кредитный риск по сделке секьюритизации;  $VKp_i$  - коэффициент риска  $i$ -й рискованной позиции, удерживаемой участником сделки;  $Ac_i$  - величина  $i$ -й рискованной позиции, удерживаемой участником сделки;  $Pci$  - величина сформированных резервов на возможные потери.

На примере Группы ВТБ можно провести практический анализ осуществления секьюритизации активов. По данным сайта ДОМ.РФ, ВТБ является крупнейшим оригинатором в сделках ипотечной секьюритизации. Его доля на рынке ипотечных ценных бумаг на начало 2019 г. составила 35%. [14]

Непосредственно инвестиционной деятельностью Группы ВТБ занимается компания ВТБ Капитал<sup>2</sup>. Деятельность компании заключается в организации выпуска ценных бумаг, проведении торговых операций, управлению активами и т.д. Также компания с особым успехом осуществляет сделки секьюритизации, платформа для которых существует с 2008 года. Начиная с 2012 года, ВТБ Капитал публикует детализированную информацию об осуществляемых сделках секьюритизации в годовом отчете по МСФО.

Оценим динамику объемов совершаемых сделок по секьюритизации активов. На рисунке 1 представлены объемы секьюритизированных активов банка за период с 2012 по 2018 гг.

Сразу заметно резкое падение объемов активов по балансовой стоимости в 2013 - 2017 гг. - почти в три раза, что свидетельствует о снижении роли секьюритизационного инструмента для банка в этот период. Но некоторое повышение показателя в 2018 году может указывать на корректировку тренда в обратном направлении.

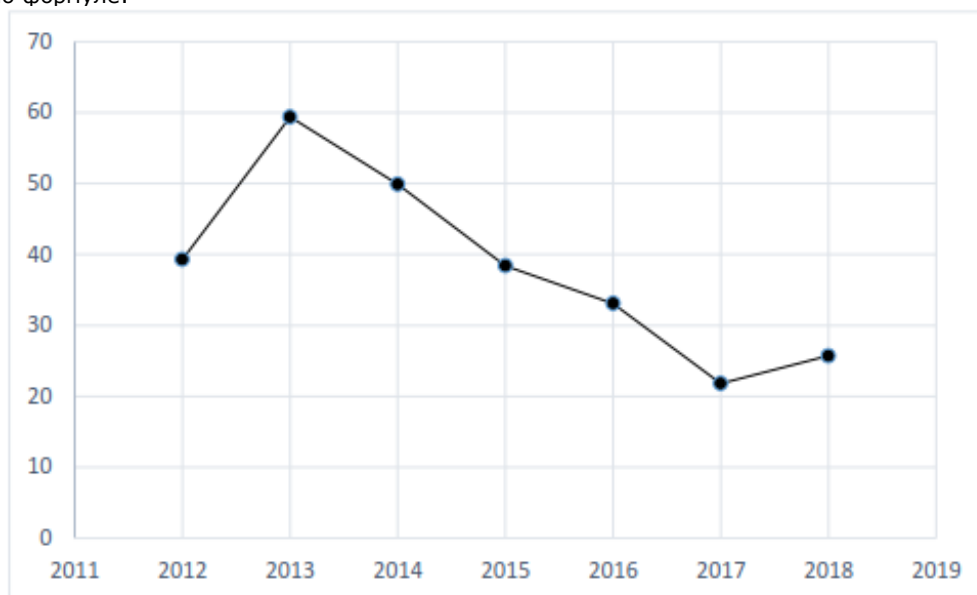


Рисунок 1 - Балансовая стоимость активов по сделкам секьюритизации, заключаемым Группой ВТБ, 2012 - 2018 гг. (млрд руб.)

Источник: составлено автором по данным в<sup>3</sup>

Динамика чистой позиции по сделкам секьюритизации проиллюстрирована на рисунке 2.

Чистая позиция отражает балансовую стоимость активов банка за вычетом стоимости соответствующих обязательств. С 2013 года абсолютный показатель чистой позиции по сделкам секьюритизации начал сокращаться, и в 2016 году составил отрицательное значение (-0,5 млрд рублей). Но, исходя из полученных данных, в 2017 году наблюдался заметный рост показателя, а за 2018 год он вырос более чем в 2 раза и стал самым высоким за рассматриваемый период.

Чтобы выяснить фундаментальные причины изменений, следует обратить внимание на структуру активов по видам кредитования (рисунок 3).

Во-первых, стоит отметить, что в любом из периодов ипотечная секьюритизация как главный вид сделок данного механизма занимает значительную долю балансовых активов – более 60%. Доля кредитов на покупку автомобиля в сделках секьюритизации составляет в среднем 20-30%, а корреспондентские счета (2012-2014 гг.) или средства в Центральном банке (2015-2018 гг.) занимают от 3% до 6%.

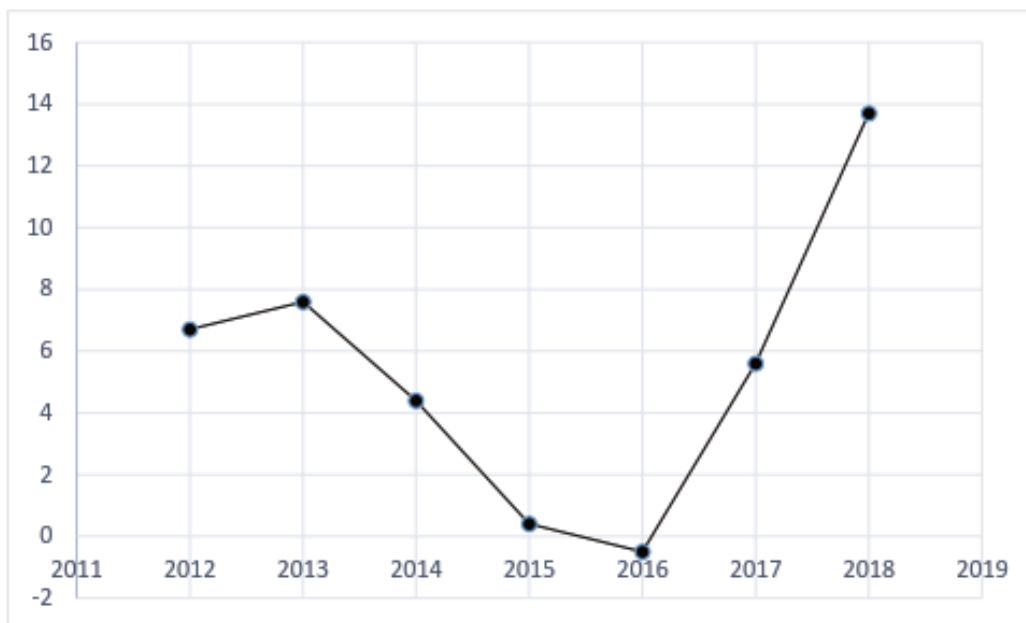
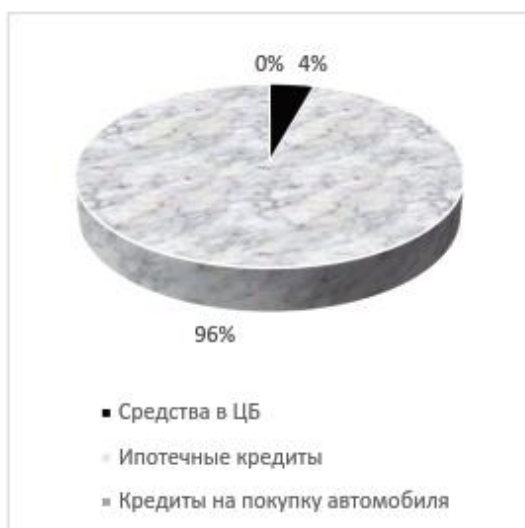


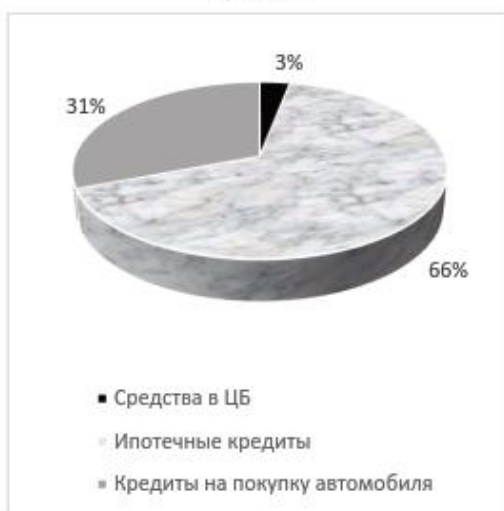
Рисунок 2 - Динамика чистой позиции по сделкам секьюритизации Группы ВТБ, 2012 - 2018 гг.  
 Источник: составлено автором по данным<sup>4</sup>



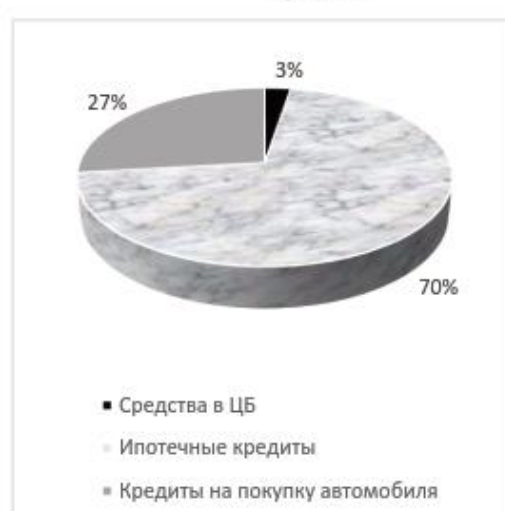
а) 2018



б) 2017



в) 2016



г) 2015

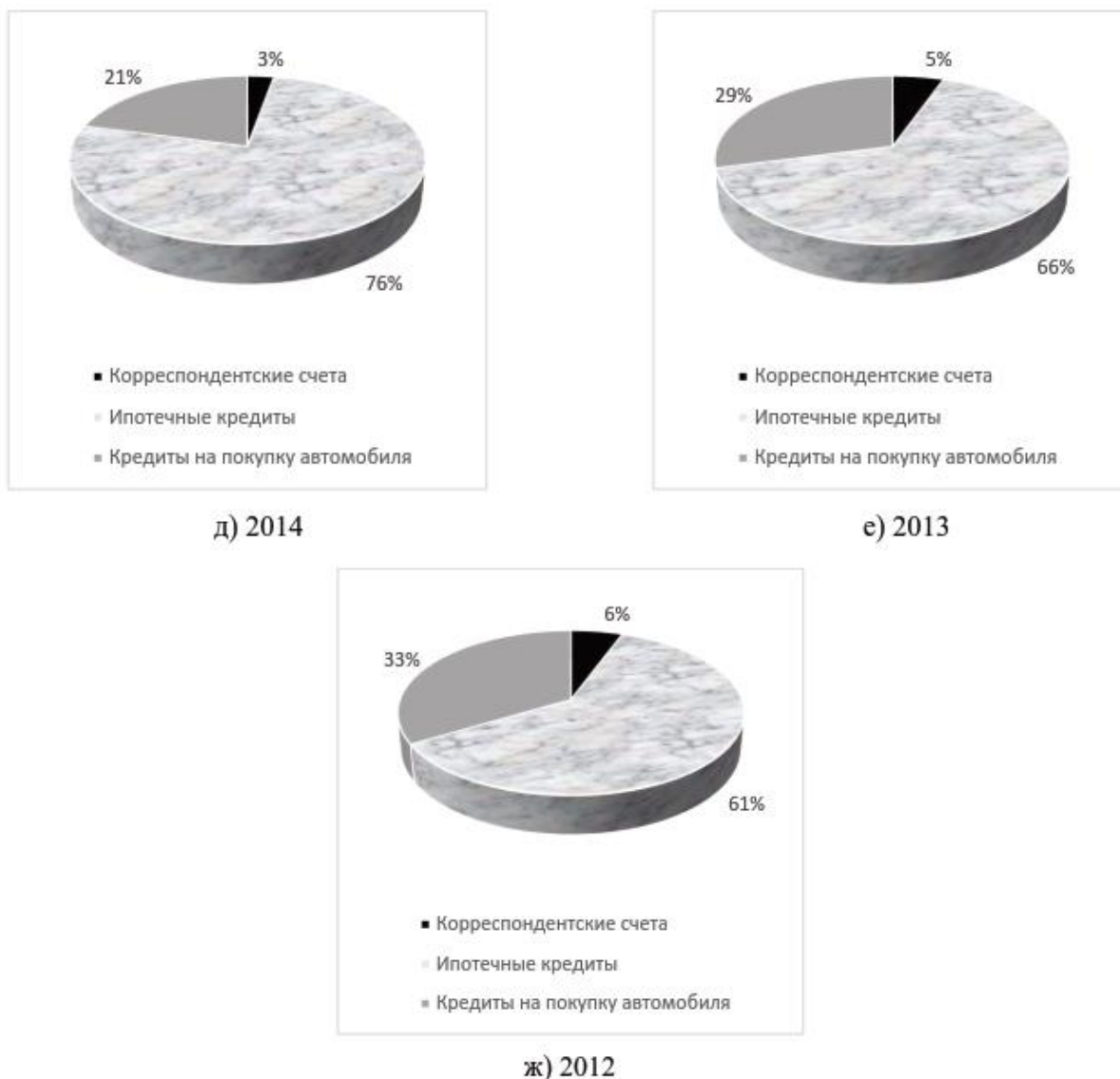


Рисунок 3 - Доли балансовой стоимости активов по сделкам секьюритизации в разрезе видов кредитования 2012-2018 гг.

Источник: составлено автором по данным отчетности по МСФО об объемах операций по сделкам секьюритизации Группы ВТБ за период с 2012 по 2018 гг.<sup>5</sup>

Во-вторых, в 2018 году кардинально изменилась структура ввиду отсутствия сделок секьюритизации с активами, которые были обеспечены залогом автомобиля. Логично предположить, что данный факт в большей мере повлиял на резкое увеличение чистой позиции, так как по кредитам на покупку автомобиля в некоторые из периодов наблюдалась отрицательная величина.

Проанализировав объем секьюритизации активов Группы ВТБ, можно предположить, что данная деятельность носит достаточно важный характер для компании как участника финансового рынка, но в дальнейшем тенденция ее применения неоднозначна. Что же касается перспектив российского рынка секьюритизации активов, они представляются благоприятными по мере дальнейшего развития отечественного финансового рынка.

<sup>1</sup> Официальный сайт Банка России. - URL: [https://www.cbr.ru/finmarket/development/development\\_fin\\_instruments/development\\_sec/](https://www.cbr.ru/finmarket/development/development_fin_instruments/development_sec/) (Дата обращения – 12.08.2019 г.)

<sup>2</sup> Официальный сайт «ВТБ Капитал» - URL: <https://www.vtbcapital.ru> (Дата обращения – 05.09.2019 г.)

<sup>3</sup> Официальный сайт ВТБ. - URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/> (Дата обращения – 05.09.2019 г.)

<sup>4</sup> Официальный сайт ВТБ. - URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/> (Дата обращения – 05.09.2019 г.)

<sup>5</sup> Официальный сайт ВТБ. - URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/> (Дата обращения – 05.09.2019 г.)

#### Библиографический список

1. Федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г.
2. Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. (с изм. и доп. 01.01.2019 г.)

3. Федеральный закон № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.2003 г.
4. Федеральный закон № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 21.12.2013 г. (с изм. и доп. 01.01.2017 г.)
5. Положение Банка России № 647-П «Об определении банками величины кредитного риска по сделкам, результатом которых является привлечение денежных средств посредством выпуска долговых ценных бумаг, исполнение обязательств по каждой из которых обеспечивается полностью или частично поступлениями денежных средств от активов, переданных в обеспечение» от 04.07.2018 г.
6. Инструкция Банка России № 139-И «Об обязательных нормативах банков» от 03.12.2012 г. (ред. от 13.02.2017 г.)
7. Бэр Х.П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков. М.: Волтерс Клувер, 2006. 578 с.
8. Гусева И.А. Финансовые рынки и институты. М.: Юрайт, 2017. 347 с.
9. Дадашева О.Ю. Инвестиционная деятельность банков. М.: Финансовый университет, 2013. 128 с.
10. Дробышевская Л.Н. Основные участники и этапы секьюритизации финансовых активов / Terra Economicus, 2013. Том 11. №3. Ч. 2, с. 17-21.
11. Иванова А.В., Иванов А.А. Секьюритизация финансовых активов и развитие фондового рынка / Вестник удмуртского университета, Экономика и право, 2008. Выпуск 2, с. 27-30.
12. Лясковская Е.А., Щёткина А.С. Влияние введения международного стандарта Базель-III на секьюритизацию ипотечных активов в России / Управление инвестициями и инновациями, 2017. № 1, с. 82-88.
13. Полякова К.М. История возникновения ипотечной секьюритизации и современные тенденции ее развития в России / Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2017. № 2, с. 105-110.
14. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства 2000–2018 Минстрой России, ДОМ.РФ, Москва, 2019. - URL: <https://дом.рф/upload/iblock/cf4/cf4062213775064fba45c4d6b82daaa3.pdf> (Дата обращения - 14.09.2019 г.)
15. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2004. 1168 с.
16. Хмыз О.В. Институциональные инвесторы на фондовом рынке / Вопросы экономики. 2003. № 8, с. 95-101.
17. Хмыз О.В., Рыбкин Ф.О. Инвестиционные банки после кризиса – реструктурирование услуг / Банковское дело. 2014. № 1, с. 30-36.
18. Хмыз О.В., Сергеева Н.В. Приход в РФ секьюритизационных тенденций мирового финансового рынка / 25 лет внешней политике России : сборник материалов X Конвента РАМИ, в 5 томах. Т. 4 : Россия и современный мир: экономика и право. В 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. А.В. Мальгина ; [науч. ред.: И.Н. Платонова и др.]. М.: МГИМО, 2017, с. 190-201.
19. Энциклопедия российской секьюритизации. М.: Cbonds. 2016.

#### References

1. Federal'nyj zakon № 39-FZ «O rynke cennyh bumag» ot 22.04.1996 g.
2. Federal'nyj zakon № 127-F «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)» ot 26.10.2002 g. (s izm. i dop. 01.01.2019 g.)
3. Federal'nyj zakon № 152-FZ «Ob ipotechnyh cennyh bumagah» ot 11.11.2003 g.
4. Federal'nyj zakon № 379-FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» ot 21.12.2013 g. (s izm. i dop. 01.01.2017 g.)
5. Polozhenie Banka Rossii № 647-P «Ob opredelenii bankami velichiny kreditnogo riska po sdelkam, rezul'tatom kotoryh yavlyaetsya privlechenie denezhnyh sredstv posredstvom vypuska dolgovyh cennyh bumag, ispolnenie obyazatel'stv po kazhdoj iz kotoryh obespechivaetsya polnost'yu ili chastichno postupleniyami denezhnyh sredstv ot aktivov, peredannyh v obespechenie» ot 04.07.2018 g.
6. Instrukciya Banka Rossii № 139-I «Ob obyazatel'nyh normativah bankov» ot 03.12.2012 g. (red. ot 13.02.2017 g.)
7. Ber H.P. Sek'yuritizaciya aktivov: sek'yuritizaciya finansovyh aktivov – innovacionnaya tekhnika finansirovaniya bankov. M.: Volters Kluver, 2006. 578 s.
8. Guseva I.A. Finansovye rynki i instituty. M.: YUrajt, 2017. 347 s.
9. Dadasheva O.YU. Investicionnaya deyatel'nost' bankov. M.: Finansovyj universitet, 2013. 128 s.
10. Drobyshevskaya L.N. Osnovnye uchastniki i etapy sek'yuritizacii finansovyh aktivov / Terra Economicus, 2013. Tom 11. №3. CH. 2, s. 17-21.
11. Ivanova A.V., Ivanov A.A. Sek'yuritizaciya finansovyh aktivov i razvitie fondovogo rynka / Vestnik udмуртского университета, Экономика и право, 2008. Vypusk 2, s. 27-30.
12. Lyaskovskaya E.A., SHCHyotkina A.S. Vliyanie vvedeniya mezhdunarodnogo standartar Bazel'-III na sek'yuritizaciyu ipotechnyh aktivov v Rossii / Upravlenie investiciyami i innovaciyami, 2017. № 1, s. 82-88.
13. Polyakova K.M. Istoriya vzniknoveniya ipotechnoj sek'yuritizacii i sovremennye tendencii ee razvitiya v Rossii / Vestnik REU im. G.V. Plekhanova. 2017. № 2, s. 105-110.
14. Razvitie rynkov ipoteki i zhilishchnogo stroitel'stva 2000–2018 Ministroy Rossii, DOM.RF, Moskva, 2019. - URL: <https://dom.rf/upload/iblock/cf4/cf4062213775064fba45c4d6b82daaa3.pdf> (Data obrashcheniya - 14.09.2019 g.)
15. Finansovo-kreditnyj enciklopedicheskij slovar' / pod red. A.G. Gryaznovoj. M.: Finansy i statistika, 2004. 1168 s.
16. Hmyz O.V. Institucional'nye investory na fondovom rynke / Voprosy ekonomiki. 2003. № 8, s. 95-101.
17. Hmyz O.V., Rybkin F.O. Investicionnye banki posle krizisa – restrukturirovanie uslug / Bankovskoe delo. 2014. № 1, s. 30-36.
18. Hmyz O.V., Sergeeva N.V. Prihod v RF sek'yuritizacionnyh tendencij mirovogo finansovogo rynka / 25 let vneshnej politike Rossii : sbornik materialov H Konventa RAMI, v 5 tomah. T. 4 : Rossiya i sovremennyy mir: ekonomika i pravo. V 2 ch. CH. 1 / pod obshch. red. A.V. Mal'gina ; [nauch. red.: I.N. Platonova i dr.]. M.: MGIMO, 2017, s. 190-201.
19. Enciklopediya rossijskoj sek'yuritizacii. M.: Cbonds. 2016.

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УФСИН РОССИИ ПО КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

**Афонин А.Д.**, начальник, УФСИН России по Калужской области

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы взаимосвязи основных показателей деятельности производственных подразделений уголовно-исполнительной системы с процессами планирования производственной программы, как по структуре, так и по ее объему.

Ключевые слова: производственное планирование, производственная программа, экономическая эффективность. Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Abstract: the article deals with the relationship of the main indicators of the production units of the penal system with the processes of planning the production program, both in structure and in its volume.

Keywords: production planning, production program, economic efficiency.

Проблемы эффективной организации производственной деятельности тесно связаны с вопросами планирования основных показателей [4]. Как правило к числу таких показателей, подлежащих обязательному планированию и нормированию относят объемы выпуска продукции в разрезе номенклатуры изделий [1], предельные затраты на выпуск одного изделия и всего объема продукции, фонд оплаты труда и ряд других. Производственные подразделения уголовно-исполнительной системы осуществляют

планирование производственных показателей исходя не только из экономической целесообразности, но и принимая во внимание социальные задачи по трудовой адаптации осужденных [2]. Исходя из этого экономическая эффективность деятельности таких ведомственных предприятий не всегда высокая [5].

Рассмотрим основные показатели производственной деятельности производственных подразделений уголовно-исполнительной системы в Калужской области (табл. 1).

Таблица 1 - Основные показатели производственной деятельности производственных подразделений УФСИН России по Калужской области

Показатели	Годы			Отклонение 2018/2016	
	2016	2017	2018	Абс. (+/-)	%
1	2	3	4	5	6
Объем товарной продукции, тыс.руб.	467893,42	509383,87	248097,96	-219795,46	-46,98
Объем реализованной продукции, тыс. руб.	465668,3	502754,33	243602,06	-222066,24	-47,69
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	444756,62	461446,35	209233,11	-235523,51	-52,96
Затраты на 1 р. реализованной продукции, коп.	95,51	91,78	85,89	-9,62	-10,07
Превышение доходов над расходами, тыс. руб.	20911,68	41307,98	34368,95	13457,27	64,35
Рентабельность продукции, %	4,47	8,11	13,85	9,38	-
Рентабельность продаж, %	4,49	8,22	14,11	9,62	-

Как видно из таблицы 1 объемы производственной деятельности к 2018 году резко сократились до уровня 248097,96 тыс. руб., что на 219795,46 тыс. руб. или 46,98 % меньше, чем в 2016 году, в котором рассматриваемый показатель достигал значения 467893,42 тыс. руб.

Объемы реализованной продукции за исследуемый период демонстрируют динамику идентичную объемам произведенной продукции, однако обращает на себя внимание тот факт, что объемы реализации незначительно меньше объемов производства продукции. Это может указывать нам на недостатки в планировании производственной программы, как по ассортиментному ряду, так и по количественным показателям объемов выпуска изделий (рис. 1).

Себестоимость реализованной продукции к 2018 году резко сократилась и достигла уровня 209233,11 тыс. руб., что на 235523,51 тыс. руб. или 52,96 % меньше, чем аналогичное значение рассматриваемого показателя в 2016 году. При этом стоит отметить тот факт, что темпы снижения себестоимости опережают темпы снижения объемов производства и реализации продукции. Если анализировать это явление без увязки с другими показателями, то можно говорить о том, что экономическая эффективность производства возрастает. Однако резкое снижение объемов выпуска продукции не позволяет делать нам однозначный вывод о благоприятной ситуации в рассматриваемом регионе.

За счет резкого снижения себестоимости в 2018 году наблюдается и снижение затрат на рубль вы-

пускаемой продукции по сравнению с 2016 годом на 9,62 копейки или 10,07%

Превышение доходов над расходами в 2018 году составило 34368,95 тыс. руб., что выше значений 2016 года на 13457,27 тыс. руб. или 64,35%, однако в сравнении с 2015 годом наблюдается снижение рассматриваемого показателя. Вместе с тем, темпы снижения объемов реализации в 2018 году в сравнении с 2017 годом, значительно опережают темпы снижения полученной прибыли за аналогичный период времени, что позволяет нам сделать вывод о повышении эффективности экономической деятельности. Такая ситуация указывает нам на то, что производственные подразделения прекратили осуществлять выпуск низкорентабельной продукции, в связи с чем снизились объемы, но возросла экономическая эффективность производства [3].

Расчеты рентабельности продукции и рентабельности производства подтверждают сделанное нами ранее предположение, поскольку к 2018 году наблюдается значительное увеличение показателей рентабельности до уровня 14%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что производственные подразделения УФСИН России по Калужской области уделяют достаточное внимание вопросам планирования производственной программы и ассортимента выпускаемой продукции, что позволяет им на фоне снижения объемов выпуска добиваться повышения общей экономической эффективности деятельности.



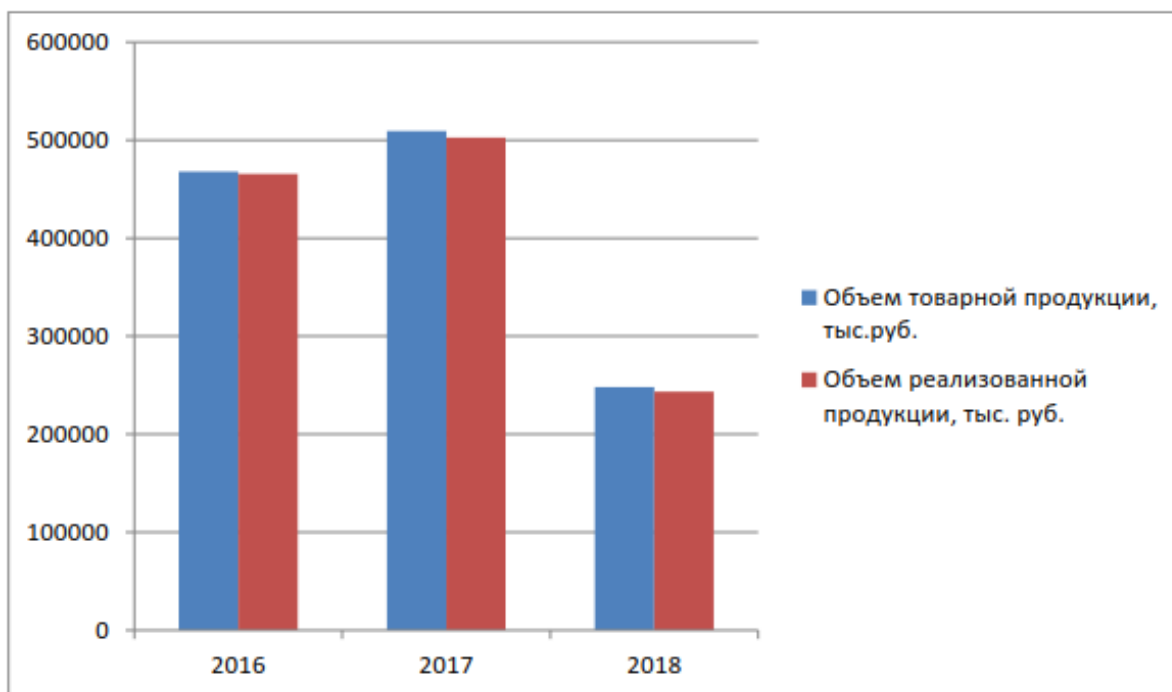


Рисунок 1 - Динамика объемов производства и реализации продукции подразделениями УФСИН России по Калужской области

#### Библиографический список

1. Гришина О., Калашников Г., Баженов А. Проблемы обновления ассортимента выпускаемой продукции в свете обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Экономические исследования и разработки. 2019. № 3. С. 123-125.
2. Михайленко П.А., Калашников Г.М., Рубан О.А., Мышкин М.А. Анализ организации трудовой занятости осужденных исправительных учреждений УФСИН России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 3 (89). С. 73-80.
3. Калашников Г., Баян Э., Рязанцев Г., Клыпин Д., Чукилев Н. Анализ структуры товарной продукции исправительных учреждений УФСИН России // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 1247-1250.
4. Баян Э.В., Калашников Г.М., Ларкин А.С. Актуальность бизнес-планирования для федеральных казенных учреждений в России // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 11 (58). С. 340-341.
5. Гришина О., Калашников Г., Швецов Е. Специфика управления производственными затратами в исправительном учреждении // Экономические исследования и разработки. 2019. № 3. С. 97-100.

#### References

1. Grishina O., Kalashnikov G., Bazhenov A. Problemy obnoveniya assortimenta vypuskaemoy produkcii v svete obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti hozyajstvuyushchego sub"ekta // Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki. 2019. № 3. S. 123-125.
2. Mihajlenko P.A., Kalashnikov G.M., Ruban O.A., Myshkin M.A. Analiz organizacii trudovoj zanyatosti osuzhdennyh ispravitel'nyh uchrezhdenij UFSIN Rossii // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2018. № 3 (89). S. 73-80.
3. Kalashnikov G., Balyan E., Ryazancev G., Klypin D., CHukilev N. Analiz struktury tovarnoj produkcii ispravitel'nyh uchrezhdenij UFSIN Rossii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 12-2 (89). S. 1247-1250.
4. Balyan E.V., Kalashnikov G.M., Larkin A.S. Aktual'nost' biznes-planirovaniya dlya federal'nyh kazennyh uchrezhdenij v Rossii // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 11 (58). S. 340-341.
5. Grishina O., Kalashnikov G., SHvecov E. Specifika upravleniya proizvodstvennymi zatratami v ispravitel'nom uchrezhdenii // Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki. 2019. № 3. S. 97-100.

## ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА КАК ВАЖНЕЙШЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДОХОДНОСТИ

**Беляева А.С.**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

**Карелин И.Н.**, аспирант, Новосибирский государственный технический университет

**Русинович О.В.**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: Актуальность исследования проблем финансовых условий контракта, как важнейших показателей доходности определяется противоречивостью и неясностью нормативных положений, регулирующих данные вопросы. В статье выделены основные финансовые условия контрактов, проанализированы основные ошибки, которые могут возникнуть в процессе формирования финансовых условий контракта, представлены меры в области повышения эффективности правового регулирования данных аспектов.

Ключевые слова: договор, контракт, внешнеторговые операции, валютные условия, финансовые условия, доходность, риск.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The relevance of the study of the financial conditions of the contract as the most important indicators of profitability is determined by the inconsistency and ambiguity of the regulations governing these issues. This article highlights the main financial conditions of contracts, analyzes the main errors that may arise in the process of forming the financial conditions of the contract, presents measures to improve the efficiency of legal regulation of these aspects.

Keywords: contract, contract, foreign trade operations, currency conditions, financial conditions, profitability, risk.

В процессе осуществления предпринимательской деятельности, предприятия заключают различные договоры и внешнеторговые контракты. В качестве главной обязанности импортеров по внешнеторговым контрактам (договорам) выступает уплата покупной цены. Экспортеры обязаны обеспечить поставку товаров требуемого качества и в определенных объемах, при четком соблюдении сроков поставки. Из данного определения совершенно очевиден факт того, что позиции каждой стороны внешнеэкономической сделки абсолютно разные. Подобного рода различие формирует и разные подходы к осуществлению выбора и включения в контракты четких условий по платежам. Импортерами осуществляется подход в области решения к данным вопросам с позиции основательного обеспечения максимальных показателей надежности условий в поставках товаров, экспортеры выбирают позицию по обеспечению максимальной надежности платежей[4].

Поэтому в процессе составления внешнеторговых контрактов в целях обеспечения доходности (безубыточность и рентабельность импортно-экспортных операций), кроме определения цены товара, крайне важно грамотно составить перечень валютно-финансовых условий. Под валютными условиями необходимо понимать процесс в области определения валюты цены, валюты платежа, курса пересчета, оговорок, которые могут позволить ограничить возникновение курсовых потерь. Под финансовыми условиями необходимо понимать совокупность условий расчетов (продажа товаров за наличный расчет или в кредит), а также совокупность форм расчетов (инкассо, аккредитивы, открытые счета, аванс); средства расчетов (чеки, векселя) и разнообразные способы по обеспечению показателей надежности использования обязательств: банковская гарантия, штраф на случай неплатежей или задержки платежей. Также необходимо отметить факт того, что на характер валютно-финансовых условий может оказывать существенное влияние совокупность норм национального валютного законодательства стран-партнеров, также разнообразные межправительственные соглашения, в которых содержится ряд статей в сфере валютно-финансовых вопросов[6].

В процессе заключения внешнеторговых договоров купли-продажи необходимо обеспечить более подробное регулирование вопросов в сфере коммерческого расчета, обеспечения приемки товаров по

качеству и количеству, проблему оснований ответственности стороны за возникновение просрочек исполнения договоров и их неисполнение. Нечеткая проработка условий контракта может спровоцировать возникновение непреодолимых трудностей в области вопросов взыскания платежей или штрафов. Споры по внешнеторговым сделкам всегда гораздо сложнее разрешить, чем споры по сделкам, которые носят внутренний характер.

По мнению В. Бублика перечень ошибок, которые были допущены сторонами в процессе составления контрактов по внешнеторговым сделкам, могут спровоцировать возникновение больших убытков, чем ошибки в контрактах по сделкам внутри одной и той же страны. Поэтому, при заключении внешнеторговых сделок, следует в обязательном порядке позаботиться относительно гарантий по выполнению партнерами взятых на себя обязательств. Грамотно составленные контракты - это определенная гарантия от убытков, а составление его требует не только знания законодательства, практики, но и творческих способностей, навыков точно и кратко формулировать условия договора, умения выделять в жизненной ситуации юридически значимые моменты[3].

Согласно утверждению Е. Смолиной в качестве потенциально конфликтного раздела контрактов может выступать совокупность условий о правах и обязанностях сторон. Следует отметить, пишет автор, что отношения по внешнеторговым контрактам можно определить как свободные хозяйственные отношения, которые довольно часто могут попадать под непосредственное действие коллизионных норм, когда каждая из сторон договора (контракта) предполагает, что следует руководствоваться совокупностью норм национального права в процессе выполнения условий контракта. Подобная ситуация крайне актуальна, если сторонами не предусмотрено какое право им нужно применять в процессе исполнения контракта или из текста договоров невозможно сделать об этом однозначных выводов. Как правило, данное обстоятельство способно спровоцировать возникновение определенного непонимания и убытков, поэтому сторонам нужно предоставить очень детальное описание в данном разделе того, кто конкретно, что и каким образом должен выполнять[11].

В сфере международного права существует документ, который позволяет облегчить работу субъектам внешнеэкономической деятельности. В данном слу-

чае речь идет относительно свода международных правил в области комплексного толкования торговых терминов (Official rules for the interpretation of trade terms - «INCOTERMS»). Предоставление в процесс составления финансового контракта ссылки на Инкотермс в условиях обеспечения поставок может позволить достаточно точно провести определение прав и обязанностей сторон и снизить риски возникновения юридического конфликта. Так простая формулировка, как, например, FOB Санкт-Петербург, позволяет точно определить факт того, кто должен провести обеспечение мероприятий в области погрузки и фрахтования судна, у кого возникает обязанность по страхованию грузов, в какой момент проводится передача права собственности на товары и риск его случайной гибели, кто должен провести

обеспечение точного соблюдения таможенных формальностей в странах экспортерах и импортеров и многого другого.

Также обладая знаниями относительно условий таможенного оформления можно включить их в контракте в стоимость товаров или предусмотреть возможности переноса данной статьи расходов на контрагентов.

Представим пример. Во внешний торговый контракт включено условие, которым предусмотрена оплата налогов и таможенных платежей на территории продавца - продавцом, для того, чтобы избежать дополнительных расходов, а также выступить в качестве защиты от политической нестабильности.

В таблице 1 представим исходные данные

Таблица 1 - Расчет затрат на приобретение и отгрузку 1т шлама медьсодержащего. (в долл. США)

Наименование затрат	Сумма, \$
1. Таможенная пошлина	10.35
2. Таможенная процедура	1.05
3. Ж.д. транзит по Литве и Белоруссии	7.6
4. Ж.д. транзит от Азова до Калининграда	13.8
5. Расходы порта по перевалке груза	4.0
6. Фрахт Т/хода от Калининграда до Антверпена	26.0
Итого	62.8
8. Средняя закупочная цена на внутреннем рынке	259.97
Итого	322.77
9. Расчетная цена по контракту	365.75

Так как у фирмы-партнера имеется генеральное страхование, поэтому размеры затрат на процедуру страхования не учитываются. Также нет операций по переработке, хранению и складированию. В число дополнительных расходов в данном случае включены расходы по перевалке груза.

Проведем расчет:

$$259.97+0+(7.6+13.8)+(10.35+1.05)+26.0+0+4.0=322.77(\text{ долл. США}).$$

Итак, сумма затрат составляет 322.77 долл. США за 1т шлама медьсодержащего.

По контракту показатель расчетной цены составляет 365.75 долл. США за 1т шлама медьсодержащего, следовательно, размер дохода с 1т составляет 42.98 долл. США.

Количество по контракту - 10 000 т., таким образом, размер общей суммы доходов от этой сделки составит 429 800 долл. США. Также в данном случае необходимо учитывать оформление паспорта сделки - 0.1% от суммы сделки, сертификат регистрации контракта (150 долл. США) и копию сертификата, выданную на защищенном бланке (15 долл. США).

Итого: 429 800-4665=425 135 (долл. США).

В качестве преимуществ данной сделки также является то, что поставки осуществляются партиями, что предоставляет возможности не замораживать сразу большой капитал. В условиях поставки не оговорен график поставок, что может помочь при возникновении какой-либо нестабильности цены внутреннего рынка либо отыскать новых поставщиков на внутреннем рынке, либо провести изменение взаимодоговоренности с ними (например, внутренние транспортировки будут осуществляться за счет поставщика), а также избежать штрафов за недопоставку товаров в сроки иностранному партнеру.

В качестве традиционного и часто применяемого способа платежей выступают банковские переводы. Такие способы могут быть признаны в качестве самых быстрых и дешевых, но они в обязательном порядке могут предполагать существование определенного рода доверительных отношений между сторонами по контракту. Когда необходимо подстраховаться от возникновения отрицательных последствий, сто-

ронами может быть выбрана аккредитивная форма расчетов. В большинстве расчетов производят путем непосредственного открытия в уполномоченном банке торгующей страны, которая имеет определенные корреспондентские отношения, неделимых безотзывных аккредитивов[9].

После непосредственного исполнения условий контракта, продавцами предоставляются в исполняющие банки для подтверждения выполнений условий аккредитивов перечень необходимых документов, например, оригинал товаросопроводительного и грузового документа (коносамента, инвойсы, спецификации, манифесты, каргопланы), после чего исполняющие банки осуществляют перевод денежных средств. В процессе составления контрактов, стороны должны четко определить, кто будет нести банковские расходы, связанные с исполнением контрактов, так как это может предотвратить возможность исключить возникновение разнообразных недоразумений из-за разницы перечисленных и полученных сумм, когда банковское учреждение возьмет комиссию за осуществление перевода или обслуживание аккредитива из суммы, представленной к оплате[7].

Это обстоятельство крайне актуально как для определение ясности между сторонами, так и во взаимоотношениях с органами валютного контроля России. Недополучение валютных выручек даже в незначительных объемах по внешнеторговым контрактам, может спровоцировать возникновение у российских контрагентов серьезных административных санкций.

Важное значение нужно придавать совокупности бартерных и зачетных операций по внешнеторговым контрактам. При бартере, необходимо учитывать, чтобы существовало документальное подтверждение стоимостных эквивалентностей взаимно передаваемого товара или услуги, иначе данный факт способен вызвать лишние таможенные расходы на российской границе, а в худших случаях - данная сделка может быть признана недействительной на основании признака мнимости. При зачете встречных требований не нужно ограничиваться составлением

только актов сверок и соглашений о взаимозачетах[10].

На практике может возникнуть ситуация, когда в процессе заключения контрактов, участники будут вынуждены внести денежные средства на депозиты в силу того, что они не успели провести оформление банковской гарантии. Согласно мнению специалистов, банковские гарантии можно признать в качестве основного инструмента, который способен обеспечить процесс по непрерывному развитию рынка [8]. В качестве основной проблемы, связанной с использованием банковских гарантий в качестве обеспечения обязательств выступает наличие определенной сложности получения банковской гарантии в сжатый срок, который определен в Законе «О контрактной системе»[2].

Вместе с тем, в качестве финансового продукта банковская гарантия является более выгодной для участников контрактов, чем внесение денежных средств на депозиты. Это очень важно в нынешней

ситуации роста ставки рефинансирования ЦБ и повышения стоимости кредитных ресурсов.

На основании изложенного, можно сказать что в целях стимулирования заключения контрактов, а также, исключения ненужных барьеров, которые способны вызвать ряд ограничений у предпринимателей по участию в торгах контрактной системы, необходимо обеспечить предоставление держателям контрактов наличие законодательной возможности для осуществления замены способов обеспечения исполнения контрактов на любых стадиях выполнения.

Применение мер по обеспечению исполнения контракта преследует целью сформировать совокупность условий, которые будут стимулировать должников к более точным, неуклонным и ответственным исполнением своих обязательств и недопущению снижения показателей доходности контрактов.

Результаты были получены в рамках выполнения государственного задания Минобрнауки России, проект 26.2024.2017/ПЧ.

#### Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Текст] : федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ: в ред. от 02.02.2006 // Собрание законодательства РФ (СЗ РФ), 1994. - № 32. - Ст.3301.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44ФЗ (в ред. от 28.12.2018 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 2013.- №14.- Ст. 1652.
3. Бублик, В. Договор международной купли-продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении / В. Бублик // Хозяйство и право. - 1999. - №2. - С. 82.
4. Вологдин, А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической сделки / А.А. Вологдин. - М.: Юрайт, 2015. -303с.
5. Галимарданова, Н. М. Финансы предприятий малого бизнеса и их особенности / Н.М. Галимарданова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2017. - Т. 31. - С. 141–145.
6. Землякова, С. Н. Управленческий учет затрат по центрам финансовой ответственности / С.Н. Землякова, И. В. Зыбайлова // Молодой ученый. - 2016. -№1. - С. 359-362.
7. Кузнецова, А.И. Методологическая схема создания таможенной инфраструктуры / А.И. Кузнецова //Экономические стратегии. 2014. Т. 6. № 5–6. С. 154–160.
8. Матвеева, Е. Ю. Вопросы эффективности правовых норм, устанавливающих размер обеспечения исполнения обязательств по государственным и муниципальным контрактам / Е.Ю. Матвеева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - Т. 13. - С. 1786–1790.
9. Морозов П.А. Интеркомс при регулировании отношений поставки во внешнеэкономической деятельности / П.А. Морозов // Мир современной науки. -2014. -№ 8. -С.56-59.
10. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность/ Е.Ф. Прокушев.- М.: Юрайт, 2013. -400с.
11. Смолина, Е. Проверяем внешнеторговый контракт /Е.Смолина // Финансовый директор. - 2012. - № 1. - С. 25.

#### References

1. Grazhdanskiy kodeks RF. CHast' pervaya [Tekst] : federal'nyj zakon ot 30.11.1994 № 51-FZ: v red. ot 02.02.2006 // Sobranie zakonodatel'stva RF (SZ RF), 1994. - № 32. - St.3301.
2. O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd : federal'nyj zakon ot 5 aprelya 2013 g. № 44FZ (v red. ot 28.12.2018 g.) // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii.- 2013.- №14.- St. 1652.
3. Bublik, V. Dogovor mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov. Kak izbezhat' oshibok pri ego oformlenii i ispolnenii / V. Bublik // Hozyajstvo i pravo. - 1999. - №2. - S. 82.
4. Vologdin, A.A. Pravovoe regulirovanie vneshneekonomicheskoy sdelki / A.A. Vologdin. - M.: YUrajt, 2015. - 303s.
5. Galimardanova, N. M. Finansy predpriyatij malogo biznesa i ih osobennosti / N.M. Galimardanova // Nauchno-metodicheskij elektronnyj zhurnal «Koncept». - 2017. - T. 31. - S. 141–145.
6. Zemlyakova, S. N. Upravlencheskij uchët zatrat po centram finansovoj otvetstvennosti / S.N. Zemlyakova, I. V. Zybajlova // Molodoy uchenyj. - 2016. -№1. - S. 359-362.
7. Kuznecova, A.I. Metodologicheskaya skhema sozdaniya tamozhennoj infrastruktury / A.I. Kuznecova // Ekonomicheskie strategii. 2014. T. 6. № 5–6. S. 154–160.
8. Matveeva, E. YU. Voprosy effektivnosti pravovyh norm, ustanavlivayushchih razmer obespecheniya ispolneniya obyazatel'stv po gosudarstvennym i municipal'nyh kontraktam / E.YU. Matveeva // Nauchno-metodicheskij elektronnyj zhurnal «Koncept». - 2015. - T. 13. - S. 1786–1790.
9. Morozov P.A. Interkoms pri regulirovanii otnošenij postavki vo vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti / P.A. Morozov // Mir sovremennoj nauki. -2014. -№ 8. -S.56-59.
10. Prokushev, E.F. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'/ E.F. Prokushev.- M.: YUrajt, 2013. -400s.
11. Smolina, E. Proveryaem vneshnetorgovyy kontrakt /E.Smolina // Finansovyy direktor. - 2012. - № 1. - S. 25.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КНР

**Варьян С.А.**, аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В данной статье рассмотрены перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику КНР. Проведен анализ текущего состояния и динамики прямых иностранных инвестиций в экономике Китая. Отдельное внимание уделяется росту притока прямых иностранных инвестиций в сектор услуг, являющийся на сегодняшний день перспективным направлением приложения капитала.

Ключевые слова: КНР, прямые иностранные инвестиции, сектор услуг, экономическое развитие.

Научная специальность публикации: 08.00.14 – Мировая экономика.

Abstract: This article discusses the prospects of attracting foreign direct investment in the economy of China. The analysis of the current state and dynamics of foreign direct investment in the economy of China. Special attention is paid to the growth of foreign direct investment inflow into the services sector, which is today a promising area of capital investment.

Keywords: China, foreign direct investment, services sector, economic development.

На протяжении последних трех десятилетий Китаю удалось привлечь большое количество прямых иностранных инвестиций. Удивительно и то, что страна за небольшой период времени сумела перейти от полного ограничения в области притока прямых иностранных инвестиций к самому крупному в мире получателю ПИИ.

Необходимо сказать, что Китаю удалось найти собственную уникальную модель развития. Важным в данной модели было то, что Китай уже четвертое десятилетие следует пошаговому, постепенному подходу к реформированию экономики. Взятый 30 лет назад принцип «переходя реку, нащупывать камни» принес невероятный успех. Правительство Китая проводит эволюционный путь экономических преобразований, при этом сохраняет политическую стабильность и старается постоянно оценивать результаты структурных преобразований на каждом этапе развития страны.

Еще одной важной особенностью китайской модели является возрастание роли прямых иностранных инвестиций в развитии страны. Приток прямых иностранных инвестиций позволил стране получить доступ к технологиям, опыту организации и управления предприятиями, экспорту продукции. Иностранные предприятия предоставили большое количество рабочих мест, что немаловажно в стране с полутора-миллиардным населением и внутренним социальными и экономическими диспропорциями.

Отметим, что за годы реформ благодаря постепенным преобразованиям стране удавалось извлекать только выгоды из привлечения прямых иностранных инвестиций. Это говорит о продуманной и дальновидной политике Китая в данной области. В связи с этим, изучать опыт КНР в данной сфере в настоящий момент очень актуально.

Анализ динамики притока прямых инвестиций позволяет сказать, что на протяжении всего периода за некоторым исключением наблюдался рост притока прямых иностранных инвестиций в экономику Китая. В 2018 году был зафиксирован приток прямых иностранных инвестиций в экономику КНР на уровне 134,97 млрд. долларов, что на 3% выше, чем в 2017 году [1]. Стабильный уровень притока прямых иностранных инвестиций говорит о том, что страна все еще является привлекательной для иностранных инвесторов. Некоторые аналитики в 2018 году отмечали, что хотя в китайской экономике может быть замедление, однако в абсолютном выражении это по-прежнему значительный рынок. Кроме того рынок Китая имеет большое количество новых возможностей для иностранных инвесторов, таких как рост потребления в национальной экономике, изменения в структуре производства и процесс урбанизации. Та-

ким образом, с целью лучшего понимания перспектив Китая в области привлечения прямых иностранных инвестиций необходимо проанализировать тенденции развития иностранных инвестиций в секторе услуг.

Одной из важных тенденций в развитии прямых иностранных инвестиций в Китае является рост инвестиций в секторе услуг. Инвестиции в сектор услуг в 2008 году составляли 41,1% от общего объема привлеченных ПИИ, в 2016 году выросли до 66,6%. Сектор услуг в настоящий момент занимает более высокую долю притока прямых иностранных инвестиций, чем производственный сектор (31,1%).

Рост прямых иностранных инвестиций в секторе услуг привел к серьезным изменениям в экономике Китая. До недавнего времени инвестиции были в основном в производственном секторе с дальнейшим экспортом продукции. Однако в настоящий момент в связи с относительным увеличением благосостояния нации иностранные инвесторы очень заинтересованы сектором услуг в Китае. Появление среднего класса в Китае привело к развитию данного сектора. Китайское население стало получать большие доходы, и возник повышенный спрос на качественные услуги в области здравоохранения, образования и финансов. В тоже время китайское правительство активно поощряет сдвиг в сторону потребления и динамичного развития сектора услуг. В 2017 году доля сектора услуг в ВВП страны продолжила расти и аналогичная ситуация возникла с притоком ПИИ в сектор услуг в Китае.

Становится все более очевидным, что в будущем будут расти инвестиции в сектор услуг. Однако здесь также существует ряд проблем. Во-первых, в Китае остается низкий платежеспособный спрос. Необходимо существенно расширить платежеспособный спрос путем создания новых рабочих мест, повышения уровня заработной платы, роста закупочных цен на сельскохозяйственные предприятия, создания механизма разрешения трудовых конфликтов и др. Параллельно с расширением спроса в Китае желательно создать комфортные условия для использования значительных накоплений населения на потребительские нужды. Китайцы стремятся создать большие накопления на непредвиденные нужды, образование, обеспечение себя в пенсионном возрасте. Китайскому правительству следовало бы укрепить уверенность своего народа в завтрашнем дне и социально защитить население. Пройдет небольшой промежуток времени как постепенно внутренний рынок для Китая станет более привлекательным, чем экспорт продукции и иностранные инвесторы будут все более нацелены на создание предприятий ориентированных на внутреннее потребление.

Стоит отметить, что правительство Китая уже взялось за решение данной проблемы. В 2013 году успешно выполнялось решение 1-й сессии ВСНП 12-го созыва (март 2013 года) по увеличению среднедушевой нормы бюджетных пособий для участников сельской кооперативной системы, медицинского обслуживания и страхования неработающего городского населения с 320 до 380 юаней в расчете на год [2].

Одновременно с этим, принимались меры по увеличению численности участников городского страхования по старости, страхования по безработице, страхования по производственному травматизму и сельского социального страхования по старости. Цифры составили соответственно 366 млн. и 477 млн. человек [2]. Видно, что китайское правительство активно работает над решением проблемы расширения внутреннего рынка Китая. Данные действия приведут к росту сферы услуг и постепенному привлечению иностранных инвесторов в данную область. В свою очередь растущий сектор услуг создаст новые рабочие места и приведет, в конечном счете, к развитию страны.

Анализируя последние события в области притока прямых иностранных инвестиций в сектор услуг необходимо отметить следующее: в 2014 году китайское правительство приняло ряд мер облегчающих прямые иностранные инвестиции в сфере услуг. Например, центральным правительством выпущены новые руководящие принципы, которые позволяют иностранным инвесторам иметь лучший доступ на

рынок финансовых услуг. Данные действия позволили иностранным банкам и другим финансовым учреждениям конкурировать с китайскими коллегами в более справедливой и прозрачной бизнес среде. Отрасль здравоохранения является еще одной привлекательной сферой для иностранных инвесторов. Китай снял инвестиционные барьеры в этом секторе в 2012 году. Новая политика, объявленная в 2014 году, разрешила полностью иностранное владение частными больницами в семи основных китайских городах и провинциях как пилотный проект. Новые меры в области реформирования, а также возможности, которые представляет китайский народ, будут привлекать все большее число иностранных инвесторов в сектор здравоохранения, оцениваемый уже к 2020 году в 1 триллион долларов [5].

Таким образом, на наш взгляд, будущее в Китае в области привлечения прямых иностранных инвестиций за быстрорастущим сектором услуг, который создаст более комфортные условия жизни китайцев и внесет свой вклад в развитие Китая.

Подводя итог, становится понятным, что экономическое развитие Китая не стоит на месте. Прямые иностранные инвестиции сыграли большую роль в становлении страны и в дальнейшем продолжат поступать в Китай. В перспективе в экономике Китая будет преобладать сектор услуг и высокотехнологические предприятия с высокой добавленной стоимостью. Это повысит конкурентоспособность страны в мире.

#### Библиографический список

1. China Statistical Yearbook // stats.gov.cn: National Bureau of Statistics of China, 2018. URL: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/> (дата обращения 10.09.2019).
2. Доклад о работе правительства Китая на 3 сессии ВСНП 12-го созыва // russian.people.com.cn: Газета "Жэньминь жибао", 17 марта 2015. - С.10. URL: <http://russian.people.com.cn/n/2015/0317/c31521-8863978.html> (дата обращения 10.09.2019).
3. Доклад о выполнении плана экономического и социального развития на 2014 год и проекте плана экономического и социального развития на 2015 на 3-й сессии ВСНП 12-го созыва // russian.people.com.cn: Газета "Жэньминь жибао", 5 марта 2015 года. - С.5. URL: <http://russian.people.com.cn/n/2015/0318/c95181-8864745.html> (дата обращения 10.09.2019).
4. Carlos Barria. China urges more private capital in health insurance sector // Reuters, 28 August 2014. URL: <http://www.reuters.com/article/2014/08/28/china-healthcare-idUSL3N0QY19J20140828> (дата обращения 10.09.2019)

#### References

1. China Statistical Yearbook // stats.gov.cn: National Bureau of Statistics of China, 2018. URL: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/> (data obrashcheniya 10.09.2019).
2. Doklad o rabote pravitel'stva Kitaya na 3 sessii VSNP 12-go sozyva // russian.people.com.cn: Gazeta "ZHen'min' zhibao", 17 marta 2015. - С.10. URL: <http://russian.people.com.cn/n/2015/0317/c31521-8863978.html> (data obrashcheniya 10.09.2019).
3. Doklad o vypolnenie plana ekonomicheskogo i social'nogo razvitiya na 2014 god i proekte plana ekonomicheskogo i social'nogo razvitiya na 2015 na 3-j sessii VSNP 12-go sozyva // russian.people.com.cn: Gazeta "ZHen'min' zhibao", 5 marta 2015 goda. - С.5. URL: <http://russian.people.com.cn/n/2015/0318/c95181-8864745.html> (data obrashcheniya 10.09.2019).
4. Carlos Barria. China urges more private capital in health insurance sector // Reuters, 28 August 2014. URL: <http://www.reuters.com/article/2014/08/28/china-healthcare-idUSL3N0QY19J20140828> (data obrashcheniya 10.09.2019)

## МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

**Зотиков Н.З.**, к.э.н., доцент, Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова

Аннотация: Целью исследования является определение сущности, роли, структуры и значения субъектов малого предпринимательства в современной экономике России, выявить особенности, тенденции и проблемы развития малого предпринимательства в РФ, проанализировать эффективность и результативность принимаемых мер государственной поддержки малого предпринимательства, в том числе в области налогообложения, в свете требований утвержденной Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. В результате проведенного исследования получены результаты, свидетельствующие о незначительном вкладе малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели страны: Россия отстает от других стран по доле малого бизнеса в ВВП страны, по числу МСП на 100 чел. населения, по производительности труда на малых предприятиях. Распределение субъектов МСП по регионам характеризуется высокой степенью концентрации: на 10 субъектов РФ приходится половина общего количества субъектов МСП – юридических лиц. Число средних предприятий сравнительно невелико. Более ¾ предприятий МСП в России занято в торговле и сфере оказания услуг.

Ключевые слова: критерии малого бизнеса, микропредприятия, оборот предприятий, виды экономической деятельности, дифференциация регионов по числу МСП, налог на совокупный доход, консолидированный бюджет РФ, специальные налоговые режимы, налоговая нагрузка.

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

Abstract: The purpose of the study is to determine the nature, role, structure and significance of small businesses in the modern economy of Russia, to identify the features, trends and problems of small business development in the Russian Federation, to analyze the effectiveness and efficiency of measures taken by the state to support small business, including in the field of taxation, in light of the requirements of the approved Strategy for the development of small and medium-sized enterprises in the Russian Federation for the period until 2030. As a result of the study, results are obtained that testify to the insignificant contribution of small and medium-sized enterprises to the general economic indicators of the country: Russia lags behind other countries in the share of small business in the country's GDP, in the number of SMEs per 100 people. population, labor productivity in small enterprises. The distribution of SMEs by region is characterized by a high degree of concentration: 10 RF subjects account for half of the total number of SMEs - legal entities. The number of medium-sized enterprises is relatively small. More than ¾ SMEs in Russia are engaged in trade and services.

Keywords: criteria for small business, microenterprises, turnover of enterprises, types of economic activity, differentiation of regions by the number of SMEs, tax on total income, consolidated budget of the Russian Federation, special tax regimes, tax burden.

### Введение

В последнее время принимается ряд важных мер, направленных на улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, развитие малого и среднего бизнеса в России. В частности:

- снижена административная нагрузка на МСП за счет внедрения риск-ориентированного подхода к контрольно-надзорной деятельности (в области пожарного надзора, надзора в области связи и санитарно-эпидемиологического надзора), что позволило уменьшить число плановых проверок, а также в связи с заменой административного штрафа на предупреждение за впервые совершенное административное правонарушение;

- повышается доступность финансовых ресурсов для МСП. Созданный в 2015 году институт развития в сфере МСП – АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (АО «Корпорация «МСП») – активно реализует кредитную поддержку, реализуя программу стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства («Программа 6,5»), в рамках которой процентные ставки по кредитам субъектам МСП составляют до 9,6% годовых для среднего бизнеса и до 10,6% годовых для малого бизнеса. Кроме того, для расширения инвестиционного кредитования субъектов МСП с 2017 года дополнительно реализуется программа льготного кредитования – на основе субсидирования банкам недополученных ими доходов при выдаче субъектам МСП кредитов по льготной ставке;

- расширен доступ малых и средних предприятий к государственным закупкам и закупкам крупнейших государственных компаний. Установлена 18-процентная квота по закупкам товаров, работ, услуг государственными компаниями у субъектов МСП, одновременно увеличена номенклатура закупок;

- внедрены единые стандарты оказания поддержки и унифицируются требования к деятельности всех видов инфраструктуры поддержки. Созданы многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг для бизнеса и центры оказания услуг на базе банков, которые обеспечивают предоставление полного спектра услуг субъектам МСП – не только государственных и муниципальных, но и услуг организаций инфраструктуры поддержки МСП, услуг АО «Корпорация МСП», финансово-кредитных, страховых организаций, услуг организаций, обеспечивающих подключение к сетям водо-, газо-, тепло- и электроснабжения.

Деятельность по поддержке и развитию МСП переводится на принципы проектного управления. В регионах внедряется целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства».

Таким образом, малому и среднему предпринимательству оказывается всесторонняя поддержка, направленная на усиление роли малого бизнеса в экономике страны.

Вместе с тем, ряд показателей, характеризующих предпринимательскую активность, свидетельствует о недостаточном уровне качественных характеристик предпринимательства в России.

Индекс новизны, иллюстрирующий использование ИП новых и новейших технологий, в России составляет 5,4%, что в 4 раза ниже, чем показатели стран БРИКС, и 7 раз ниже, чем в США.

Создаваемые в России предприятия лишь частично выполняют свою социальную функцию: 73% ИП планируют создать лишь несколько рабочих мест. Только 6% планируют создать 19 и более рабочих мест. Предпринимательство в России в большей степени ориентировано на поддержание приемлемого

уровня дохода собственников, чем на создание новых рабочих мест, инновационное развитие.

Далее рассмотрим состояние малого и среднего бизнеса в стране, как повлияли принимаемые меры государственной поддержки на эффективность его деятельности.

Показатели деятельности МСП в России

Вначале рассмотрим отличия субъектов малого и среднего предпринимательства в России от других стран.

*Критерии отнесения организаций к МСП в России и за рубежом, показатели их деятельности*

В России в целях отнесения организаций к малому и среднему бизнесу используются в числе других критериев численность работников и величина дохода.

Таблица 1 – Критерии отнесения предприятий в России к МСП

Тип предприятия	Численность работников, чел.	Величина дохода в год, млн. руб.
Микропредприятия – юридические лица	до 15	до 120
Малые предприятия	от 16 до 100	до 800
Средние предприятия	от 101 до 250	до 2 000

Источник: ст. 4 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

«Статистика, разрабатываемая ОЭСР, выделяет 4 категории предприятий в зависимости от численности занятых: 1–9 занятых; 10–19 занятых; 20–49

занятых; 50–249 занятых. Предприятия с числом занятых свыше 250 считаются крупным бизнесом» [5].

Таблица 2 – Показатели деятельности МСП различных стран

Страны	Доля МСП в ВВП, %	Число МСП (ЮЛ) на 100 чел.	Доля работников в МСП (ЮЛ), %	Доля оборота в МСП (ЮЛ), %	Доля самозанятых, %
Россия	21,0	2,0	18,9	29,2	4,9
Германия	53	2,9	62,9	47,5	5,3
Швеция	58	6,7	65,6	56,6	н/д
Италия	68	6,1	78,6	68,8	15,8
США	н/д	1,3	41	34,3	н/д
Польша	н/д	4,1	68,2	56,0	13,8
Франция	н/д	4,4	61	55,3	7,1
Испания	н/д	5,3	72,7	62,2	10,9
Чехия	н/д	9,4	67,4	56,8	13,5

Источники:

доля МСП в ВВП – Российская венчурная компания  
число МСП (ЮЛ) на 100 чел. – ОЭСР, ООН, ФНС России  
доля работников в МСП (ЮЛ) – ОЭСР, Росстат, ФНС России  
доля оборота в МСП (ЮЛ) – ИНП РАН, Росстат, ОЭСР  
доля самозанятых – ИНП РАН

Как следует из данных таблицы 2, доля МСП в ВВП в России составляет 21,0%, что значительно ниже чем в других странах: в 3,2 раза ниже, чем в Италии, в 2,5 раза ниже, чем в Германии.

По числу МСП (ЮЛ) на 100 чел. населения Россия отстает от всех приведенных в таблице 2 стран, кроме США, причем от Чехии отстает в 4,7 раза, от Германии – в 1,45 раза.

Доля работников в МСП (ЮЛ) в России составляет 18,9%, что ниже всех приведенных стран, отстает Россия по этому показателю от Италии в 4,1 раза, от Польши в 3,6 раза.

По доле оборота МСП (ЮЛ) (29,2%) Россия отстает от Италии в 2,3 раза, от Испании – в 2,1 раза.

Доля самозанятых в России (4,9%) также ниже, чем в других странах. По данным Росстата, в неформальном секторе занято 16 млн. человек.

По данным ФНС России, на 10.09.2017 в МСП занято 19 038 719 чел, в том числе в микропредприятиях – 9 988 793 чел. (52,5%), на малых предприятиях – 7 084 896 чел. (37,2%), на средних предприятиях – 1 965 030 чел. (10,3%).

По данным выборочных обследований в апреле 2018 г. структура занятости сектора МСП по размерам предприятий в России выглядела следующим образом: микропредприятия – 39,8%, малые – 46,0%, средние – 14,2%.

Таблица 3 – Структура занятости сектора МСП в других странах:

	1-9 занятых	10-19 занятых	20-49 занятых	50-249 занятых
Германия	30,9	17,6	19,5	32,0
Швеция	38,5	14,5	18,9	28,1
Италия	57,8	13,0	12,2	16,2
США	23,9	16,3	24,3	35,5
Польша	54,2	7,8	11,7	26,3
Франция	43,6	12,9	17,9	25,6
Испания	55,7	12,0	14,0	18,3
Чехия	46,2	10,6	15,1	28,1

Источник: ОЭСР, ФНС России



Как следует из приведенных в таблице 3 данных, в России доля микропредприятий (с численностью до 15 чел.) преобладает (39,8%). В Италии, Польше, Испании доля предприятий с численностью занятых от 1 до 9 чел. составляет более половины всех предприятий. В Германии, США доля предприятий с численностью работников от 50 до 249 чел. составляет более 30% всех предприятий.

*Сфера деятельности МСП в России*

Более ¾ предприятий МСП в России занято в торговле, строительстве и обрабатывающей промыш-

ленности. При этом малые предприятия специализируются в основном на торговле и предоставлении услуг населению, средние – в сферах с более высокой долей добавленной стоимости – обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство.

По данным Росстата, в 2017 г. торговля заняла 57% от суммарного оборота сектора МСП, обрабатывающие производства – 10,6%. Доли от 5 до 10% занимали сектора деятельности по операциям с недвижимым имуществом (9,8%), транспорт (8,9%), сельское хозяйство и рыболовство (5,3%).

Таблица 4 - Основные показатели деятельности МП (без микропредприятий) по видам экономической деятельности РФ за 2018 год

	Количество предприятий, ед.	Средняя численность работников, чел. (всего)	Оборот предприятий, тыс. руб. /доля, %	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.
Всего	238292	6271693	29 425 671 788	514 390 083
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	7999 /3,3%	332504 /5,3%	626 081 272 /2,1%	97 133 664 /18,9%
Обрабатывающие производства	31784 /13,3%	1090894 /17,4%	2 984 082 193 /10,1%	60 228 283 11,7%/
Торговля, ремонт транспортных средств	77478 /32,5%	1542619 /24,6%	17 636 875 923 /59,9%	55 005 540 /10,7%
Операция с недвижимым имуществом	17076 /7,2%	491485 /7,8%	1 042 857 416 /3,5%	51 050 990 /9,9%

Источник: Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности РФ за 2018 г.

Как следует из данных таблицы 4, из указанных видов деятельности по всем показателям преобладает торговля, ремонт транспортных средств: предприятия этого сектора, занимая 32,5% от всего количества предприятий, в 2018 г. обеспечили 59,9% оборота всех предприятий, а по величине инвестиций в основной капитал лидирует сельское хозяйство, охота и рыболовство (занимая лишь 3,3% всех предприятий, обеспечивая 2,1% оборота всех предприятий, получает 18,9% всех инвестиций).

«Сектор малого предпринимательства, включающий в себя ИП, а также микропредприятия, сосредоточен преимущественно в сфере торговли и предоставления услуг» [1].

По данным ФТС России, Росстата осуществляли экспортную деятельность в 2014 г. 9 536 малых предприятий (в 2017 г. – 28 128 ед.), 1 084 средних предприятий (в 2017 г. -1 986 ед.). Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта – 6%.

Число крестьянских фермерских хозяйств в России неуклонно снижается и за последние 10 лет со-

кратилось почти вдвое. Это «происходит на фоне активного развития агрохолдингов, превратившихся за эти годы в крупнейших латифундистов» [3].

*Развитие предпринимательства в регионах России*

Сохраняются диспропорции и неравномерное развитие предпринимательства в регионах России. 45% МСП сосредоточено в 10 субъектах РФ.

По данным ФНС России, наибольшее число МСП сосредоточено в ЦФО (30%), ПФО (18%), ЮФО (12%). Зарегистрировано в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Москва 749 788 чел., Республике Татарстан – 150 445 чел., Нижегородской области – 128 437 чел.

Количество работников в секторе МСП (ЮЛ и ИП) на 100 чел. населения в 2018 году составило: в СЗФО – 14,1; ЦФО – 13,0; УФО – 11,1; ДФО – 10,7; ПФО – 10,7; СФО – 9,7; ЮФО – 9,2; СКФО – 3,6. СКФО является антилидером по числу работников в секторе МСП на 100 чел. населения. Между лидером и аутсайдером разница составляет в 4 раза.

Таблица 5 - Количество юридических лиц и ИП по федеральным округам

	Всего	Из них			
		ЮЛ		ИП	
		ед.	вт.ч. микропредприятия	ед.	вт.ч. микропредприятия
РФ	5836910	2460399	2245164	3376511	3349145
ЦФО	1776453	841457	764267	934996	928737
СЗФО	678472	340931	312987	337541	335142
ЮФО	703469	191887	175159	511582	507993
СКФО	196665	45390	41155	151275	150461
ПФО	1047886	435412	395472	612474	606136
УФО	503146	215407	197777	287739	285100
СФО	621640	269186	247364	352454	349172
ДФО	309179	120729	110983	188450	186394

Источник: Количество юридических лиц и ИП, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10.08.2019

Данные таблицы 5 свидетельствуют о следующем. Из зарегистрированных в реестре субъектов предпринимательской деятельности как по РФ, так и по всем округам, кроме СЗФО, преобладают ИП, при-

чем их доля в ЮФО, СКФО превышает 70%. Наибольшее число зарегистрированных МСП в ЦФО (30,4%), ПФО (17,9%), меньше всего МСП в СКФО (3,3%), ДФО (5,2%).

Доля микропредприятий в составе ЮЛ по РФ составляет 91,2%, по всем федеральным округам данный показатель также имеет значение выше 90,0%.

Из зарегистрированных в реестре ИП как по РФ в целом, так и по всем федеральным округам микропредприятия составляют 90 и более процентов.

Таким образом, более 90% МСП – это микробизнес, практически нет роста малых и средних предприятий, особенно в производственном секторе

*Доля малого бизнеса в налоговых доходах бюджета РФ*

Незначительна доля налога на совокупный доход в консолидированном бюджете субъектов РФ и консолидированном бюджете РФ, о чем свидетельствуют данные таблицы 6.

Таблица 6 - Консолидированные бюджеты субъектов РФ и консолидированный бюджет РФ (млн. руб.)

	Консолидированные бюджеты субъектов РФ			Консолидированный бюджет РФ		
	2005	2018	%,разы	2005	2018	%,разы
Налоговые доходы	2247475,7	9428657,1	4,2 раза	5620872,6	23601416,8	4,2 р
вт.ч. налог на совокупный доход	71705,6	520477,4	7,2 раза	77495,4	520487,7	6,7р
то же, в %	3,2	5,5	171,8	1,4	2,2	157,1
из них УСН	32810,7	422218,3	12 раз	36541,3	422226,5	11р
-объект «доходы»	23897,6	292480,6	12 раз	25221,7	292482,2	12р
-объект «доходы-расходы»	8901,7	129960,5	15 раз	9351,9	129961,2	14р
-минимальный налог	11,4	-222,8	-	1967,8	-217,0	-
ЕНВД	38191,8	64481,6	168,8	40223,4	64483,3	160,3
ЕСХН	703,1	13628,0	19 раз	730,7	13628,4	18р
ПСН	-	12467,5	-	-	12467,5	-

Источник: Информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов (форма по ОКУД 0507021)

Как свидетельствуют данные таблицы 6, в 2018 году по сравнению с 2005 годом налоговые доходы бюджетов субъектов РФ увеличились в 4,2 раза, в том числе налог на совокупный доход, уплачиваемый малым бизнесом в связи с применением специальных налоговых режимов, - в 7,2 раза, однако несмотря на это, доля налога на совокупный доход в общей сумме налоговых доходов увеличилась лишь на 71,8% и составила в 2018 г. 5,5%. Из всех специальных налоговых режимов преобладает УСН (доля более 70,0%), причем преобладает объект «доходы» (более 70%). Остается очень незначительной доля патентной системы налогообложения (в 2018 г. 2,4%

от налога на совокупный доход), доля ЕСХН (2,6% соответственно). ЕНВД занимает около 25% от общей суммы налога на совокупный доход.

При увеличении в 2018 г. по сравнению с 2005 г. налоговых доходов консолидированного бюджета РФ в 4,2 раза налог на совокупный доход увеличился в 6,7 раза, в том числе УСН – в 11 раз, из них с объектом «доходы» - в 14 раз, однако доля налога на совокупный доход остается незначительной (в 2018 г. – 2,2% от общей суммы налоговых доходов). При увеличении ЕСХН в 18 раз его доля в общей сумме налога на совокупный доход составляет в 2018 г. лишь 2,6%.

Таблица 7 - Количество работников, применяющих специальные налоговые режимы (чел.)

	2014	%	2016	%
УСН	2 511 308	51,8	2 874 817	54,8
ЕНВД	2 144 102	44,2	2 033 504	38,7
ПСН	99 037	2,0	243 671	4,6
ЕСХН	94 014	2,0	99 716	1,9
Всего	4 848 461	100,0	5 251 708	100,0

Источник: данные ФНС России

Как следует из данных таблицы 7, в 2016 г. по сравнению с 2014 г. количество работников, применяющих специальные налоговые режимы, увеличилось на 8,3%, доля «упрощенцев» увеличилась с 51,8 до 54,8%, доля ИП, применяющих ЕНВД, уменьшилась с 44,2 до 38,7%. Незначительна доля ИП, применяющих патентную систему налогообложения. Последнее объясняется тем, что при применении ПСН сумма патента не уменьшается, как при ЕНВД, на сумму страховых взносов, уплачиваемых ИП за себя, что увеличивает налоговую нагрузку и делает ПСН непривлекательной.

Для обобщения приведем следующие сравнения.

Как было указано в таблице 2, доля МСП в ВВП России составляет 21,0 %.

ВВП России за 2018 год – 103 626,6 млрд. руб. Следовательно, доля малого бизнеса в ВВП страны – 21 761,6 млрд. руб.

Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ за 2018 год – 23 601 416,8 млн. руб., (таблица 6), налоговая нагрузка составляет 22,77% (без учета СВ).

Налог на совокупный доход за 2018 год – 520 487,7 млн. руб., или налоговая нагрузка на малый бизнес – 2,4% (520487,7 млн. руб.: 21761,6 млрд. руб.) (без учета СВ), что в 9 раз меньше налоговой нагрузки на весь ВВП.

Используя данные Сводного налогового паспорта РФ по состоянию на 01.01.2018 [4], составим сравнительную таблицу.

Из таблицы 8 следует, что налоговая нагрузка на малый бизнес, применяющий специальные налоговые режимы, намного отличается от соответствующего показателя при применении общего режима налогообложения (22,4% без учета СВ). Так, налоговая нагрузка по данным Сводного налогового паспорта составила:

Таблица 8 – Сравнительная таблица налоговой нагрузки при различных системах налогообложения

Показатели	Значение по данным Сводного налогового паспорта	Налог на 1 чел. в год, руб.	Налого-емкость (налог: налоговая база)	Справочно: по отчету об исполнении бюджета, млн. руб.
Общий режим налогообложения				
ВВП РФ за 2017 год (млрд. руб.)	86 148,6			
Налоговые доходы консолидированного бюджета, млн. руб.	19 276 897		22,4%	
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, ед.	5 922 420			
УСН				
Количество налогоплательщиков, сдающих декларацию по УСН, чел.	3 056 467			
Налоговая база с объектом «доходы», млн. руб.	5 870 528,5			
Сумма налога к уплате (объект «доходы»)	241 360,0		4,1%	239 638,1
Налоговая база с объектом «доходы минус расходы», млн. руб.	813 092,3			
Сумма налога к уплате (объект «доходы минус расходы»), млн. руб.	78 697,9			
Минимальный налог, млн. руб.	30 373,6			
Итого единый налог по УСН (объект доходы минус расходы), млн. руб.	109 071,5		13,4%	106 621,7
Всего единый налог по УСН, млн. руб.	350 431,5	114652		345 247,8
ЕНВД				
Количество налогоплательщиков, чел.	2 044 154			
Налоговая база, млн. руб.	892 178,9			
Налог к уплате, млн. руб.	69 869,9	34 180	7,8%	70 660,7
ЕСХН				
Объем продукции сельского хозяйства за 2017 год, млрд. руб.	5 654			
Количество налогоплательщиков, чел.	100 712			
Налоговая база, млн. руб.	206 644,4			
Налог к уплате, млн. руб.	11 193,8	111 146	5,4%	11 890,9

при применении УСН с объектом «доходы» -4,1% при ставке единого налога 6%. ЕНВД – 7,8% при ставке единого налога в размере 15% от величины вмененного дохода. Это объясняется следующим: сумма единого налога, уплачиваемая при применении УСН с объектом «доходы» и ЕНВД, уменьшается на сумму СВ, уплачиваемых ИП за себя в фиксированном размере, в полном объеме, а также тем, что при превышении дохода сверх 300 тыс. руб. в год ставка налога в части, превышающей указанную величину, устанавливается в размере 1%, что стимулирует ИП не иметь в штате наемных работников, а работать в «одиночку», по этой причине и преобладают в секторе МСП ИП, а среди ЮЛ-микропредприятия;

при применении УСН с объектом «доходы, уменьшенные на расходы», - 13,4% при ставке единого налога 15%;

очень незначительна доля ЕСХН (5,4%) и ПСН. Патентная система не получает развитие по причине того, что, как указывалось выше, при УСН с объектом «доходы» и ЕНВД сумма единого налога уменьшается на сумму СВ, что не предусмотрено при применении ПСН, в результате этого нагрузка при ПСН намного выше по сравнению с другими режимами.

#### Выводы

1. В последнее время принимаются меры по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в части снижения административной нагрузки, кредитования, государственных закупок, оказания государственных и муниципальных услуг и т.п.

2. Несмотря на принимаемые меры, Россия отстает от других стран мира по важнейшим показателям, характеризующим эффективность ведения предпринимательской деятельности: по доле малого бизнеса

в ВВП, по числу малых предприятий на 100 чел. населения, по уровню производительности труда, по доле самозанятых и др.

Вместе с тем, проведя сравнение с другими странами, следует иметь ввиду имеющиеся различия критериев отнесения предприятий к МСП, применяемых в России, от критериев, применяемых в зарубежных странах.

3. Малый бизнес в России представлен в основном микропредприятиями, в которых, как правило, трудится один человек, и ИП, не имеющими наемных работников, что стимулирует действующие специальные налоговые режимы. Микропредприятия не превращаются в малые, малые не становятся средними.

4. России присуща сильная дифференциация регионов по уровню развития МСП.

5. Преобладающей сферой деятельности малого бизнеса продолжают оставаться торговля, оказание услуг.

6. Система налогообложения, установленная для малого бизнеса в виде специальных налоговых режимов, нуждается в дальнейшем совершенствовании, она не стимулирует развитие и укрупнение малого бизнеса, не обеспечивает соответствующий вклад МСП в налоговые доходы бюджета. Доля малого бизнеса в налоговых доходах консолидированного бюджета субъектов РФ и консолидированного бюджета РФ остается незначительной. Налоговая нагрузка на малый бизнес, применяющий специальные налоговые режимы, намного меньше налоговой нагрузки на бизнес, применяющий общий режим налогообложения.

При этом «совершенствование субъектов малого предпринимательства должно базироваться на соче-

тании интересов как малого бизнеса, так и государства в целом» [2].

7. Из специальных налоговых режимов преобладает доля УСН с объектом «доходы», ЕНВД. Очень незначительной остается доля ЕСХН, ПСН.

Одними из направлений дальнейшего улучшения условий ведения предпринимательской деятельности

являются: введение возможности уменьшения суммы налога, уплачиваемого в связи с применением ПСН, на сумму страховых взносов; установление норматива отчислений в местные бюджеты налога, уплачиваемого в связи с применением УСН; обеспечение стимулов для легализации самозанятых граждан.

#### Библиографический список

1. Котов В.С., Петракова Н.Г., Сорокина Л.Н. Налогообложение малого бизнеса в современных условиях. Данные сайта <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogooblozhenie-malogo-biznesa-v-sovremennyh-usloviyah>
2. Сероштанов Д.А. Налогообложение субъектов малого предпринимательства. Молодой ученый /Международный научный журнал № 20 (206) 2018 май, стр. 263-265
3. Хандриков Илья, Председатель «Всероссийского движения за честный рынок» Итоги 2018 года для малого и среднего предпринимательства Дата публикации: 08.01.2019 <https://www.consult-cct.ru/blog-10431/232.html>
4. Федеральная налоговая служба. Сводный налоговый паспорт Российской Федерации по состоянию на 01.01.2018. Данные сайта: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/6946608/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6946608/)
5. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир /Институт экономики роста им. Столыпина П.А. Июль 2018. Данные сайта: <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/>

#### References

1. Kotov V.S., Petrakova N.G., Sorokina L.N. Nalogooblozhenie malogo biznesa v sovremennyh usloviyah. Dannye sajta <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogooblozhenie-malogo-biznesa-v-sovremennyh-usloviyah>
2. Seroshtanov D.A. Nalogooblozhenie sub"ektov malogo predprinimatel'stva. Molodoy uchenyj /Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal № 20 (206) 2018 maj, str. 263-265
3. Handrikov Il'ya, Predsedatel' «Vserossijskogo dvizheniya za chestnyj rynek» Itoги 2018 goda dlya malogo i srednego predprinimatel'stva Data publikacii: 08.01.2019 <https://www.consult-cct.ru/blog-10431/232.html>
4. Federal'naya nalogovaya sluzhba. Svodnyj nalogovyj pasport Rossijskoj Federacii po sostoyaniyu na 01.01.2018. Dannye sajta: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/6946608/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6946608/)
5. Sektor malogo i srednego predprinimatel'stva: Rossiya i Mir /Institut ekonomiki rosta im. Stolypina P.A. Iyul' 2018. Dannye sajta: <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/>

## СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Ионов В.А.**, к.ю.н., доцент, Нижегородская академия МВД России  
**Строков А.А.**, к.э.н., доцент, Нижегородская академия МВД России  
**Зенова Е.Н.**, к.э.н., доцент, Нижегородская академия МВД России

Аннотация: в статье обосновывается значимость семейного предпринимательства в развитии сектора малого и среднего предпринимательства. Предложенные автором дополнения в паспорт Нацпроекта МСП, Федеральные проекты, входящие в него, а так же в паспорта проектов субъектов Российской Федерации, что положительно скажется на достижение национальных целей и стратегических задач развития России на период до 2024 года.

Ключевые слова: семейные предприятия, условия признания, стратегический ресурс, фактор выживания, сектор малого и среднего предпринимательства, национальный проект.

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

Abstract: The article substantiates the importance of family business in the development of the sector of small and medium-sized enterprises. Proposed by the author additions to the passport of the national project of SMEs, Federal projects included in it, as well as in the passport of projects of the subjects of the Russian Federation, which will positively affect the achievement of national goals and strategic objectives of Russia for the period up to 2024

Keywords: family enterprises, recognition conditions, strategic resource, survival factor, small and medium-sized business sector, national project.

На современном этапе развития российской экономики важно задействовать все факторы потенциального роста сектора МСП. Целевые установки определены в Национальном проекте «Развитие малого и среднего предпринимательства и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (далее – Нацпроект МСП) в соответствии с Указом Президента Российской Федерации 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития России на период до 2024 года» (далее – Указ Президента № 204) [1]. В соответствии с паспортом Нацпроекта МСП утвержденным президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам

(протокол от 24 декабря 2018 г. № 16) целевыми показателями являются: увеличение к 2024 году численности занятых в сфере МСП, до 25 млн. человек увеличение доли в ВВП до 32,5%, а так же доли экспортеров, являющихся субъектами МСП в общем объеме нерырьевого экспорта до 10%.

Необходимо отметить, что в структуру Нацпроекта МСП входят пять Федеральных проектов нацеленных не только на увеличение выживаемости субъектов МСП, но и их росту на каждом этапе жизненного цикла бизнеса, начиная от государственной регистрации, реализации проекта, расширения и вплоть до выхода на экспорт (см. табл. 1).

Таблица 1 - Федеральные проекты, входящие в Нацпроект МСП

№ п/п	Федеральные проекты
1.	Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности
2.	Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию
3.	Акселерация субъектов МСП
4.	Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации
5.	Популяризация предпринимательства

Отдельного внимания заслуживает бюджет Нацпроекта МСП, который равен 481,5 млрд. руб. В своих работах ранее приводились факты неэффективности реализации ранее реализуемых программ нацеленных на развитие предприятий сектора МСП [2], особенно инновационно-активных и экспортно-

ориентированных [3]. Необходимо подчеркнуть, что проблемы становления и развития малого и среднего предпринимательства в России не решены до сих пор, т.к. данный сектор по своему развитию значительно отстает от других государств (см. табл. 2).

Таблица 2 - Вклад МСП в ВВП, доля занятости в МСП

Источник. Глобальный мониторинг предпринимательства 2016-2017 гг.

Центр стратегических разработок

Вклад МСП в ВВП	Доля занятости в МСП
Россия – 20%	Россия – 27%
Европа – 50-60%	Европа – 60-70%
	Азия – 80-90%

Доля МСП во ВВП России составляет порядка 20%; в то же время, в странах Европы данный макроэкономический показатель более 50 %. Доля занятых в изучаемом секторе в общем числе занятых в экономике страны составляет в России порядка 20 %, а в странах Европы и Азии, от 60 до 90%.

На настоящий момент российская экономика – это экономика гигантов т.к. большая часть населения работает в крупных компаниях, такие данные приводит Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Б. Титов в докладе Президенту РФ – 2015 и акцентирует внимание, что ситуация в секторе МСП не меняется с 2007 года. Все вы-

шеперечисленные вопросы до сих пор являются «большими точками» в социально-экономическом развитии России. В связи, с чем необходимо в кратчайшие сроки преломить данную ситуацию. Существует ряд системных проблем в развитии сектора МСП, которые требуют немедленного решения.

Фактором, который не задействован в полной мере в развитии малого бизнеса, являются семейные предприятия. Изучив паспорта Федеральных проектов реализуемых в рамках Нацпроекта МСП можно сделать вывод – семейные предприятия, как особые экономико-правовые субъекты остались за «бортом» реализуемых программ государственной поддержки, как на федеральном, региональном, так и на местных уровнях.

Почему делается акцент на семейных предприятиях? Семейные компании в мировой экономике создают от 50 до 80 % рабочих мест. Доля в численности семейных предприятий в мире превышает 2/3. По статистическим данным, семейные предприятия производят более 50 % ВВП Европы и около 70 % ВВП США. В России же темпы развития семейного бизнеса отстают от общемировых показателей, а на долю всего малого бизнеса приходится лишь около 20 % ВВП. Вице-президент ТПП РФ Е. Дыбова подчеркнула, что данные показатели не в пользу России и статистика по проценту компаний, передающихся из поколения в поколение. Если в мире этот показатель для одного поколения составляет 30 %, а для двух – 40 %, то в РФ 95 и 5 % соответственно» [4].

Таблица 3 - Процент компаний, передающихся из поколения в поколение в мире и в России

Процент компаний, передающихся из поколения в поколение				
В мире	Одно поколение 30 %	Два поколения 40 %	Три поколения 19 %	Четыре поколения 11 %
В России	Одно поколение 95 %			Два поколения 5 %

Еще в 2008 г. Назарова Т.Ю. отмечала «динамичное развитие семейного предпринимательства в Российской Федерации» и аргументировала необходимость «принятия системы мер, направленных на создание благоприятных институциональных условий, что позволит в дальнейшем достичь уровня развитых стран, где семейные предприятия составляют значительную, если не большую экономически активную часть малых предприятий, особенно их успешную часть» [5]. Прошло более 10 лет официальных данных по количеству семейных предприятий в России нет, т.к. в законодательстве отсутствует понятие семейное предприятие.

В. Нерсисян и О. Сагинова приводят следующие данные: «В России в некоторых отраслях экономики (например, в сельском хозяйстве, пищевой промышленности, текстильной промышленности, ИТ и торговле) 80% всех малых и средних предприятий являются семейными компаниями. Эти предприятия ориентированы на определенную культуру ведения бизнеса и такие показатели, как рост и прибыль компании [6].

Важно подчеркнуть семейные предприятия фактор выживаемости российских предприятий, т.к. предприниматели заинтересованы в сохранении дела для следующих поколений, а значит, требует особого внимания и поддержки со стороны государства. По результатам исследования «Глобальный мониторинг предпринимательства», который провела Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета совместно с компанией EY и Центром предпринимательства только 3 российским предприятиям МСП из ста удается продержаться на рынке дольше 3 лет.

Актуально мнение Волкова Д.А., который провел исследование экономической эффективности деятельности предприятий семейного бизнеса и пришел к выводу: «удельные показатели эффективности существенно превышают аналогичные показатели не семейных компаний» [7]. О проблемах развития семейного предпринимательства говорит и глава Минпромторга Д. Мантуров: «Мы готовы формировать и способствовать укреплению такого формата, как семейный бизнес. Официального определения «семейный бизнес» в России сейчас не существует. Из-за этого многие предприниматели отмечают ряд проблем в своей работе. Так, например, налоговые орга-

ны часто ведут борьбу со случаями дробления бизнеса. Это отражается на семейном бизнесе, для которого характерно оформление имущества на разных членов семьи» [8]. Необходимо устранить барьеры сдерживающие развитие семейного бизнеса т.к. несовершенство институциональной среды негативно сказывается на всех финансово-экономических процессах в данных хозяйствующих субъектах.

На встрече с Президентом России В. Путиным главой Торгово-промышленной палаты С. Катыриным 15 июля 2019 года были озвучены проблемы развития сектора МСП, но особый акцент был сделан на малом семейном бизнесе и поставлена задача устранить правовые нестыковки, касающиеся семейного бизнеса. Обсуждался законопроект, в котором предлагается ввести понятие «семейное предпринимательство», а так же понятие семейного патента, что должно положительно сказаться на развитии данных хозяйствующих субъектов, в т.ч. даст возможность вывести из «тени» членов семьи, которых предприниматели официально не трудоустраивают. Но самое главное если семейное предприятие будет отнесено к субъектам МСП, то у данных предприятий появится возможность претендовать на все формы и виды поддержки, реализуемых на федеральном, региональном и муниципальных уровнях. Если появится обязанность у оператора Единого реестра МСП, которым является ФНС России, вести особый учет семейных предприятий, то появится возможность изучать их динамику, а значит своевременно реагировать с целью содействия в их развитии.

Необходимо учитывать опыт ранее реализуемых программ поддержки семейного бизнеса, который реализовывался в России. В Законе РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (утратил силу) среди организационно-правовых форм предприятий была закреплена форма «Индивидуальное (семейное) частное предприятие».

Актуально здесь привести проблемы состояния и развития крестьянских (фермерских) хозяйств (далее – КФХ). Росстат опубликовал итоги сельскохозяйственной переписи – 2016. За 10 лет число крестьянских (фермерских) хозяйств (далее – КФХ) в России снизилось на 46 %. Хотя именно фермеры обеспечивают основную занятость на селе и поддерживают инфраструктуру.

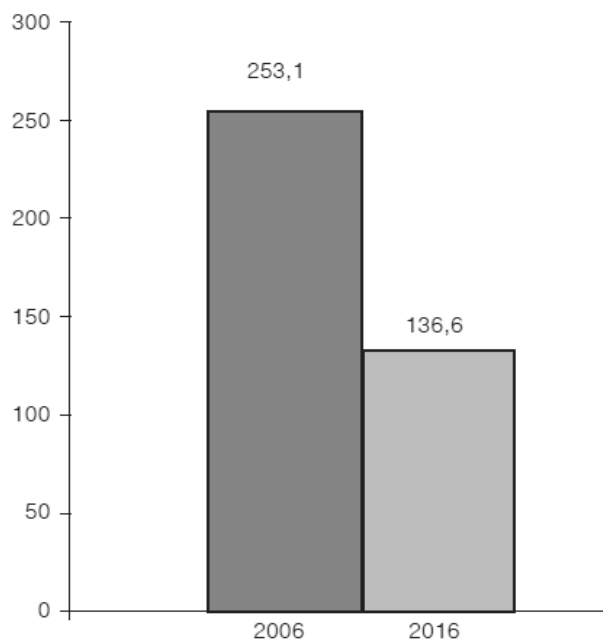


Рисунок - Число крестьянских (фермерских) хозяйств в России. Тыс. единиц.  
 Источник. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 года. Предварительные итоги: Статистический бюллетень/Росстат. М: ИИЦ «Статистика России», 2016. С. 10.

С какой целью приведен данный факт? В соответствии с Федеральным законом от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» КФХ это объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, а максимальное количество граждан, не состоящих в родстве с главой фермерского хозяйства не должно превышать 5 человек. Получается программы, действующие на развитие семейного бизнеса в организационно-правовой форме – КФХ, реализующих свою деятельность в сфере сельского хозяйства к положительной динамике не привели. Профессор Чеботарев В.С. отстаивает мнение, что: «Снижение численности КФХ привело к ряду негативных последствий, но самым отрицательным из них – сельские территории, где преобладали КФХ приходят в упадок» [9].

Федеральная корпорация по развитию МСП приняла определенные меры по оказанию финансовой

поддержки семейных предприятий, создав собственную дефиницию (в связи с отсутствием данного термина в российском законодательстве): «Семейным предпринимателем считается юридическое лицо, в штате которого есть не менее двух членов одной семьи, занимающих руководящие должности, которым принадлежит не менее 50 % долей в установленном капитале» [10].

В проекте Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предлагается в части закрепления понятия «семейное предприятие» – субъект МСП может быть признан семейным предприятием только в случае соответствия *одному* из следующих условий по итогам предыдущего календарного года (см. табл. 4):

Таблица 4 - Условия признания субъекта МСП семейным предприятием

Семейное предприятие – субъект малого или среднего предпринимательства		
Члены семьи (для целей определения семейного предприятия) – супруги, их родители, дети, братья, сестры, внуки, а также дедушки и бабушки каждого из супругов, братья и сестры родителей каждого из супругов, усыновители, усыновленные		
Условия		
Участники хозяйственного общества, хозяйственного товарищества, хозяйственного партнерства – члены одной семьи владеют суммарно более, чем 50 % долей в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, либо складочном капитале хозяйственного товарищества, хозяйственного партнерства или более, чем 50 % голосующих акций акционерного общества и один из членов семьи является единоличным исполнительным органом такого ЮЛ, либо председателем совета директоров (наблюдательного совета) хозяйственного общества или хотя бы на одного из членов семьи возложено ведение дел хозяйственного товарищества	Не менее 50 % членов производственного кооператива, потребительского кооператива, крестьянского (фермерского) хозяйства относятся к членам одной семьи	Не менее 50 % работников индивидуального предпринимателя, которые работают у него по основному месту работы, относятся к членам его семьи

Очевидно, что осуществлять поддержку сектора МСП, необходимо на системной и адаптивной основе в зависимости от складывающейся ситуации. В связи с чем, предлагается после внесения изменений в Закон о развитии МСП определить цели и задачи которые необходимо достичь по развитию данного важнейшего сегмента сектора МСП. Внести изменения в паспорт Нацпроекта МСП, Федеральные проек-

ты, входящие в него (см. табл.1), а так же в паспорта проектов всех субъектов Российской Федерации.

Семейное предприятие, это перспективный экономико-правовой институт, обладающий мощным предпринимательским потенциалом, способным стать драйвером роста сектора МСП, развитие которого положительно скажется на всех процессах в сфере государственной социально-экономической политики проводимой в России.

#### Библиографический список

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : указ Президента Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2018. – № 20. – Ст. 2817.
2. Сектор малого и среднего предпринимательства в новой парадигме социально-экономического развития современной России: монография / В.С. Чеботарев, В.А. Ионов – М.: Русайнс, 2019. – С. 83-84.
3. Чеботарев С., Чеботарев В., Ионов В. Высокотехнологичные малые и средние предприятия – стратегический ресурс оживления российской экономики // Общество и экономика, № 3, 2018. С. 45.
4. Дыбова Е. Вице-президент ТПП РФ. URL: <https://tpprf.ru/ru/interaction/experts/comments/228529/> (дата обращения 10.07.2019)
5. Назарова Т.Ю. Семейное предпринимательство в Российской Федерации: направления развития : дис. ... канд. экон. наук. Тамбов, 2008.
6. Нерсисян М.В., Сагинова О.В. Проблемы и перспективы развития семейного бизнеса человеческий капитал и профессиональное образование // Человеческий капитал и профессиональное образование. № 3 (23). 2017. С. 39.
7. Волков Д.А. Особенности организации и управления семейным предпринимательством в условиях России: дисс. ... д-ра. эконом. наук. Москва, 2017. С. 263.
8. Ясакова Е. Брак по расчету. Семейный бизнес получит особый статус // Российская газета. 2018. 2 октября.
9. Чеботарев В.С., Ионов В.А. Проблемы в развитии малых форм хозяйствования на селе как одного из ключевых факторов прорывного развития современной России // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2018. № 2 (42). С. 284.
10. Российская газета URL: <https://rg.ru/2018/10/02/v-zakonodatelstve-poiavitsia-poniatie-semejnyj-biznes.html>. (дата обращения 10.07.2019)

#### References

1. O nacional'nyh celyah i strategicheskikh zadachah razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2024 goda : ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii // Sobranie zakonodatel'stva RF. – 2018. – № 20. – St. 2817.
2. Sektor malogo i srednego predprinimatel'stva v novej paradigme social'no-ekonomicheskogo razvitiya sovremennoj Rossii: monografiya / V.S. Chebotarev, V.A. Ionov – M.: Rusajns, 2019. – S. 83-84.
3. Chebotarev S., Chebotarev V., Ionov V. Vysokotekhnologichnye malye i srednie predpriyatiya – strategicheskij resurs ozhivleniya rossijskoj ekonomiki // Obshchestvo i ekonomika, № 3, 2018. S. 45.
4. Dybova E. Vice-prezident TPP RF. URL: <https://tpprf.ru/ru/interaction/experts/comments/228529/> (data obrashcheniya 10.07.2019)
5. Nazarova T.YU. Semejnoe predprinimatel'stvo v Rossijskoj Federacii: napravleniya razvitiya : dis. ... kand. ekon. nauk. Tambov, 2008.
6. Nersisyan M.V., Saginova O.V. Problemy i perspektivy razvitiya semejnogo biznesa chelovecheskij kapital i professional'noe obrazovanie // Chelovecheskij kapital i professional'noe obrazovanie. № 3 (23). 2017. S. 39.
7. Volkov D.A. Osobennosti organizacii i upravleniya semejnym predprinimatel'stvom v usloviyah Rossii: diss. ... d-ra. ekonom. nauk. Moskva, 2017. S. 263.
8. YAsakova E. Brak po raschetu. Semejnyj biznes poluchit osobyj status // Rossijskaya gazeta. 2018. 2 oktyabrya.
9. Chebotarev V.S., Ionov V.A. Problemy v razvitii malyh form hozyajstvovaniya na sele kak odnogo iz klyuchevyh faktorov proryvnogo razvitiya sovremennoj Rossii // YUridicheskaya nauka i praktika: Vestnik Nizhegorodskoj akademii MVD Rossii. 2018. № 2 (42). S. 284.
10. Rossijskaya gazeta URL: <https://rg.ru/2018/10/02/v-zakonodatelstve-poiavitsia-poniatie-semejnyj-biznes.html>. (data obrashcheniya 10.07.2019)



## **ПРАКТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ», БАНК ВТБ (ПАО), ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»)**

**Кокин А.С.**, д.э.н., профессор, Нижегородский национально-исследовательский университет им. Н.И. Лобачевского

**Шумкова К.Г.**, к.э.н., доцент, Московский городской педагогический университет

**Дмитриева Н.Ю.**, к.э.н., доцент, Нижегородский национально-исследовательский университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: раскрыта суть инвестиционной деятельности коммерческих банков на фондовом рынке ценных бумаг. Приведены виды ценных бумаг, которые приобретаются коммерческими банками, сделан подробный анализ инвестиционной деятельности в ценные бумаги на примере наиболее крупных коммерческих банков ПАО «Сбербанк России», Банк ВТБ (ПАО), ПАО Банк «ФК Открытие» за период с 2016 по 2018 годы.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность коммерческих банков, виды ценных бумаг, финансовые вложения в ценные бумаги, структура чистых вложений в ценные бумаги коммерческими банками, финансовые активы.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: in article the essence of the investment activities of commercial banks in the stock market disclosed. Forms of securities which are acquired by commercial banks are given. The detailed analysis is made of investment activities in securities on the example of the largest commercial banks: PJSC Sberbank of Russia, VTB Bank (PJSC), PJSC Bank of FC Otkrytiye from 2016 for 2018 inclusive.

Keywords: investment activities of commercial banks, kind of securities, financial investments in securities, net investments structure in securities from commercial banks, financial assets.

Коммерческие банки, являясь финансово-кредитными учреждениями, непосредственно работают с инвестициями, ставят перед собой инвестиционные цели и разрабатывают свою инвестиционную стратегию. Вложение средств в наиболее прибыльные проекты способствует достижению инвестиционных целей, получению банками дополнительной прибыли и укреплению своего финансового состояния. И, главным образом, портфель ценных бумаг является тем инструментом, благодаря которому может быть достигнуто требуемое соотношение всех инвестиционных целей.

Инвестиционная деятельность коммерческих банков в ценные бумаги выполняет такие функции, как: обеспечение доходности, ликвидности и диверсификации с целью снижения риска, кроме того, выведение части доходов банка из-под налогообложения. К доходам можно отнести процентные платежи, дивиденды и доход от повышения стоимости ценных бумаг, находящихся в портфеле. Доходность ценной бумаги – некая количественная характеристика ценной бумаги, позволяющая инвестору определить её ценность для себя. Доходность от инвестиционной деятельности в ценные бумаги коммерческими банками зависит от ряда экономических факторов и условий, таких, как:

- 1) прогрессивно и устойчиво развивающаяся экономика государства;
- 2) отлаженная и хорошо работающая структура финансово-кредитной системы;
- 3) обеспечение существования цивилизованного и развитого рынка ценных бумаг;
- 4) обеспечения существования рыночных институтов ценных бумаг;
- 5) отраженная система законодательных актов и положений, которые регулируют весь порядок выпуска и обращения ценных бумаг, а также деятельность самих участников рынка ценных бумаг.

В банковской системе Российской Федерации, в зависимости от наличия инвестиционных инструментов, применяемых для формирования собственного портфеля, разделяют вложения в:

- 1) долговые ценные бумаги;
- 2) акции.

Формирование банковского портфеля долговых обязательств происходит, как правило, на основе облигаций корпораций, государственных облигаций,

субфедеральных и муниципальных облигаций. К государственным облигациям относятся:

1) государственные краткосрочные облигации (ГКО). Как правило, ГКО являются бескупонными, а доходом для инвестора служит разница между номиналом и ценой приобретения;

2) облигации федерального займа (ОФЗ). Данные облигации имеют множество видов, таких как: с переменным купоном, с постоянным купоном, с частичным погашением номинала, с фиксированным доходом, с индексируемым номиналом.

Эмитентом государственных облигаций является Министерство финансов Российской Федерации.

Субфедеральные облигации – это такие ценные бумаги субъектов РФ, которые имеют статус государственных, и на них распространяются льготы по налогу на прибыль.

Муниципальные облигации – это облигации, выпущенные местными органами власти. Они, как и субфедеральные, имеют льготы по налогу на прибыль.

Рынок субфедеральных и муниципальных облигаций относительно других типов бумаг небольшой. Около половины всего рынка составляют выпуски Москвы, Красноярского края, Самарской и Нижегородской областей.

Облигации корпорация выступают в качестве инструмента привлечения предприятиями и организациями внешнего финансирования. Обычно корпоративная облигация является долгосрочной долговой ценной бумагой со сроком погашения более года.

Наряду с долговыми ценными бумагами, в инвестиционный портфель коммерческого банка входят такие ценные бумаги, как акции.

Теоретические вопросы инвестиционного анализа коммерческими банками на рынке ценных бумаг достаточно широко рассмотрены в работах [1, 2, 4].

Инвестиционную деятельность в ценные бумаги в практическом плане рассмотрим на примере следующих коммерческих банков за период с 2016 по 2018 годы: ПАО «Сбербанк России», Банк ВТБ (ПАО), ПАО Банк «ФК Открытие». Данные представлены в таблицах 1, 2 и 3 [5, 6, 7].

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что ПАО «Сбербанк России» активно вкладывает финансовые ресурсы в ценные бумаги. В 2017 году по сравнению с 2016 годом произошло увеличе-

ние финансовых вложений в ценные бумаги, имеющиеся в наличии, но снизились финансовые вложе-

ния в дочерние и зависимые организации.

Таблица 1 - Финансовые вложения в ценные бумаги ПАО «Сбербанк России», млн. рублей [5]

Вид финансового актива	2016	2017	2018
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии	2 033 668	2 498 842	2 858 689
Вложения в дочерние, зависимые и совместно контролируемые организации	691 906	664 465	803 430
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся для продажи	2 269 613	2 517 865	2 966 415
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения	455 961	645 442	695 704

В 2018 году увеличились все виды рассматриваемых вложений. Сбербанк активно наращивает чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи. В 2017 году эти вложения увеличились

на 248 252 млн. руб. или 10,94% по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году увеличились на 448 550 млн. руб. или 17,81% по сравнению с 2017 годом.

Таблица 2 - Финансовые вложения в ценные бумаги Банк ВТБ (ПАО), млн. руб. [6]

Вид финансового актива	2016	2017	2018
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии	720 808	458 147	341 465
Вложения в дочерние, зависимые и совместно контролируемые организации	819 042	889 028	660 806
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся для продажи	1 188 816	1 347 175	1 002 271
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения	351 034	-	-

На основании данных, приведенных в таблице 2, можно сделать вывод, что Банк ВТБ (ПАО) активно инвестирует ресурсы в ценные бумаги, но менее, чем ПАО «Сбербанк России». Это можно объяснить меньшим количеством активов у Банка ВТБ (ПАО). В 2018 году инвестиционная деятельность банка была менее удачной, чем в 2017 году, о чем свидетельствует уменьшение всех видов рассматриваемых финансовых вложений. Так, в 2018 году, по сравнению с 2017 годом, снизились чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся для продажи на 344,9 млрд. руб. или 25,6%, финансовые вложения в дочерние, зависимые и совместно кон-

тролируемые организации на 228,2 млрд. руб. или 25,67%. Также можно заметить отсутствие вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения в 2017 и 2018 годах. Это можно объяснить выбранным курсом инвестиционной политики, которая не включает в себя данный вид вложений. В целом, инвестиционная политика в 2018 году стала более сдержанной в связи с продолжением влияния негативных внешних факторов, связанных с сохранением низкого общего экономического состояния государства, нестабильным курсом национальной валюты, ценами на углеводороды и продолжающимися и вновь вводимыми санкциями.

Таблица 3 - Финансовые вложения в ценные бумаги ПАО Банк «ФК Открытие», млн. руб. [7]

Вид финансового актива	2016	2017	2018
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии	116 195	142 995	161 438
Вложения в дочерние, зависимые и совместно контролируемые организации	42 936	55 266	79 933
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся для продажи	69 947	104 774	240 102
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения	89 184	93 487	1 269

ПАО Банк «ФК Открытие» увеличивал вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии из года в год. Так. В 2017 году по сравнению с 2016 годом все рассматриваемые вложения увеличились. Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения также увеличились на 4,3 млрд. руб. или 4,83%. Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи увеличились на 34,8 млрд. руб. или 49,79%. Финансовые вложения в дочерние, зависимые и совместно контролируемые организации на 12,3 млрд. руб. или 28,72%. В 2018 году по сравнению с 2017 годом, чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи увеличились на 135,3 млрд. руб. или почти в 2,3 раза. Такое резкое увеличение этих вложений можно связать с новой инвестиционной политикой банка, которая заключается в получении инвестиционного дохода от чистых вло-

жений в ценные бумаги и другие финансовые активы, удерживаемые до погашения. Банк рассчитывает получать больший доход именно от этого вида вложений. В целом, можно заметить большую разницу во вложениях в ценные бумаги ПАО Банк «ФК Открытие» с ПАО «Сбербанк России» и Банк ВТБ (ПАО). Это связано с финансовыми, инвестиционными возможностями банка, хотя ПАО Банк «ФК Открытие» находится на 8 месте в рейтинге банков России по финансовым показателям. Очевидно это стало теми рискованными операциями, которые стали причиной санации банка Центральным банком Российской Федерации.

Далее будет подробно рассмотрена структура чистых вложений ПАО «Сбербанк России», Банк ВТБ (ПАО), ПАО Банк «ФК Открытие». Структура чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, в 2016-2018 годах на примере ПАО «Сбербанк России» рассмотрены в таблицах 4, 5 и 6. [5]

Таблица 4 - Структура чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения за 2016 год ПАО «Сбербанк России» [5]

Ценная бумага	Вложения, млн. руб.	Срок погашения	Ставка купона, %	Купонный доход, млн. руб.
ОФЗ	151 053	04.17-01.19	5-7,5	10 142
Еврооблигации	25 283	07.18-06.28	11-12,75	1 312
Корпоративные облигации российских организаций	185 865	02.16-12.46	3,37-16,75	11 557
Корпоративные облигации иностранных компаний	16 955	05.18-09.23	6,38-10,25	1 332
Облигации субъектов РФ	48 985	05.17-11.24	7,95-13,06	1 923
Еврооблигации иностранных государств	27 820	10.17-12.19	4,51-5,42	132
Ценные бумаги до погашения	455 961			26 398

По данным за 2016 год большая часть чистых вложений в ценные бумаги по-прежнему занимают ОФЗ и корпоративные облигации российских организаций. Срок погашения многих ОФЗ близки к концу, а это значит, что в следующем году произойдет сокращение величины вложений в ОФЗ. Это можно объяснить появлением в структуре вложений еврооблига-

ций иностранных государств и увеличением облигаций субъектов РФ. Самый длительный срок погашения у корпоративных облигаций российских организаций и, поскольку, облигации являются ценными бумагами с наименьшим уровнем риска, поэтому банк принял решение взять их в инвестиционный портфель.

Таблица 5 - Структура чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения за 2017 год ПАО «Сбербанк России» [5]

Ценная бумага	Вложения, млн. руб.	Срок погашения	Ставка купона, %	Купонный доход, млн. руб.
ОФЗ	64 271	03.18-09.20	5-8	4 773
Еврооблигации	23 125	07.18-06.28	11-12,75	1 103
Корпоративные облигации российских организаций	352 157	03.18-12.46	2,1-13,1	16 523
Корпоративные облигации иностранных компаний	69 168	05.18-06.24	4,13-10,25	4 220
Облигации субъектов РФ	113 125	07.18-12.27	7,7-12,65	6 180
Еврооблигации иностранных государств	27 911	01.18-12.19	4,51-5,42	1 249
Ценные бумаги до погашения	645 442			34 048

Можно заметить, что в 2017 году снизилась величина вложений в ОФЗ, так как они были погашены в связи с наступлением сроков погашения. Выпуском этих облигаций занимается Минфин РФ. Судя по величине вложений в ОФЗ и срокам погашения, за 2017 год было приобретено небольшое количество ОФЗ. Наряду с этим, резко увеличились корпоративные

облигации, поскольку они являются для субъектов хозяйствования дешевым способом заимствования. Но судя по верхней границе срока погашения, банком приобретались облигации тех эмитентов, чьи ценные бумаги уже имелись в портфеле. В целом, общая величина ценных бумаг до погашения и купонный доход, полученный банком, увеличились.

Таблица 6 - Структура чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения за 2018 год ПАО «Сбербанк России» [5]

Ценная бумага	Вложения, млн. руб.	Срок погашения	Ставка купона, %	Купонный доход, млн. руб.
ОФЗ	3 982	01.19-03.21	6,5-8	4 312
Еврооблигации	19 959	06.28	2,1-13,1	646
Корпоративные облигации российских организаций	411 414	02.19-12.46	3,8-9,25	29 529
Корпоративные облигации иностранных компаний	97 231	04.20-09.24	7,45-12,65	4 232
Облигации субъектов РФ	150 936	10.19-12.27	7,45-12,65	5 858
Еврооблигации иностранных государств	12 960	01.19-12.19	4,51	262
Ценные бумаги до погашения	695 704			44 839

Можно сделать вывод, что в 2018 году инвестиционной политикой банка в части состава ценных бумаг, удерживаемых до погашения, главным объектом вложений были корпоративные ценные бумаги. Тем не менее, верхняя граница срока погашения осталась на прежнем уровне – декабрь 2046 года. Это значит, что банк пополняет портфель облигациями, которые у него уже имелись. На конец 2018 года у банка остались только еврооблигации Russia-28. Эти еврооблигации были выпущены Минфином РФ в 1998 году и имеют большую ставку купона, являются выгодной

инвестицией. Объем вложений в ОФЗ в структуре чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, сильно сократился. В целом, количество чистых вложений в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, растёт из года в год. В рассматриваемом периоде рост составил 239,7 млрд. рублей или 52,58%. Соответственно вырос и купонный доход на 18,4 млрд. рублей или 69,86%.

Далее рассмотрим структуру вложений на примере банка ПАО Банк «ФК Открытие». Данные приведены в таблицах 7, 8, 9. [7]

Таблица 7 - Структура чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи за 2016 год ПАО Банк «ФК Открытие» [7]

Вид вложений	Вложения, млн. руб.	Срок обращения	Доходность, %
Облигации и еврооблигации российских организаций	9 507	07.18-12.47	7,95-15,5
Облигации и еврооблигации российских кредитных организаций	902	06.17-10.17	12,5-13,25
Облигации и еврооблигации иностранных организаций	7 108	02.17-09.19	3,18-9,25
Облигации и еврооблигации иностранных кредитных организаций	434	12.17	0
Российские муниципальные организации	74	09.18-10.20	8,25-8,5
Инвестиции в дочерние и зависимые общества, ПИФы	42 935	-	-
Долевые ценные бумаги	8 976	-	-
Прочее участие	9	-	-
ИТОГО	69 947	-	-

Можно сделать вывод, что банк в соответствии с инвестиционной политикой больше инвестирует в такие долговые бумаги, как облигации и еврооблигации российских организаций и облигации и еврооблигации иностранных организаций. Можно заметить, что у ПАО Банк «ФК Открытие», как и у ПАО «Сбербанк России» имеются облигации российских организаций со сроком погашения в декабре 2047 года. Инвестиции в дочерние и зависимые общества, ПИФы составляют большую часть в структуре чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющихся для продажи. А именно 61,38% от общего объема этих вложений. Банк сможет с помо-

щью этих бумаг получить экономическую выгоду от этих ценных бумаг. Бумаги с длительными сроками банк не держит в этом типе ценных бумаг, за исключением облигаций до декабря 2047 года, которые от первоначальной стоимости подрастут в цене и могут быть реализованы банком в любое время, принимая во внимание ликвидность или епроцентных ставок. В целом, общий объем вложений в этот тип ценных бумаг не является большим. Это можно связать с финансово-экономическим положением банка, с проводимой в предыдущие годы политикой и, как следствие, - санацией банка.

Таблица 8 - Структура чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи за 2017 год ПАО Банк «ФК Открытие» [7]

Вид вложений	Вложения, млн. руб.	Срок обращения	Доходность, %
Облигации и еврооблигации российских организаций	45 824	07.18-12.47	7-13,5
Облигации и еврооблигации российских кредитных организаций	1 795	02.32	0,51
Облигации и еврооблигации иностранных организаций	1 667	04.18-11.22	7-9,9
Облигации и еврооблигации иностранных кредитных организаций	0,5	10.19	10
Российские муниципальные организации	6	06.19	8,5
Инвестиции в дочерние и зависимые общества, ПИФы	55 266	-	-
Долевые ценные бумаги	212	-	-
Прочее участие	9	-	-
ИТОГО	104 774	-	-

На основе приведённых данных, можно сделать вывод, что банк наращивает объем вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы для продажи. Вложения в облигации и еврооблигации российских компаний увеличились на 36,3 млрд. рублей или в 4,8 раза. Зато вложения в облигации и еврооблигации иностранных компаний сократились на 5,4 млрд. руб. или 76,55%. Поскольку банк не держит в этом типе вложений «длинных бумаг», то для поддержания необходимой ликвидности часть ценных

бумаг была продана. Одновременно выросли инвестиции в дочерние и зависимые общества, ПИФы на 12,3 млрд. рублей или 28,72%. Общий рост объема вложений в 2017 году составил 34,8 млрд. рублей или 49,79%. Это говорит об укреплении финансово-экономического положения банка, наличии большего объема средств для инвестирования, чем в 2016 году. В конце 2017 года принималось решение в отношении завершения санации банка.

Таблица 9 - Структура чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи за 2018 год ПАО Банк «ФК Открытие» [7]

Вид вложений	Вложения, млн. руб.	Срок обращения	Доходность, %
Облигации и еврооблигации российских организаций	63 207	01.20-11.22	6,4-8,02
Облигации и еврооблигации российских кредитных организаций	48 225	05.19-12.47	6,95-12,05
Облигации и еврооблигации иностранных организаций	24 396	01.19-11.24	7,29-13,8
Облигации и еврооблигации иностранных кредитных организаций	988	04.19	9,25
Российские муниципальные организации	48	03.19	10,57
Инвестиции в дочерние и зависимые общества, ПИФы	79 942	-	-
Долевые ценные бумаги	23 358	-	-
Прочее участие	8	-	-
ИТОГО	240 102	-	-

На основе данных из таблицы 9 можно сделать следующие выводы. Структура чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, немного изменилась. У банка появились облигации и еврооблигации РФ в большом объеме, которые сейчас ликвидны. Также выросли вложения в облигации и еврооблигации российских организаций, но не существенно. Поскольку в начале января 2018 года санация банка была окончательно завершена, то у банка изменилась инвестиционная политика и средств, направ-

ленных на инвестиции, стало больше. Общий объем вложений вырос на 135,3 млрд. рублей или на 129,16%. В целом можно сказать, что улучшившееся финансово-экономическое положение позволит банку сделать свои инвестиции разнообразнее, расширить инвестиционную политику.

На примере банка Банк ВТБ (ПАО) рассмотрим состав долевых ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи за 2016-2018 годы. Данные представлены в таблице 10 [6].

Таблица 10 - Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, у Банка ВТБ (ПАО) за 2016-2018 годы, млн. руб. [6]

Вид ценных бумаг	2016	2017	2018
Ценные бумаги российских компаний	30 590	1 505	1 152
Ценные бумаги иностранных компаний	12 339	6 419	3 363
Итого долевые ценные бумаги до вычета резерва	42 929	7 924	4 516
Резерв	10 238	0,07	269
Чистые вложения в долевые ценные бумаги	32 691	7 923	4 515

В 2016 году долевые ценные бумаги, предназначенные для продажи, принадлежат преимущественно страховым и финансовым, энергетическим компаниям и металлургическим компаниям. Отрасли, в которые инвестирует банк, являются наиболее привлекательными и прибыльными. В 2017 году, так же, как и в 2016 году, долевые ценные бумаги являются в большей степени акциями металлургических и энергетических компаний. Можно заметить, что банк реализовал большинство ценных бумаг и страховых и финансовых компаний, которые у него были в 2016 году. В 2018 году долевые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, так же, как и в предыдущие годы представлены преимущественно акциями металлургических и энергетических компаний.

В 2016-2018 годах банком были осуществлены инвестиции в дочерние и зависимые организации:

1) приобретены акции дополнительной эмиссии дочерних финансовых компаний для увеличения доли участия банка в их уставном капитале;

2) внесены взносы в уставный капитал строительных и сырьевых компаний.

Также в 2016-2018 годах в результате реорганизации структур на баланс банка перешли вложения в акции компаний ПАО «Галс-Девелопмент», ОАО «БПО «Печатники» и другие. Приобретены паи различных фондов, приобретён пакет обыкновенных и привилегированных акций АО «Мосметрострой» в результате погашения задолженности по кредиту и другие.

Можно заметить, насколько инвестиционная политика и стратегия может предполагать разнообразные инвестиции, настолько разнообразен и портфель долевых ценных бумаг у банка.

В целом можно сделать вывод, что банковские инвестиции в ценные бумаги разнообразны, и каждый банк придерживается своей инвестиционной стратегии. Что касается структуры вложений коммерческих банков, то можно заметить, что корпоративные облигации российских организаций из года в год продолжают оставаться привлекательным инвестиционным инструментом. Это достигается благодаря высокой доходности при относительно малых рисках. Для субъектов хозяйствования они остаются тоже привлекательными, поскольку являются дешёвым способом привлечения капитала и позволяют собственникам предприятия сохранить полный контроль над деятельностью предприятия. Можно сделать вывод, что банковские инвестиции в ценные бумаги являются важной частью инвестиционной деятельности коммерческих банков.

Рассмотрев структуру чистых вложений в ценные бумаги ПАО «Сбербанк России», Банк ВТБ (ПАО) и ПАО Банк «ФК Открытие», можно заметить, что облигации, выпущенные Минфином РФ, и корпоративные облигации занимают большую часть вложений. Для банков этот инвестиционный инструмент привлекателен из-за высокой доходности при относительно малых рисках, а для эмитента более дешёвым способом привлечения средств.

#### Библиографический список

1. Банковское дело. Справочное пособие / ред. Ю.А. Бабичева. – М.: Экономика, 2016. – 397 с.
2. Белов, В.А. Государственное регулирование рынка ценных бумаг / В.А. Белов. – М.: Высшая школа, 2016. – 352 с.
3. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: ИНТЕМ ЛТД.: Юнайтед. Лондон. Трейд. Лимитед, 2017. – 448 с.
4. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 214 с.
5. Финансовая отчетность по РСБУ: [Электронный ресурс] // ПАО «Сбербанк России», 2016-2019. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras> (дата обращения 27.06.2019)
6. Финансовая отчетность по РСБУ: [Электронный ресурс] // Банк ВТБ (ПАО), 2016-2019. URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-rsbu/> (дата обращения 27.06.2019)
7. Финансовая отчетность по РСБУ: [Электронный ресурс] // ПАО Банк «ФК Открытие», 2016-2019. URL: <https://ir.open.ru/reports> (дата обращения 27.06.2019)

#### References

1. Bankovskoe delo. Spravochnoe posobie / red. YU.A. Babicheva. – М.: Ekonomika, 2016. – 397 s.

2. Belov, V.A. Gosudarstvennoe regulirovanie rynka cennyh bumag / V.A. Belov. – M.: Vysshaya shkola, 2016. – 352 s.
3. Blank, I.A. Investicionnyj menedzhment / I.A. Blank. – K.: INTEM LTD.: YUnajted. London. Trejd. Limited, 2017. – 448 s.
4. Kolmykova, T.S. Investicionnyj analiz: Uchebnoe posobie / T.S. Kolmykova. – M.: NIC INFRA-M, 2018. – 214 s.
5. Finansovaya otchetnost' po RSBU: [Elektronnyj resurs] // PAO «Sberbank Rossii», 2016-2019. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ras> (data obrashcheniya 27.06.2019)
6. Finansovaya otchetnost' po RSBU: [Elektronnyj resurs] // Bank VTB (PAO), 2016-2019. URL: <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-rsbu/> (data obrashcheniya 27.06.2019)
7. Finansovaya otchetnost' po RSBU: [Elektronnyj resurs] // PAO Bank «FK Otkrytie», 2016-2019. URL: <https://ir.open.ru/reports> (data obrashcheniya 27.06.2019)

## ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

**Корякина Е.А.**, к.с.н., доцент, Тюменский индустриальный университет

Аннотация: в статье проанализированы факторы, определяющие уровень цифровизации страны. Изучены показатели уровня цифровизации страны. Рассмотрены тренды развития банковской сферы как драйвера цифровизации. В работе обозначены приоритетные направления цифровой трансформации банковской сферы, способствующие повышению социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровой двойник, биометрические данные, банкинг вещей.

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

Abstract: the article analyzes the factors that determine the level of digitalization of the country. The indicators of the level of digitalization of the country are studied. Trends in the development of the banking sector as a driver of digitalization are considered. The paper identifies priority areas of digital transformation of the banking sector, contributing to the socio-economic development of the region.

Keywords: digital transformation, digital double, biometric data, things banking.

Стагнация экономической активности на мировом рынке способствовала ускорению внедрения цифровых технологий в промышленности, одновременно стимулируя их проникновение во все сферы социально-экономической деятельности. В период глобализации внешнее воздействие на развитие регионов усиливается, акцентируясь на мировых тенденциях. Динамика обоснованной цифровизации экономики страны в ближайшей перспективе отразится на конкурентоспособности продукции на мировом рынке. К векторам цифровой трансформации относятся: повышение мобильности населения, расширение направлений социальных коммуникаций, увеличение степени использования возможностей облачных технологий, анализ больших данных, искусственный интеллект, машинное обучение, оптимизация и повышение экономической эффективности производственных и логистических операций и интернет вещей, влекущие за собой необходимость повышения уровня кибербезопасности.

Деятельность предприятий с учетом цифровых возможностей скорректируется в направлениях роста эффективности использования производственных ресурсов, повышении скорости прототипирования, мониторинга производства в режиме реального времени, трансформации структуры потребностей в рабочей силе, необходимости применения программного обеспечения уровня ERP II, усиления контроля качества, использования agile marketing, банкинг вещей и т.д. Влияние цифровизации на жизнедеятельность граждан выразится в потребности непрерывности процесса обучения, готовности в максимально короткие сроки к смене профессии, увеличению удобства цифровых государственных сервисов и услуг, расширение возможностей банковских платформ, позволяющих удаленно воспользоваться различными инструментами и работать с большинством мировых банков, росте объемов электронной торговли на основе кастомизации, усиление роли социальных лифтов, повышение степени комфортности городской инфраструктуры и т.д.

Текущее состояние технологического развития региона оказывает существенное влияние на потенциал его цифровизации. На региональном уровне необходимо делать акцент на значимость развития компетенций использования возможностей цифровой трансформации региона. Например, в Тюменской области в период с 2010 по 2020 гг. реализуется программа «Расширяя горизонты» для обучения населения региона современным ИКТ (информационно-коммуникационным технологиям) и повышения доступности населения к интернет-ресурсам.

Развитие цифровой экономики достигло наибольших успехов в Германии, Южной Корее, Японии и США на базе промышленных корпораций, которые

активно внедряют технические инновации в свою деятельность.

Цифровая трансформация требует изучения текущего состояния, мониторинга ее динамики и превентивного анализа.

Одним из инструментов оценки уровня цифровизации европейских стран является Digital Economy and Society Index (DESI), отражающий степень их цифровой конкурентоспособности по пяти параметрам: связь, человеческий капитал, использование интернета, интеграция цифровых технологий и цифровые государственные услуги. Степень цифровизации бизнеса формирует в числе прочих группу «Интеграция цифровых технологий» в то время как банковская деятельность является одним из ее драйверов. Необходимо отметить, что значение этого показателя у страны – европейского лидера 2018 г. Дании не превышает 12 % [1].

Степень цифровизации российской экономики измеряется следующими основными показателями: валовая добавленная стоимость сектора ИКТ в процентах к ВВП; публикации российских авторов в области ИКТ в изданиях, индексируемых в базе данных Web of Science; доступ к интернету и степень его использования; степень безопасности применения интернета и др.

В международном рейтинге развития цифровой экономики у России 45 место по индексу развития ИКТ (7,07 из 10) и 10 место по глобальному индексу кибербезопасности (0,788 из 1) из 176 исследованных стран. Интенсивность использования цифровых технологий российскими компаниями ниже по сравнению со странами-мировыми лидерами по показателям: на 19 % широкополосного интернета; в 2,71 раза облачных сервисов; в 3,8 раза RFID-технологий; в 3,17 раза ERP-систем и в 2,3 раза электронных продаж с использованием специальных форм, размещенных на вебсайте (в экстранете), EDI-систем [5].

В рейтинге стран по индексу социального прогресса Россия занимает 67 место при уровне 67,17 в то время как у страны-лидера 2017 г. – Дании показатель достигает 90,57. Рассматриваемый индекс формируется из трех групп: «базовые нужды человека», «основы благосостояния» и «возможности». Наибольший разрыв у России и Дании наблюдается в группе «возможности» по показателям: личные права (на 72,47 пункта), толерантность и инклюзия (на 42,14 пункта) и личная свобода и право выбора (на 33,06 пункта). В то же время по показателю доступ к продвинутому уровню образования из рассматриваемой группы Россия обогнала страну-лидера на 11,84 пункта. Интенсивность использования госуслуг россиянами составляет 42 % от численности населения 15-72 лет, что ниже страны-лидера на 47 % [5].

Сколково проводится исследование индекса «Цифровая Россия» по семи субиндексам, которые в свою очередь оцениваются по трем ключевым блокам с помощью методологии экспертной оценки. Лидерами являются Москва с индексом в 2018 г. 77,03 (вырос по сравнению с предыдущим годом на 10,02%); Республика Татарстан 76,48 (увеличение на 12,56 %) и Санкт-Петербург 76,44 (вырос на 13,18 %). Тюменская область входит в десятку регионов страны с наиболее высоким показателем цифровизации экономики. В 2018 г. сократился разрыв между лидерами и аутсайдерами рейтинга, а среднеарифметический показатель возрос с 45,92 до 58,85 баллов [4].

Обработка большого массива данных строится на технических возможностях городской среды, на цифровых активах, позволяющих использовать превентивную аналитику при формировании стратегии развития региона. Повышение надежности и возможность охвата имеющихся данных являются базисом для развития и функционирования инфраструктуры городов, роста степени прозрачности ценообразования в сфере ЖКХ, расширению перечня предоставляемых услуг и сервисов со стороны государственных органов власти, что отражается на степени комфортности городской среды.

Потребности рынка стимулируют IT-компании к разработке программных продуктов, например, IBM внедрила на рынок IT продукт Intelligence Operations Center, способный анализировать на перспективу по семи основным направлениям городской хозяйственной жизни: вода, энергетика, сооружения, здравоохранение, правоохранительные, транспорт и общественная безопасность. Состояние каждого направления может оцениваться по трем уровням опасности [2].

Одной из сфер экономической деятельности, где в большей степени прослеживается стирание границ за счет цифровизации является банковская сфера. Современный этап развития банковской системы России характеризуется высоким уровнем насыщенности рынка финансовыми продуктами и услугами и, как следствие, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями.

Цифровизация всей экономики страны и банковской сферы в частности ставит перед кредитными организациями ряд задач, связанных как с улучшением качества обслуживания юридических и физических лиц, так и с повышением удобства совершения различных банковских операций.

Инновации в банковской сфере – важнейший элемент повышения конкурентоспособности. Конкурентное преимущество получают финансовые организации, способные осуществлять инновационный процесс – разрабатывать и внедрять новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, разрабатывать альтернативные каналы обслуживания клиентов.

Опыт банков стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о неизбежности модернизации стратегического управления инновационной деятельностью, которое становится необходимой составляющей успешного функционирования финансовых институтов в современных условиях мирового хозяйства.

Банки вынуждены расширять возможности онлайн-банкинга на основе технологий Blockchain и Artificial Intelligence.

Лидерами в области исследования потенциальных направлений и потребностей банковских инноваций являются испанская финансово-кредитная группа Banco Santander, немецкая компания Deutsche Bank и английская компания Barclays, затраты которых на НИОКР в 2017 г. составили соответственно 1726; 1499; 1114,5 млн евро.

Крупнейшая финансово-кредитная группа Испании Santander ежегодно проводит премию «Premio Santander a la Innovación Empresarial» акцентируя внимание на лучших бизнес-проектах в области инноваций. Вознаграждение победителя – 500 тыс. долларов, призеров – 200 и 100 тыс. долларов соответственно.

Efma (ассоциация из 3300 финансовых учреждений в 130 странах) и институт банковского управления (BAI) ежегодно проводят конкурсы для признания лидеров в области финансовых услуг. Среди победителей были: DBS Bank (Сингапур) в категории «Цифровой маркетинг» за использование маркетинга цифрового контента вместо традиционной рекламы при повышении доверия на рынке; ПАО «Сбербанк» (РФ) в категории «Большие данные, аналитика и искусственный интеллект» за внедрение искусственного интеллекта в Сбербанк Онлайн – инструмента, который помогает пользователям изменить свои финансовые привычки к лучшему, сэкономить деньги, время и усилия; Intesa Sanpaolo (Италия) в категории «Расширение возможностей и поведение рабочей силы» за цифровой учебный портал и приложение для смартфона, повышающих степень вовлеченности сотрудников и побуждающих их учиться в любое время, в любом месте через Netflix в стиле agile цифрового учебного процесса [3].

В банковском секторе России наблюдаются те же тенденции, что и на мировой арене. Взаимодействие с клиентами трансформируется в связи с увеличением их возможностей при использовании все больших каналов получения банковских услуг, появлением новых платформ для взаимодействия с банками; влиянием цифровых технологий (машинного обучения, искусственного интеллекта, P2P-кредитования, робоэдвайзинга и т.д.). Темпы появления новых идей, технологий и бизнес-моделей в банковской сфере очень высоки, поэтому ключевыми факторами конкурентоспособности и поддержания лояльности клиентов оказываются скорость вывода продуктов на рынок и их качество. Для успешного развития и внедрения инноваций банкам целесообразно определить долгосрочную стратегию целенаправленной работы в этой области с четкими целями по типам инноваций [7]. Направления банковских инноваций в России:

- персонализация предложений и сервисов;
- чат-боты;
- банк как всеобщий посредник;
- банкинг вещей;
- использование роботов и искусственного интеллекта;
- биометрические данные – пароль для банковских операций;
- open banking (открытый API).

Банковская сфера расширяет объем цифровых технологий, позволяющих нарастить клиентскую базу. Наиболее значимым источником доходов банков является кредитование, что приносит значительные изменения именно в эту нишу, как, например, появление электронных закладных, позволяющих нивелировать временные и денежные затраты на получение и доставку закладных до места хранения. Расширяется количество сервисов в мобильных и интернет-банках как для физических лиц, так и для предпринимателей.

В связи с увеличением степени оцифровки предлагаемых банковских сервисов будет повышаться качество и степень удовлетворенности клиентов.

Одновременно с конкуренцией между банками серьезным стимулом для развития электронной коммерции служит экспоненциальное возрастание популярности электронных каналов сбыта и платежей за приобретаемую продукцию. Банки все больше ресурсов направляют на разработку удаленных сервисов,



акцентируя перевод бизнеса в digital-сферу, преимуществами которой являются скорость взаимодействия, прозрачность процессов и простота работы.

Одним из крупнейших проектов в банковской сфере является внедрение распознавания по биометрическим данным клиента, для осуществления которого ведущие банки уже запустили механизм сбора данных клиентов. Участники этой системы в дальнейшем смогут удаленно совершать все необходимые им операции вне зависимости от своего местоположения, что еще больше повысит степень удовлетворенности клиентов.

Тюменская область, относящаяся по многим показателям к группе наиболее развитых регионов страны, продолжает наращивать инновационный потен-

циал. Однако для повышения индекса синхронного развития необходимо ориентироваться не только на опыт ведущих мировых компаний и стран-лидеров, но инициировать собственные инновации [6]. Цифровая трансформация приводит к омолаживанию предпринимателей и наемных работников в сфере ИТ. В то же время не существует удобных банковских сервисов, ограниченных законодательством, позволяющих гражданам до 18 лет вести счета, открывать депозиты и пользоваться всеми банковскими возможностями. По мнению автора именно наработки в этом сегменте смогут быть одним из направлений инновационного развития банковской сферы в ближайшей перспективе.

#### Библиографический список

1. Digital Economy and Society Index 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-3737\\_bg.htm](https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3737_bg.htm)
2. IBM Intelligent Operations Center for Smarter Cities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:IBM\\_Intelligent\\_Operations\\_Center\\_for\\_Smarter\\_Cities](http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:IBM_Intelligent_Operations_Center_for_Smarter_Cities)
3. The Economics of Industrial Research & Innovation (IRI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/home/>
4. Индекс «Цифровая Россия» 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research\\_Reports/SKOLKOVO\\_Digital\\_Russia\\_Report\\_Full\\_2019-04\\_ru.pdf](https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2019-04_ru.pdf)
5. Индикаторы цифровой экономики:2018. Статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/222291432>
6. Направления цифровых технологий перехода устойчиво развивающихся городов в Smart City/ Е.А. Корякина [и др.]// Финансовая экономика. – 2019. - № 5. – С. 782-785.
7. Шершнева Е. Г. Банковский менеджмент: учебное пособие / Е. Г. Шершнева, Е. С. Кондюкова. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017 — 112 с.

#### References

1. Digital Economy and Society Index 2018 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [https://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-3737\\_bg.htm](https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3737_bg.htm)
2. IBM Intelligent Operations Center for Smarter Cities [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:IBM\\_Intelligent\\_Operations\\_Center\\_for\\_Smarter\\_Cities](http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:IBM_Intelligent_Operations_Center_for_Smarter_Cities)
3. The Economics of Industrial Research & Innovation (IRI) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/home/>
4. Indeks «Cifrovaya Rossiya» 2018 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research\\_Reports/SKOLKOVO\\_Digital\\_Russia\\_Report\\_Full\\_2019-04\\_ru.pdf](https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2019-04_ru.pdf)
5. Indikatory cifrovoj ekonomiki:2018. Statisticheskij sbornik [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/222291432>
6. Napravleniya cifrovyyh tekhnologij perekhoda ustojchivo razvivayushchihya gorodov v Smart City/ E.A. Koryakina [i dr.]// Finansovaya ekonomika. – 2019. - № 5. – S. 782-785.
7. SHershneva E. G. Bankovskij menedzhment: uchebnoe posobie / E. G. SHershneva, E. S. Kondyukova. — Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2017 — 112 s.

## МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Краснова Е.Л.**, к.пед.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ

**Хусаинова С.В.**, к.э.н., доцент, Елабужский институт КФУ

**Аюпова В.К.**, к.пед.н., доцент, Университет управления «ТИСБИ»

Аннотация: В статье рассмотрены механизмы формирования запаса финансовой прочности на производственном предприятии. Актуальность исследования обусловлена тем, что в современных условиях рыночная экономика и формы хозяйствования обуславливают решение различных проблем, одной из которых является обеспечение экономической стабильности развития. Для ее обеспечения управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию.

Ключевые слова: Финансы, механизмы, прочность, запасы, формирование, издержки, производство, безопасность, прибыль, безубыточность, оптимальный размер, показатели, угрозы, положение, устойчивость, состояние. Научная специальность публикации: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: In modern conditions, a market economy and forms of management determine the solution of various problems, one of which is to ensure the economic stability of development. To ensure it, management personnel need to assess the possible and appropriate pace of development from the position of financial support, identify available sources of funds, thereby contributing to a sustainable position and development.

Keywords: Finances, mechanisms, strength, reserves, formation, costs, production, security, profit, breakeven, optimal size, indicators, threats, position, stability, condition.

Запас финансовой прочности предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. Именно от оптимального значения запаса во многом зависит результат производственной и хозяйственной деятельности [7, с. 33].

Для производственных предприятий особо важно иметь финансовую прочность, кромку безопасности, ведь такие предприятия имеют наиболее высокую ресурсоемкость. Фирмы, занимающиеся производством, затрачивают много средств на производство, а также на дальнейшую реализацию своей продукции. Организация должна правильно распоряжаться и управлять имеющимися ресурсами, как для осуществления своих текущих задач, так и для развития производства, укрепления позиций в своем секторе экономики. Таким образом, имея запас финансовой прочности, производственное предприятие может знать некую границу, не переходя которую сможет уменьшать собственное производство без значительных угроз финансовому положению.

Важным элементом механизма формирования запаса финансовой прочности является определение суммы постоянных и переменных издержек на производство и реализацию продукции, т.е. выделение элементов затрат, так как именно на этой классификации основываются действия по определению кромки безопасности [1, с. 198].

Определение запаса финансовой прочности тесно связано с использованием системы «Директ-костинг».

На сегодняшний день «Директ-кост» распространен практически во всех экономически развитых странах мира. Особой популярностью данная система пользуется в пищевой промышленности (71,4%) и в строительстве (67,4%). В Германии такую систему применяют 54% производственных холдингов, групп компаний. Оценивая общемировую практику применения системы «Директ-кост», отмечено, что от 30 до 50% компаний, относящихся к крупному и среднему бизнесу, используют для внутренних расчетов.

На основе системы «Директ-кост» проводится маржинальный анализ для оценки формирования запаса финансовой прочности. Основной составной частью данного анализа является определение маржинального дохода, точки безубыточности и, соот-

ветственно, запаса финансовой прочности. Финансовая устойчивость определяется путем применения матрицы, где анализируются значения точки безубыточности и запаса финансовой прочности. На основе результатов разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на увеличение производства и реализации продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности, снижение себестоимости, рост прибыли и рентабельности, повышение финансовой устойчивости и более полное и эффективное использование производственного потенциала предприятия. Обладая достаточно разнообразным инструментарием, данный вид анализа позволяет проводить максимально точные расчеты, и, следовательно, получать подлинную информацию.

Для полного понимания как действует механизм формирования запаса финансовой прочности, необходимо оценить показатели, которые участвуют в данном процессе, рассмотреть как данный механизм, в конечном счете, повлиял на финансовую устойчивость предприятия в целом. Оценка является неотъемлемой частью успешного бизнеса, поскольку от качества анализа и диагностики состояния компании определяются стратегии развития. На основе оценки и анализа может быть разработаны обоснованные, подкрепленные достоверными сведениями управленческие решения, с помощью которых можно определить оптимальное направление развития компании.

Финансовое состояние предприятия, в том числе его финансовая устойчивость в значительной степени зависят от того, насколько предприятие располагает необходимым запасом финансовой прочности. Поэтому для того, чтобы оценить, как действует механизм формирования запаса финансовой прочности, необходимо оценить финансовую устойчивость предприятия в целом по значениям показателей точки безубыточности и запаса финансовой прочности, определить правильность соответствия финансовой устойчивости по данным показателям с относительными показателями финансовой устойчивости [2, с.227].

Для определения типа финансовой устойчивости рассчитываются показатели платежеспособности предприятия – коэффициенты ликвидности. Ликвидность определяет возможность предприятия быстро и

с минимальным уровнем потерь преобразовать свои активы в денежные средства.

К наиболее распространенным коэффициентам финансовой устойчивости относятся коэффициенты независимости, капитализации (плечо финансового рычага) финансовой устойчивости, финансирования, маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами, а также обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

При анализе финансовой устойчивости по матрице соотношения показателей безубыточности и запаса финансовой прочности с типом финансовой устойчивости предприятия, можно делать вывод об удовлетворительном уровне экономической эффективности. Значения точки безубыточности и запаса финансовой прочности больше нуля ( $ТБ > 0$  и  $ЗФП > 0$ ), предприятие находится во втором квадрате матрицы. Если безубыточность производства находится на допустимом уровне, то есть возможность формировать достаточный запас финансовой прочности. Предприятие может обеспечивать устойчивое получение прибыли, достаточной для простого воспроизводства. Однако необходимо отслеживать уровень эффективности хозяйственных операций, чтобы выручка от продаж в случае ее снижения не достигла уровня безубыточности, иначе предприятие начнет получать убытки и понизит, а со временем и полностью утратит сформировавшийся уровень экономической эффективности.

Опираясь на значения финансовой устойчивости можно разрабатывать бизнес-планы и проекты, обосновывать и принимать управленческие решения, установить предельно низкие безопасные объемы продаж, разработать грамотную ценовую политику, определить пути повышения запаса финансовой прочности организации.

Для того чтобы механизм формирования запаса финансовой прочности предприятия был более точным, целесообразно в учетную практику предприятия внести элементы системы «Директ-костинг», которые позволят в целях управления формировать информацию о переменных и постоянных затратах предприятия. Смысл применения этой системы заключается в расчете «чистой» себестоимости, т.е. в определении себестоимости по переменным затратам и списании всех постоянных расходов непосредственно на финансовые результаты. Применение простого «Директ-коста» на предприятии рационально, когда объемы продаж фирмы не так высоки. Но с повышением объемов реализации становится необходимым вести более точный учет затрат и их разделение, который позволяет произвести развитый «Директ-кост». В методе развитого «Директ-костинга» сохраняются все достоинства простого «Директ-костинга», поскольку основой такой системы также является определение маржинальной прибыли продукции, и не имеет недостатков одноступенчатого «Директ-костинга». Развитый «Директ-кост» предусматривает включение в себестоимость не только прямых переменных, но и части переменных косвенных затрат, что позволит определить более точный результат, влияющий на показатель порога рентабельности и, соответственно, на запас финансовой прочности.

Для внедрения элементов развитого «Директ-костинга» на предприятии необходима классификация затрат на постоянные и переменные, учитывая, что в прямых затратах предприятия присутствуют не только переменные, но и часть постоянных затрат, а в затратах периода включена часть переменных.

Необходимо систематически проводить маржинальный анализ по предприятию. Он позволяет:

1) прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов затрат при изменении деловой активности предприятия;

2) существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль затрат;

3) исключить трудоемкую работу по распределению косвенных затрат;

4) контролировать постоянные затраты;

5) обосновать и принять различные управленческие решения, касающихся основной производственной деятельности предприятия.

Таким образом, основными показателями системы «Директ-костинг», используемыми при принятии решений являются: переменная себестоимость и маржинальный доход. На базе информации управленческого учета решаются оперативные задачи: определение точки безубыточности, планирование ассортимента продукции (товаров), подлежащих реализации; принятие решений по ценообразованию и другие.

На изменение критического уровня продаж влияют сумма постоянных и переменных затрат, а также отпускные цены. Изменение точки безубыточности через изменение цены, а в данном случае, через повышение цены, ведет с собой риск снижения спроса на продукцию предприятия. Повышать цену на товар или услугу можно несколько раз в течение года, но увеличение цены всегда должно быть адекватным для сохранения конкурентоспособности продукции или услуги. При этом следует помнить, что повышать в течение одного раза цену можно в пределах от 1 до 3%, что является незаметным для потребителя. Также следует обратить особое внимание на тип предлагаемой услуги или продукции: если клиент готов заплатить больше, зная о высоком качестве продукции или предоставляемых услугах, то цену можно повысить и более чем на 3%.

Росту показателя запаса финансовой прочности способствует любое снижение затрат на производство и реализацию продукции, но более существенное влияние оказывает снижение постоянных затрат. Снижение постоянных затрат даже на несколько процентов может привести к повышению прибыли. Для выявления затрат, которые могут быть сокращены, рекомендуется провести упорядочение затрат с их структуризацией с помощью ABC-анализа. Метод ABC основан на статистической закономерности, которая получила название «Правило Парето «20 на 80». Применительно к затратам суть метода ABC состоит в том, что в соответствии с целью анализа выбирается классификационный признак, далее осуществляется ранжирование затрат в порядке убывания этого классификационного признака [4, с.40]. Все затраты (одного вида или направления) разделяются на три группы по стоимостному выражению.

Для увеличения запаса финансовой прочности также необходимо увеличить выручку и объем продаж, так как формирование кромки безопасности напрямую зависит от выручки. Для этого предприятию рекомендуется участвовать в тендерах.

Таким образом, для совершенствования механизма формирования запаса финансовой прочности предприятия должно проводиться следующее:

- внедрение элементов системы развитого «Директ-костинга»;

- группировка затрат на переменные и постоянные;

- ранжирование постоянных затрат;

- уменьшение постоянных затрат на основе ранжирования;

- увеличение выручки за счет участия в тендерах.

Внедрение элементов развитого «Директ-костинга» и группировка затрат на переменные и постоянные дадут более точную картину о показате-

лях, участвующих в формировании кромки безопасности. На основе классификации затрат должны быть пересчитаны показатели: маржинальный доход, пороговый объем продаж, запас финансовой прочности и эффект операционного рычага.

Деятельность организации всегда связана с определенным риском, т.е. потенциально существующей опасностью потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с запланированным уровнем или с иной альтернативой. Поэтому необходимо также прогнозировать прибыль при неблагоприятных ситуациях, с учетом различных рисков.

Предложенные мероприятия позволят усовершенствовать механизм формирования запаса финансовой прочности.

Таким образом, важнейшей характеристикой функционирования и развития производственно-экономических систем является финансовая устойчивость. Особую актуальность проблема поддержания устойчивости приобретает в периоды резких изменений условий хозяйствования, колебаний экономической конъюнктуры.

#### Библиографический список

1. Киселица Е.П., Нечаева Е.С. Исследование практической ценности методов деления затрат на постоянные и переменные // Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии / Сборник научных трудов. Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2015. – С. 196-201.
2. Ковтун В.В., Латышева Л.А. Анализ финансового состояния организации с использованием показателей запаса финансовой прочности и силы операционного рычага // Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации. Астрахань: Научный центр «Олимп», 2017. – С. 226-228.
3. Кравченко Л.Н., Морозова А.А. Точка безубыточности как критерий успешной деятельности организации // Белгородский экономический вестник. Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2018. – С. 237-242.
4. Круш З.А., Терновых Е.В. Безубыточность как индикатор финансовой устойчивости предприятия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. Москва: Издательский дом «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2016 – С. 38-42.
5. Куркина С.М. Маржинальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Инновационная наука, №4. Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 196-198.
6. Магомедова Э.Г., Мамаева М.Д. Определение запаса финансовой прочности предприятия и пути повышения финансовой устойчивости его деятельности // Экономика, бизнес, инновации. Пенза: Наука и Просвещение, 2018. – С. 82-85.
7. Сучкова О.Г., Мандрица О.В. Запасаемся финансовой прочностью // Актуальные проблемы современной науки. Ставрополь: Ставропольский университет, 2016. – С. 32-33.

#### References

1. Kiselica E.P., Nechaeva E.S. Issledovanie prakticheskoy cennosti metodov deleniya zatrat na postoyannye i peremennye // Matematicheskie metody i modeli v upravlenii, ekonomike i sociologii / Sbornik nauchnyh trudov. Tyumen': Tyumenskij industrial'nyj universitet, 2015. – S. 196-201.
2. Kovtun V.V., Latysheva L.A. Analiz finansovogo sostoyaniya organizacii s ispol'zovaniem pokazatelej zapasa finansovoj prochnosti i sily operacionnogo rychaga // Itogi nauchno-issledovatel'skoj deyatel'nosti 2017: izobreteniya, metodiki, innovacii. Astrahan': Nauchnyj centr «Olimp», 2017. – S. 226-228.
3. Kravchenko L.N., Morozova A.A. Tochka bezubytochnosti kak kriterij uspešnoy deyatel'nosti organizacii // Belgorodskij ekonomicheskij vestnik. Belgorod: Belgorodskij gosudarstvennyj tekhnologicheskij universitet im. V.G. Shuhova, 2018. – S. 237-242.
4. Krush Z.A., Ternovyh E.V. Bezubytochnost' kak indikator finansovoj ustojchivosti predpriyatiya // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. Moskva: Izdatel'skij dom «FINANSY i KREDIT», 2016 – S. 38-42.
5. Kurkina S.M. Marzhinal'nyj analiz finansovyh rezul'tatov deyatel'nosti predpriyatiya // Innovacionnaya nauka, №4. Ufa: Aeterna, 2016. – S. 196-198.
6. Magomedova E.G., Mamaeva M.D. Opredelenie zapasa finansovoj prochnosti predpriyatiya i puti povysheniya finansovoj ustojchivosti ego deyatel'nosti // Ekonomika, biznes, innovacii. Penza: Nauka i Prosveshchenie, 2018. – S. 82-85.
7. Suchkova O.G., Mandrica O.V. Zapasaemsa finansovoj prochnost'yu // Aktual'nye problemy sovremennoj nauki. Stavropol': Stavropol'skij universitet, 2016. – S. 32-33.

## ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Кузнецова И.В.**, к.э.н., доцент, Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I

**Алещенко О.М.**, к.э.н., доцент, Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I

**Аракелян Р.А.**, Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I

Аннотация: В статье проанализированы и систематизированы основные законодательные нововведения в Положении по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), в том числе и с позиций сближения с требованиями МСФО 12 «Налоги на прибыль». Исследован новый подход к определению отложенных налогов с использованием балансового метода. Представлены требования к составу показателей в отчете о финансовых результатах и в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Авторами приведен условный пример расчета показателей в связи с измененной методикой; отражения информации о последствиях возникновения налоговых разниц на счетах бухгалтерского учета и раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: налог на прибыль, положение по бухгалтерскому учету, постоянный налоговый расход (доход), временные разницы.

Научная специальность публикации: 08.00.12 - Бухгалтерский учет, статистика.

Abstract: The article analyzes and systematizes the main legislative innovations in the Accounting Regulation "Accounting for the calculation of corporate income tax" (PBU 18/02), including from the perspective of convergence with the requirements of IFRS 12 "Income Taxes". A new approach to the determination of deferred taxes using the balance method is investigated. The requirements for the composition of indicators in the statement of financial performance and in the notes to the balance sheet and statement of financial performance are presented. The authors give a conditional example of calculating indicators in connection with the changed methodology; reflection of information on the consequences of the occurrence of tax differences in accounting accounts and disclosure of information in financial statements.

Keywords: income tax, accounting position, permanent tax expense (income), temporary differences.

Приказом Минфина [2] в действующий порядок учета расчетов по налогу на прибыль организаций, установленный Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02) [1] внесены изменения, которые обязательны к применению начиная с составления бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год. Поправки внесены во многие пункты стандарта. Ниже

проанализируем основные изменения и нововведения.

1. Внесены изменения в используемую терминологию. Вместо понятия «постоянное налоговое обязательство (актив)» будут использоваться термины «постоянный налоговый расход (доход)». При этом определения терминов остались без изменений (рисунок 1).



Рисунок 1 – Изменения в части постоянный налоговых обязательств (активов)

Следует отметить, ПБУ 18 как прежней, так и новой редакции по данному аспекту отличается от МСФО 12 «Налоги на прибыль» (IAS 12 «Income Taxes», далее – МСФО 12. В последнем отсутствует понятие постоянных разниц. Если разница постоянна, ее налоговую базу принимают искусственно равной бухгалтерской. При этом по балансовому методу разницы не возникают. Следовательно, никаких отложенных налогов у фирмы не появится.

2. Изменен и дополнен перечень причин возникновения временных разниц. Следует отметить, что в отличие от прежней в новой редакции причины образования как вычитаемых, так и налогооблагаемых временных разниц объединены (рисунок 2). До-

полнение причин образования временных разниц позволит устранить ранее существовавшие сомнения по отнесению некоторых видов разниц к временным или постоянным.

3. В новой редакции ПБУ 18/02 внесены изменения в порядок определения временных разниц. Временная разница определяется как разница между балансовой стоимостью актива (обязательства) и его стоимостью, принимаемой для целей налогообложения в отличие от действующей редакции ПБУ 18/02, которая предполагает определение временных разниц через доходы и расходы.

Согласно такому подходу, временные разницы возникают тогда, когда какой-либо доход или расход

в текущем периоде признан по правилам одного из видов учета (бухгалтерского или налогового), а по другому виду учета будет признан только в следующем (следующих) отчетном периоде. Новый подход к определению временных разниц представляет собой

балансовый метод учета. Следует отметить, что введение балансового метода учета подразумевает сближение ПБУ 18 с МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

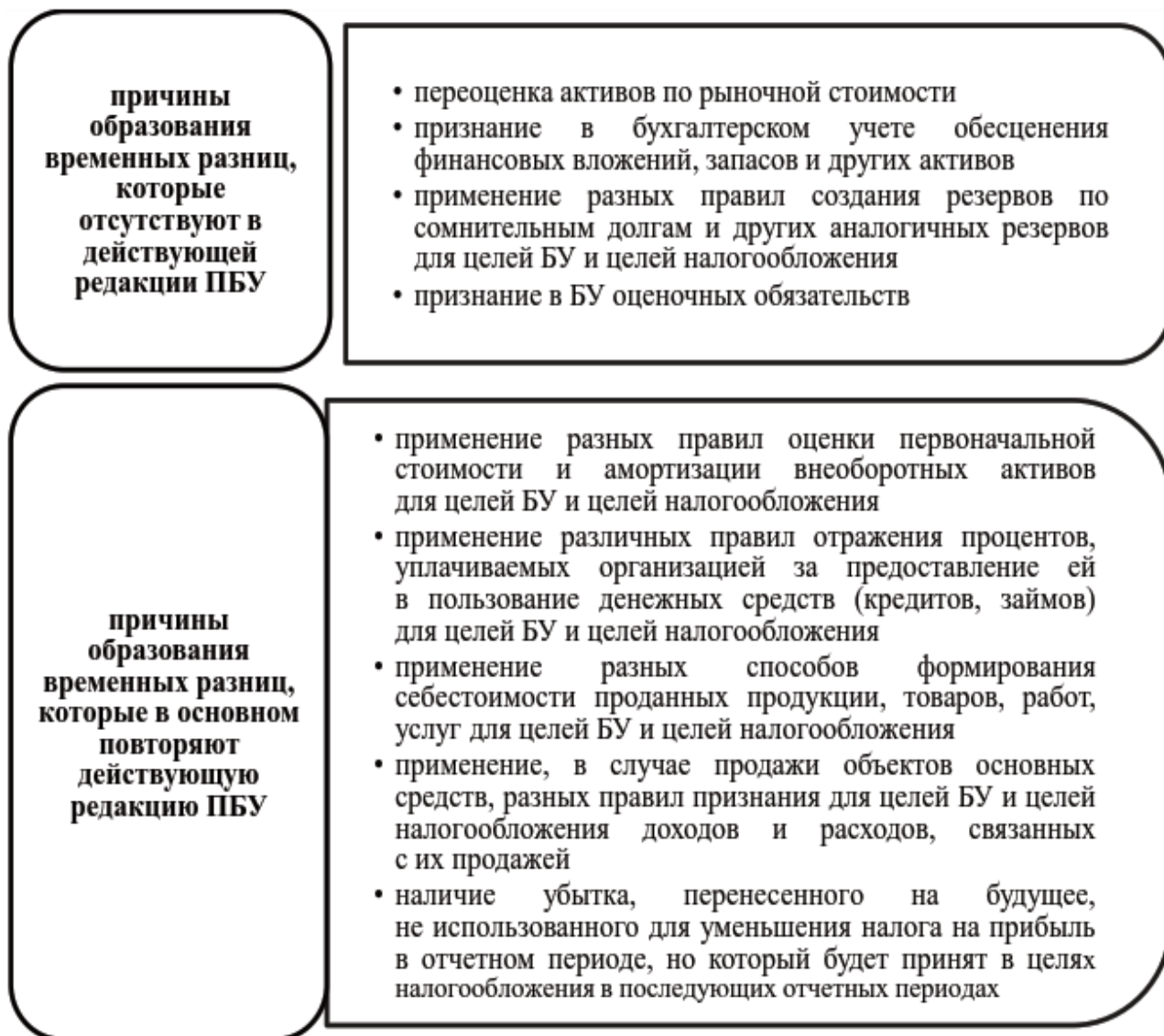


Рисунок 2 – Причины образования временных разниц

4. Уточнен расчет отложенного налога на прибыль. Согласно п. 20 ПБУ 18 отложенный налог на прибыль определяется как суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за период.

Начальник отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Минфина России Сухарев И.Р. [4] в своем интервью изданию "Главная книга" представил разъяснения по расчету налоговых разниц. Автор обратил внимание на то, что стоимость активов и обязательств сравнивается на отчетную дату, причем сравнение должно производиться не пообъектно, а по статьям бухгалтерского баланса. Определяется разница в стоимости группы активов (обязательств) по данным бухгалтерского и налогового учета. После суммирования получившихся разниц определяется одна временная разница – вычитаемая или налогооблагаемая. Путем умножения на ставку налога на прибыль рассчитывается либо отложенный налого-

вый актив, соответствующий вычитаемой временной разнице; либо отложенное налоговое обязательство, соответствующее налогооблагаемой временной разнице. При расчете отложенного налога не учитывают результаты операций, не включаемых в бухгалтерскую прибыль или убыток.

5. «В терминологии ПБУ 18 добавлен новый показатель «Расход /доход по налогу на прибыль». Величина расхода или дохода по налогу на прибыль показывает, на сколько изменится (уменьшится или увеличится) прибыль или убыток до налогообложения при расчете чистой прибыли или убытка за отчетный период. » [5] Порядок определения показатель «Расход /доход по налогу на прибыль» представлен на рисунке 3.

Расход по налогу на прибыль формирует чистую прибыль.

Специалисты Минфина России в своих разъяснениях отмечают, что расчет может быть произведен одним из двух способов (рисунки 4 и 5).

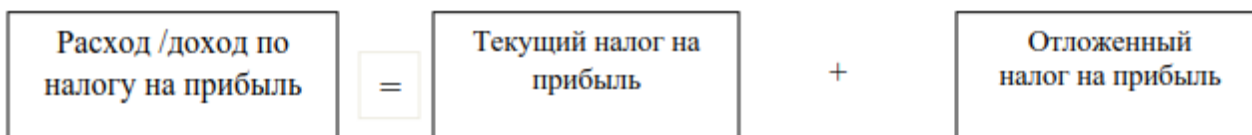


Рисунок 3 – Порядок определения расхода (дохода) по налогу на прибыль организаций

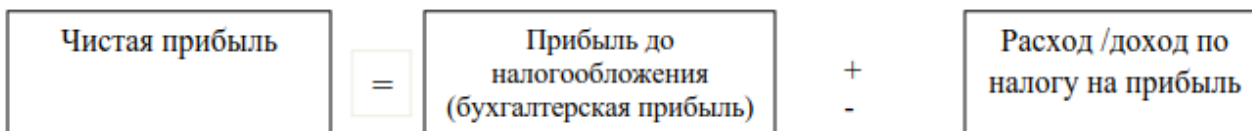


Рисунок 4 – Первый способ определения чистой прибыли

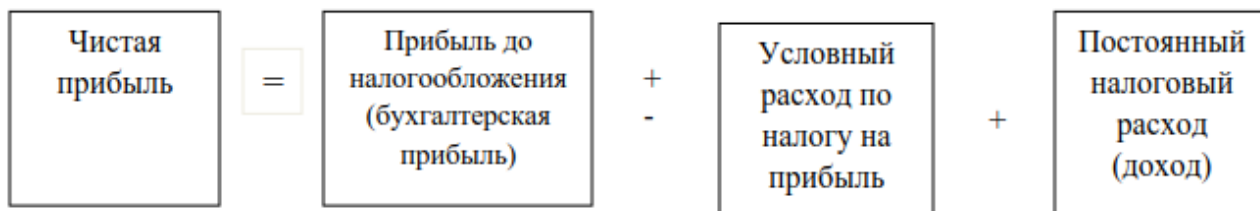


Рисунок 5 – Второй способ определения чистой прибыли

Сущность первого способа заключается в уменьшении прибыли до налогообложения (бухгалтерской прибыли) на величину расхода по налогу на прибыль (балансовый способ). Второй способ подразумевает уменьшение прибыли до налогообложения на величину условного расхода, скорректированную на суммы постоянного налогового расхода, увеличения отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода (способ отсрочки). Практический пример расчета чистой прибыли обоими способами представлен в пункте 8 практического примера, приведенного в приложении к ПБУ 18.

Организация самостоятельно выбирает один из двух разрешенных ПБУ 18/02 способов. Обратим внимание, что показатель «условный расход по налогу на прибыль» будет отрицательной величиной, так как показывает размер начисленного в бухгалтерском учете обязательства по уплате налога на прибыль. Также со знаком «минус» будут суммироваться все показатели, которые обозначают расход.

6. «Внесены изменения в понятие и методику определения текущего налога на прибыль. Текущим налогом на прибыль признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.» [5]

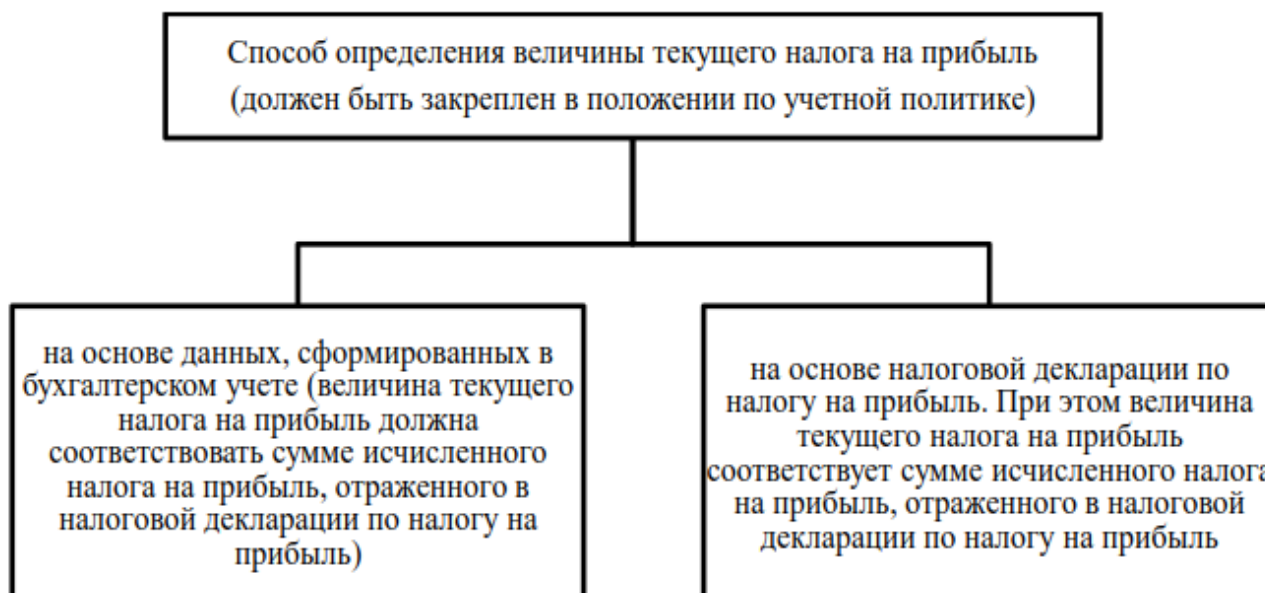


Рисунок 6 – Варианты определения текущего налога на прибыль

Приведем пример расчета показателей согласно новой редакции ПБУ 18/02, отражения их в учете и отчетности. В отчетном году прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) организации составила 410000 руб. Налоговая база по налогу на прибыль за этот же период составила 290000 руб. Ставка налога на прибыль - 20%. Для целей бухгалтер-

ского учета сформировано оценочное обязательство на оплату отпусков в сумме 130000 руб. Резерв на оплату отпусков в налоговом учете не создается. Следовательно, в учете возникает вычитаемая временная разница (ВВР) в виде суммы расходов на формирование оценочного обязательства - 130000 руб., приводящая к возникновению отложенных на-

логовых активов (ОНА) в сумме 26000 руб. (130000 руб. \*20%). По состоянию на конец года остаток резерва по сомнительным долгам в налоговом учете - на сумму 73500 руб., в бухгалтерском учете на сумму 62700 руб. Следовательно, в учете возникает налогооблагаемая временная разница (НВР) в сумме 10800 руб., приводящая к возникновению отложен-

ных налоговых обязательств (ОНО) в сумме 2160 руб. (10800 руб. \*20%). [5]

Предположим, что остатков отложенных налоговых активов и обязательств на начало отчетного периода не было; других временных разниц в отчетном году не было. Расчет показателей представим в таблице 1.

Таблица 1– Расчет показателей в соответствии с требованиями новой редакции ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»

Показатель	Исходные данные для расчета	Расчет
Отложенный налог на прибыль	Отложенный налоговый актив— 26000 руб. Отложенное налоговое обязательство— 2160 руб.	28160 руб. (26000- (-)2160)
Текущий налог на прибыль	Налоговая база по налогу на прибыль — 290000 руб. Ставка налога на прибыль— 20%	58000 руб. (290000 × 20%)
Расход по налогу на прибыль за отчетный период	Отложенный налог на прибыль за отчетный период— 28160 руб. Текущий налог на прибыль— 58000 руб.	(-)29840 руб. (28160- 58000)
Условный расход по налогу на прибыль	Бухгалтерская прибыль — 410000 руб. Ставка налога на прибыль — 20%	(-)82000 руб. (410000 × 20%)
Постоянный налоговый расход (доход)	Расход по налогу на прибыль — 29840 руб. Условный расход по налогу на прибыль — 82000 руб.	52160 руб. ((-)29840- (-) 82000)
Чистая прибыль	Бухгалтерская прибыль— 410000 руб. Расход по налогу на прибыль за отчетный период— 29840 руб.	380160 руб. (150 000 + (-) 31 000)
	Бухгалтерская прибыль — 410000 руб. Условный расход по налогу на прибыль— 82000 руб. Постоянный налоговый расход (доход)— 52160 руб.	380160 руб. (410000 + (-) 82000+ 52160)

Обороты по соответствующему субсчету "Расчеты по налогу на прибыль" счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Обороты по счету 68 "Расчеты по налогам и сборам" субсчет "Расчеты по налогу на прибыль"

Операции	Дебет		Кредит	
	Счет	Сумма, руб.	Счет	Сумма, руб.
Условный расход по налогу на прибыль	-	-	99	82000
Постоянный налоговый доход	99	52160	-	-
Отложенный налоговый актив	-	-	09	26000
Отложенное налоговое обязательство	77	2160	-	-
Текущий налог на прибыль	-	-	99	58000

Обороты счета 99"Прибыли и убытки" представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Обороты по счету 99 "Прибыли и убытки"

Операции	Дебет		Кредит	
	Счет	Сумма, руб.	Счет	Сумма, руб.
Прибыль до налогообложения	-	-	90, 91	410000
Условный расход по налогу на прибыль	68	82000	-	-
Постоянный налоговый доход	-	-	68	52160
Сальдо (чистая прибыль)	-	-	-	380160

«По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 "Прибыли и убытки" закрывается.» [5] При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли отчетного года списывается со счета 99 "Прибыли и убытки" в кредит счета 84 "Нераспределенная прибыль" записью по дебету счета 99 и кредиту счета 84 - 380160 руб. [5]

7. Уточнены состав и наименование показателей, раскрывающих величину налога на прибыль в отчете о финансовых результатах. В соответствии с новой редакцией ПБУ 18 в отчете отражается величина расхода (дохода) по налогу на прибыль с под-

разделением на отложенный налог на прибыль и текущий налог на прибыль. [5]

Согласно данной формулировке в форме "Отчет о финансовых результатах" заменен ряд строк (рис. 7).

Далее представим фрагмент отчета о финансовых результатах, заполненный с использованием вышеприведенных данных (данные только за отчетный период и только строки, которые касаются прибыли до налогообложения ТНП, ОНП и чистой прибыли).

Изменился и перечень показателей, которые раскрываются отдельно в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (рисунок 8).



В заключении ещё раз подчеркнем, что изменения, внесенные в ПБУ 18/02, и позволяющие сблизить российские правила учета расчетов по налогу на прибыль организаций с требованиями МСФО 12 «На-

логи на прибыль» может начать применяться до 2020 г., что подлежит раскрытию в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.



Рисунок 7 – Состав информации в части налога на прибыль, подлежащий раскрытию в отчете о финансовых результатах

Таблица 4 – Фрагмент отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	За отчетный год
Прибыль (убыток) до налогообложения	410000
Налог на прибыль	(29840)
в т.ч. текущий налог на прибыль	(58000)
отложенный налог на прибыль	28160
Прочее	-
Чистая прибыль (убыток)	380160



Рисунок 8 – Состав информации в части расчетов по налогу на прибыль, подлежащей раскрытию в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах

**Библиографический список**

1. Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" / справочно-правовая система Консультант-Плюс.
2. Приказ Минфина России от 20.11.2018 № 236н "О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02, утвержденное приказом Министер-

- ства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 114н"/ Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
3. Приказ Минфина России от 19.04.2019 № 61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
  4. Сухарев И.Р. Упрощаем применение ПБУ 18/02 / Главная книга. 2017. № 19.
  5. Влада Бейлин Новая версия ПБУ 18/02 / «Новая бухгалтерия» №02 2019 - <https://www.eg-online.ru/article/393648/>

#### References

1. Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" / справочно-правовая система Konsul'tant-Plyus.
2. Приказ Минфина России от 20.11.2018 № 236н "О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 114н"/ Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
3. Приказ Минфина России от 19.04.2019 № 61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
4. Suharev I.R. Uproshchaem primenenie PBU 18/02 / Glavnaya kniga. 2017. № 19.
5. Vlada Bejlin Novaya versiya PBU 18/02 / «Novaya buhgalteriya» №02 2019 - <https://www.eg-online.ru/article/393648/>

## ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

**Кулумбетова Д.Б.**, к.э.н., профессор, Казахско-Русский международный университет

**Аннотация:** Роль финансового посредничества, как правило, выполняет банковский сектор, преобразующий сбережения в производительные инвестиции. Банковский кредит играет важную роль в экономике любой страны. В настоящем исследовании рассматривается связь между банковским кредитованием субъектов экономической деятельности и экономическим ростом в Казахстане, особенности банковского кредитования реального сектора экономики в условиях современной экономики. Проведен кредитования компаний нефинансового сектора и домашних хозяйств коммерческими банками Республики Казахстан. Вторичные данные были собраны по материалам, представленным Национальным Банком Республики Казахстан и Комитетом статистики Министерства национальной экономики Казахстана за период с 2009 по 2018 годы. Определены причины, препятствующие финансированию реального сектора экономики и оказанию значительного влияния на экономический рост.

**Ключевые слова:** банковское кредитование, кредитная деятельность, банковский сектор экономики, реальный сектор экономики, взаимодействие.

**Научная специальность публикации:** 08.00.01 – Экономическая теория, 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

**Abstract:** the role of financial intermediation is usually performed by the banking sector, which converts savings into productive investments. Bank credit plays an important role in the economy of any country. This study examines the relationship between Bank lending to economic entities and economic growth in Kazakhstan, especially Bank lending to the real economy in the modern economy. Lending to non-financial sector companies and households by commercial banks of the Republic of Kazakhstan. Secondary data were collected based on materials submitted by the National Bank of the Republic of Kazakhstan and the statistics Committee of the Ministry of national economy of Kazakhstan for the period from 2009 to 2018. The reasons hindering the financing of the real sector of the economy and the significant impact on economic growth are identified.

**Keywords:** Bank crediting, credit activity, banking sector of economy, real sector of economy, interaction.

**Введение.** В экономической системе любой страны важную роль играет банковский сектор. Коммерческие банки выполняют функцию финансовых посредников, аккумулируя временно свободные денежные средства и размещая их среди испытывающих потребность в них участников рынка. В процессе сращения реального и финансового секторов рыночной экономики банки не только обеспечивают текущие и инвестиционные потребности субъектов хозяйствования, но и начинают выполнять ряд других важных функций, связанных с обслуживанием операций субъектов экономической деятельности. Соответственно усиливается как их взаимозависимость [4].

По результатам ряда эмпирических исследований выявлено, что эффективное банковское кредитование оказывает положительное влияние на экономический рост за счет роста объемов производства продукции, улучшения качества основных фондов, повышению доходности предприятий, увеличению финансирования экономических проектов и мероприятий, способствующих экономическому росту, своевременного удовлетворения нужд домашних хозяйств, повышения уровня жизни населения страны и т.п. [20].

Obatunji, Edun & Kayode (2010) утверждают, что существует тесная связь между кредитованием коммерческих банков и экономическим производством [19]. Это происходит потому, что, как правило, больше кредитов увеличивает инвестиции в производство товаров и услуг, которые по простой математической логике увеличили бы ВВП страны. Напротив, сокращение кредитования коммерческими банками приведет к сокращению инвестиций в производство товаров и услуг и, следовательно, к сокращению ВВП. Это подводит итог к положительной взаимосвязи между кредитованием коммерческих банков и экономическим ростом.

Другие исследования утверждают, что быстро растущий банковский сектор может играть важную роль в повышении общей экономической эффективности, ноне существует тесной связи между кредитованием коммерческих банков и экономическим ростом, характер взаимосвязи между кредитованием коммерческих банков и экономическим ростом, характер взаимосвязи между кредитованием коммерческих банков и экономическим ростом, в которых выдаются кредиты [18].

Повышение эффективности отечественной экономики подразумевает бесперебойное финансирование ее реального сектора (особенно инвестиционной деятельности предприятий), основным источником которого является банковский кредитование. Поэтому в данных условиях, актуальным вопросом является исследование современного состояния банковского кредитования и его влияния на развитие экономики.

Основная часть. Основные параметры развития и взаимодействия реального и банковского секторов определяются различными экономическими показателями и зависят от их текущего состояния и современных тенденций в развитии. Для оценки фактического состояния секторов используют методы структурно-динамического анализа [2].

Влияние банковского кредитования на эффективность функционирования хозяйствующих субъектов, домашних хозяйств и развитие экономики в целом демонстрируют ряд показателей: темпы роста банковских кредитов экономике, доля кредитных вложений в ВВП; динамика объемов кредитных вложений; структура кредитов, определенная по срокам и целям кредитования и т.д.

Существуют различные концепции экономического роста и способы его измерения, но наиболее распространенным выступает определение, подразумевающее рост в течение долгосрочного периода реального валового внутреннего продукта (ВВП) [1]. Под экономическим ростом подразумевают процесс увеличения размеров национальной экономики, о чем свидетельствуют макроэкономические показатели, особенно ВВП на душу населения, в восходящее, но не обязательно линейное направление [17].

Для измерения финансового развития страны используются такие показатели, как доля активов коммерческих банков (в процентах от ВВП), доля кредитного портфеля коммерческих банков частному сектору (в процентах от ВВП), доля кредитов субъектам хозяйствования в общем объеме кредитного портфеля БВУ, доля кредитов субъектам хозяйствования (в процентах от ВВП), а также отношение кредитов домашним хозяйствам к совокупному объему кредитного портфеля БВУ и удельный вес кредитов домашним хозяйствам в номинальном ВВП (таблица

1) [5,7-16]. Величина доли кредитов субъектам хозяйствования и домашним хозяйствам в ВВП являются наиболее важным показателем развития кредит-

ных отношений в стране и экономической активности хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств.

Таблица 1 – Роль банковского сектора РК в экономике страны

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Доля активов коммерческих банков в номинальном ВВП, %	72,73	55,95	46,91	43,08	41,70	44,75	58,18	51,44	45,61	42,94
Доля кредитного портфеля коммерческих банков в номинальном ВВП, %	48,11	35,31	32,13	30,93	30,45	29,70	31,00	27,38	23,93	22,27
Доля кредитов субъектам хозяйствования:										
- в общем объеме кредитного портфеля БВУ, %	70,88	72,14	73,28	71,33	67,89	66,84	67,15	68,57	64,26	59,50
- в номинальном ВВП, %	34,10	25,47	23,54	22,06	20,67	19,85	20,82	18,77	15,38	13,25
Доля кредитов домашним хозяйствам:										
- в общем объеме кредитного портфеля БВУ, %	29,12	27,86	26,72	28,67	32,11	33,16	32,85	31,43	35,74	40,50
- в номинальном ВВП, %	14,01	9,84	8,58	8,87	9,78	9,85	10,18	8,61	8,55	9,02

На достаточно высокий уровень развития банковского сектора в стране указывает значительная степень проникновения финансовых услуг в экономику Казахстана – по итогам 2018 года активы БВУ составляли более 42,94% от ВВП республики, доля кредитного портфеля в ВВП республики – 22,27%, в том числе доля кредитов субъектам хозяйствования в номинальном ВВП – 13,25%, доля кредитов домашним хозяйствам – 9,02%. Однако следует заметить,

что в последние три года наблюдается сокращение доли активов коммерческих банков в номинальном ВВП, совокупного кредитного портфеля в ВВП и кредитов субъектам хозяйствования в ВВП. В то же время отмечен рост удельного веса кредитов домашним хозяйствам в номинальном ВВП. Это же подтверждает и графическое изображение темпов изменения объемов кредитования (рисунок 1) [5-16].

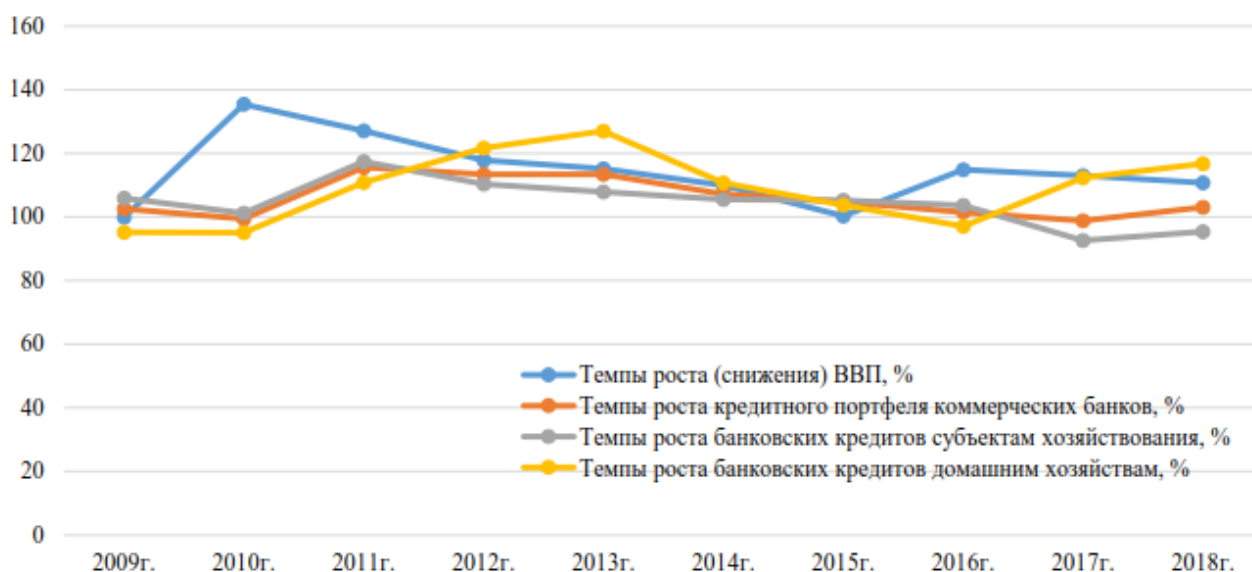


Рисунок 1 – Темпы изменения номинального ВВП и объемов кредитования  
Составлено автором на основании данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан

Рост банковских кредитов хозяйствующим субъектам в 2016 году замедлился до 5,5%, против 10,38% в 2012 году и 7,92% в 2013 году. Годовое снижение кредитов в 2017 году составило 5,82%, в 2018 году – 4,6% и достигло 7789,1 млрд. тенге на 01.01.2019 г.

Как показывает график на протяжении рассматриваемого периода наблюдается увеличение номинального ВВП, хотя темпы были изменения были переменными. С 2010 года по 2015 год наблюдается отрицательная динамика темпов изменения ВВП. Темпы изменений в совокупного кредитного портфеля коммерческих банков были меньше темпов эконо-

мического роста и отличались более высокой волатильностью.

При устойчивом росте номинального ВВП темпы экономического роста являлись переменными, изменения в кредитовании не демонстрируют четкой взаимосвязи между экономическим ростом и кредитованием со стороны коммерческих банков.

Как иллюстрирует рисунок 2 [5,7-16], кредитные вложения в экономику до 2016 года росли, затем наблюдалось небольшое снижение, а в 2017 году возобновился рост. Связи реального сектора экономики и банков отличались положительной динамикой

кой, так банковские кредиты экономике увеличились в 2013 году на 1333,51 млрд. тг. (на 13,39%) – до 11291,5 млрд. тенге. В 2018 году кредитование банками всего нефинансового сектора экономики увеличилось на 386,41 млрд. тенге (на 3,04%) по сравнению с предшествующим годом – до 13091,8 млрд. тенге. Кредитование физических лиц увеличилось на 761,63 млрд. тенге (на 16,8%) в сравнении с 2017

годом и на 3076,47 млрд. тенге (в 1,4 раза) в сравнении с 2009 годом. Темпы розничного кредитования показывают резкий рост с 2016, достигнув 116,77 процента в 2018 году. Корпоративное банковское в 2018 году сократилось на 375,23 млрд. тенге (на 4,6%) в сравнении с предшествующим периодом, но возросло на 2371,26 млрд. тенге (на 43,8%) в сравнении с 2009 годом – до 7789,1 млрд. тенге.

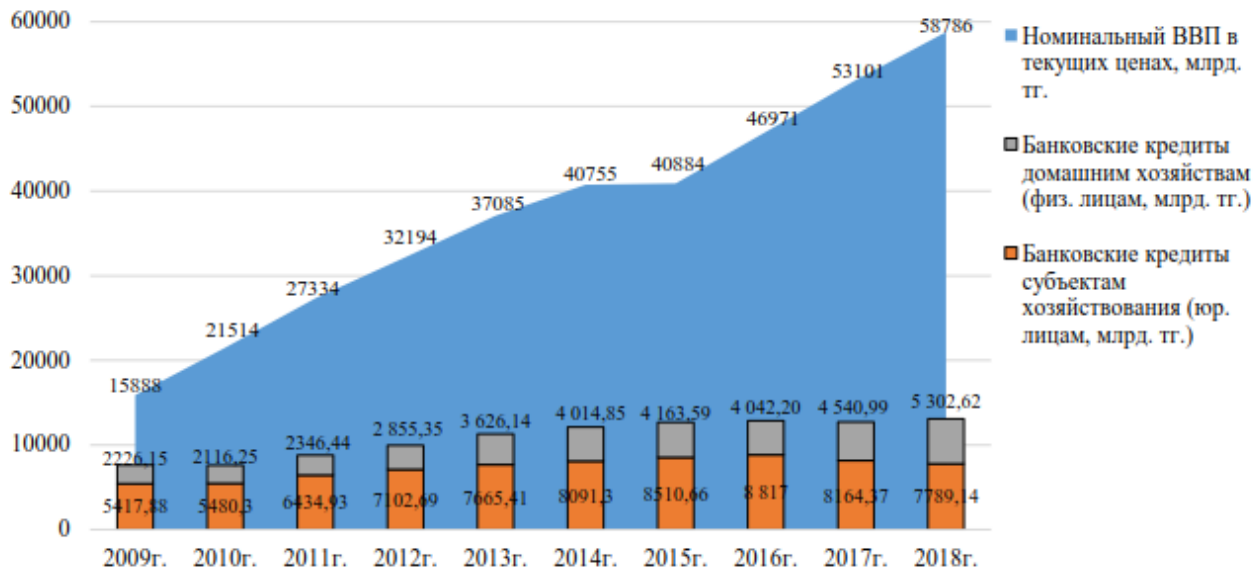


Рисунок 2 - Динамика ВВП Республики Казахстан и объемы банковского кредитования  
Составлено автором на основании данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан

Банковская система демонстрировала достаточное увеличение объемов кредитования как юридических лиц, так и населения, однако, доля кредитов в ВВП, предоставленных реальному сектору экономики сократилась за рассматриваемый период на 8,7%, удельный вес в ВВП банковских кредитов, предоставленных субъектам хозяйственной деятельности, снизился на 8,8%.

В срочном разрезе положительным фактором стало увеличение в 2018 году ссуд, предоставленных на срок свыше 1 года, на 4673,59 млрд. тенге (72,68%) за рассматриваемый десятилетний период и на 303,17 млрд. тенге (2,81%) в сравнении с 2017 годом (рисунок 3) [5,7-16]. Однако, такой рост имеет потребительскую, а не инвестиционную направленность: удельный вес долгосрочных кредитов, предоставленных небанковским юридическим лицам сократился на 9,81 п.п. в сравнении с 2009 годом, в то же время доля долгосрочных розничных кредитов возросла на 10,51 п.п.

Такая же тенденция наблюдалась и в 2017 году. В целом за 2017 и 2018 годы объем банковских займов хозяйствующим субъектам сократился на 375 222 млн. тенге (4,6%) и 504 176 млн. тенге (5,82%) соответственно в сравнении с предшествующим периодом. Снижение произошло за счет падения объемов долгосрочного кредитования экономических агентов в 2018 году, долгосрочного и краткосрочного кредитования в 2017 году.

В то же время отмечается рост банковского кредитования домашних хозяйств: на 501 204 млн. тенге (12,41%) в 2017 году и на 761 634 млн. тенге (16,77%) в 2018 году. Рост произошел за счет повышения объемов долгосрочного кредитования домашних хозяйств в 2018 году, долгосрочного и краткосрочного кредитования населения в 2017 году.

Для поддержки устойчивого экономического развития необходимо эффективное обеспечение высокого уровня долгосрочного финансирования, потреби-

тельская направленность кредитных вложений не способствует экономическому росту, поскольку в основном используется на приобретение товаров иностранных производителей.

Более высокие требования к капиталу побуждают банки ужесточать кредитную политику, а также стараться снизить уровень риска и повысить доходность кредиту в основном потребительские вложения и низкорисковые сектора экономики, отдавая предпочтение краткосрочным ссудам.

Коммерческие банки предпочитают кредитовать оборотные фонды предприятий, нежели инвестиции. В частности, анализ целевой направленности кредитных вложений выявил, что основная масса кредитных средств выделяется для текущей деятельности предприятий (на приобретение оборотных средств) - 26,1%, а не для инвестиционной (на приобретение основных фондов) - 8,9% (таблица 2) [7-16]. Это указывает на краткосрочную направленность выдаваемых кредитов. В 2018 году более половины кредитных средств выдано на покупку оборотных средств и потребительские цели граждан (51,4% против 36,8 в 2009 году).

Рост удельного веса банковских кредитов для инвестиционной деятельности заемщиков в течение 2017-2018 гг. произошел также за счет удовлетворения спроса физических лиц на ипотечные кредиты: по состоянию на конец 2018 г. в общей структуре банковских инвестиционных кредитов 49% приходилось на субъектов хозяйствования и 51% – на физических лиц.

Рассматривая структуру банковского кредитования за период 2009-2018 годы по данным таблицы 2 и рисунка 4, можно отметить рост удельного веса потребительских (на 13,2%) займов населения, а также корпоративных кредитов на приобретение оборотных средств (на 1,4%). Наибольшее снижение в структуре банковских займов наблюдалось по новому строительству и реконструкции (на 11,9%).

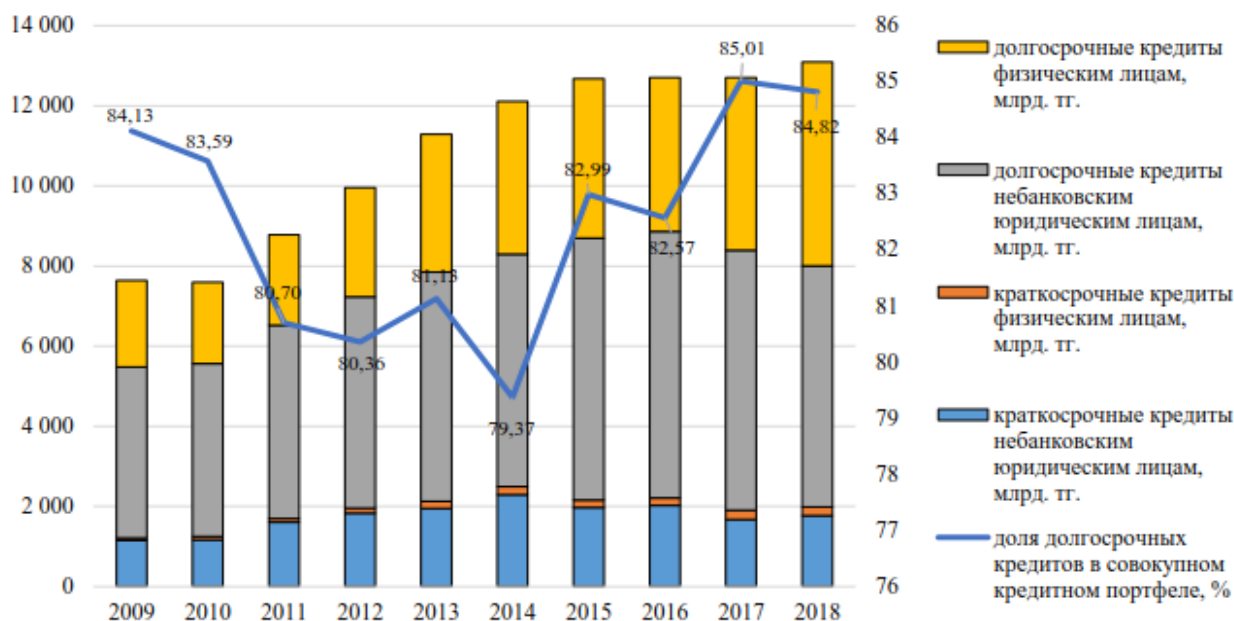


Рисунок 3 – Структура кредитов, выданных БВУ Республики Казахстан, определенная по срокам кредитования  
Составлено автором на основании данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан

Таблица 2 - Кредиты банков по объектам кредитования в млрд. тенге, на конец периода

Объекты кредитования	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Приобретение оборотных средств	1889,78	1926,74	2436,61	2713,89	2839,08	3232,73	3961,13	4230,85	3597,87	3411,63
уд. вес в %	24,7	25,4	27,7	27,3	25,1	26,7	31,3	32,9	28,3	26,1
Приобретение основных фондов	779,20	724,95	866,79	1026,03	1136,47	1114,50	1163,07	1203,47	1079,78	1159,99
уд. вес в %	10,2	9,5	9,9	10,3	10,1	9,2	9,2	9,4	8,5	8,9
Приобретение приватизируемых государственных объектов	0,15	0,07	0,08	0,06	0,06	0,00	0,00	0,00	14,79	0,00
уд. вес в %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Новое строительство и реконструкцию	1243,55	1260,51	1372,24	1449,00	1419,96	987,36	773,03	682,59	680,61	574,25
уд. вес в %	16,3	16,6	15,6	14,6	12,6	8,2	6,1	5,3	5,4	4,4
Строительство и приобретение жилья гражданами	836,80	815,67	855,39	919,95	980,41	991,66	1030,16	1087,47	1213,99	1425,83
уд. вес в %	10,9	10,7	9,7	9,2	8,7	8,2	8,1	8,5	9,6	10,9
Потребительские цели граждан	928,15	888,52	1076,93	1503,65	2201,43	2581,68	2617,17	2537,24	2923,24	3317,86
уд. вес в %	12,1	11,7	12,3	15,1	19,5	21,3	20,6	19,7	23	25,3
Приобретение ценных бумаг	28,63	33,90	58,94	120,31	123,70	139,03	184,15	109,70	130,52	65,27
уд. вес в %	0,4	0,4	0,7	1,2	1,1	1,1	1,5	0,9	1	0,5
Прочие цели	1937,79	1946,19	2114,40	2225,16	2590,42	3059,18	2945,54	3007,80	3064,55	3136,95
уд. вес в %	25,4	25,6	24,1	22,3	22,9	25,3	23,2	23,4	24,1	24
Всего	7644,0	7596,6	8781,4	9958,0	11291,6	12106,1	12674,3	12859,1	12705,4	13091,8

За рассматриваемый период произошло смещение приоритетов в сторону розничного кредитования - доля банковского кредитования небанковских юридических лиц снизилась с 71,3% до 59,5%, доля кредитования домашних хозяйств наоборот выросла с 28,7% до 40,5%. Потребительское кредитование населения выступает достаточно перспективным и привлекательным сектором деятельности БВУ ввиду его высокой доходности и быстрой оборачиваемости финансовых средств [3].

Структура распределения кредитных средств свидетельствуют о неэффективном использовании банками кредитных рычагов стимулирования производства. Кредитование реального сектора экономики, банки рассматривают как высокорискованную операцию с низкой привлекательностью с точки зрения возврата вложенного капитала. Кредитные политика направлена не на повышение эффективности производства, а в большей степени - на снижение кредитного риска совокупного кредитного портфеля.



Рисунок 4 - Структура банковского кредитования за 2009 и 2018 годы [7,16]  
Составлено автором на основании данных Национального Банка Республики Казахстан

После финансового кризиса банковские организации предприняли целый ряд мер, включая пересмотр тарифной политики, сокращение операционных расходов или рационализацию бизнес - моделей, например, путем сокращения объема кредитования по менее прибыльным направлениям деятельности или полного выхода из этих направлений деятельности.

Подтверждением вышесказанного также являются существующие деформации в структуре источников финансирования инвестиций (таблица 3) [5]. В 2018

году 73,1% совокупного объема инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных средств хозяйствующих субъектов (против 32,5% в 2009 году, рост более чем в 2 раза). В то же время удельный вес банковского кредитования как источника инвестиций в основной капитал предприятий является низким, и составлял в 2018 году соответственно 6,3% от общего объема инвестиций в основной капитал (против 11,5% в 2009 году, снижение на 5,2 п.п.).

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

Источники финансирования	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Всего, в том числе за счет:	4585,3	4653,53	5010,23	5473,16	6072,69	6591,48	7024,71	7762,3	8770,57	11179,04
- собственных средств в млрд. тг.	1491,43	1895,95	2281,19	2900,76	3139,83	3746,57	4048,68	4571,12	5959,3	8177,42
уд. вес в %	32,5	40,7	45,5	53,0	51,7	56,8	57,6	58,9	67,9	73,1
- республиканского бюджета в млрд. тг.	712,44	834,72	812,58	868,17	759,8	945,25	951,64	948,17	817,08	756,72
уд. вес в %	15,5	17,9	16,2	15,9	12,5	14,3	13,5	12,2	9,3	6,8
- местного бюджета в млрд. тг.	154,89	180,5	239,54	269,76	263,92	393,32	349,45	378,14	615,72	664,43
уд. вес в %	3,4	3,9	4,8	4,9	4,3	6,0	5,0	4,9	7,0	5,9
кредитов банков в млрд. тг.	529,04	501,46	598,06	672,67	999,89	375,39	440,18	446,19	637,2	704,83
уд. вес в %	11,5	10,8	11,9	12,3	16,5	5,7	6,3	5,7	7,3	6,3
других заемных средств в млрд. тг.	169,75	1240,89	1078,87	761,8	909,25	1130,95	1234,76	1418,69	741,27	875,63
уд. вес в %	37,0	26,7	21,5	13,9	15,0	17,2	17,6	18,3	8,5	7,8

Тенденция преобладания собственных средств в инвестиционной стратегии субъектов хозяйствования довольно устойчива, и с 2014 года наблюдается уве-

личение их доли в инвестициях в основной капитал (рисунок 5) [5].

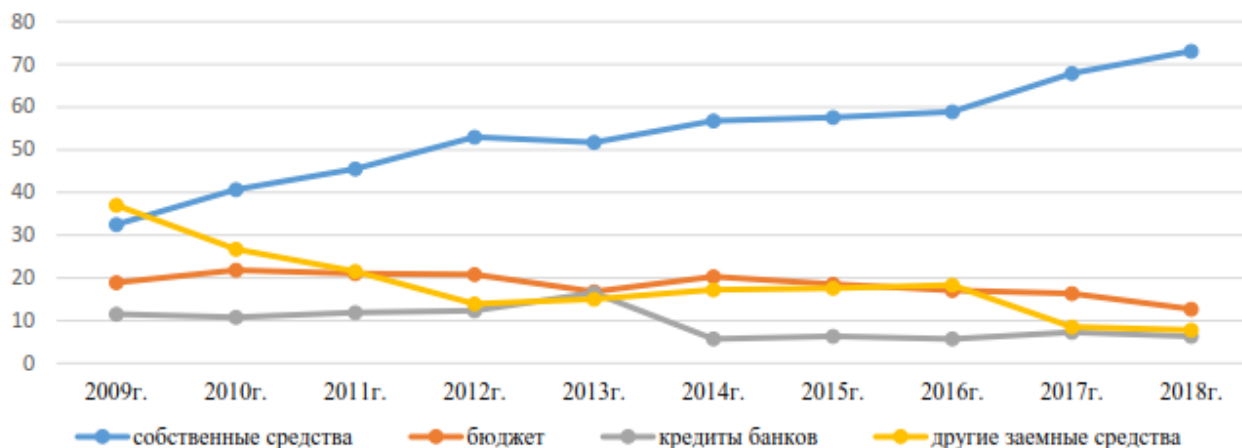


Рисунок 5 - Структура инвестиций в основной капитал предприятий по источникам финансирования за 2009-2018 годы в %

Составлено автором на основании данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан

Ориентация только на собственные ресурсы жестко ограничивает предприятия в объемах и сроках инвестирования. От масштабов привлечения финансовых ресурсов зависит эффективность не только инвестиционной, но и всей хозяйственной и финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Отсутствие достаточного количества собственных финансовых ресурсов на предприятии ограничивает возможности технического перевооружения и реконструкции существующего производства. Поскольку процесс аккумуляции средств требует длительного времени, то инвестиционные процессы в целом замедляются. Что касается инвестиций в новые предприятия, то возникает ситуация, когда реализация даже достаточно эффективных проектов, требующих, как правило, значительных инвестиционных вложений, становится просто невозможной.

Заключение. Банковские учреждения играют решающую роль в обеспечении финансирования для поддержки потребления и инвестиций частного сектора в Казахстане. Банковский кредит играет важную роль в стимулировании воспроизводственных процессов в экономике как основной источник обеспечения денежными ресурсами текущей и инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования.

На основе структурно-логического анализа комплекса показателей установлено, что, в стране функционирует достаточно развитый банковский сектор. Однако с начала 2016 года при росте абсолютных показателей номинального ВВП, объемов кредитования, зафиксировано сокращение доли активов коммерческих банков в номинальном ВВП, со-

вокупного кредитного портфеля в ВВП и кредитов субъектам хозяйствования в ВВП.

Неуклонное снижение доли банковских активов, и в частности кредитного портфеля, в ВВП обусловлено рядом факторов, среди которых структурные диспропорции, о чем свидетельствуют сокращение бизнес-кредитования и увеличение потребительского кредитования домашних хозяйств, сокращение удельного веса долгосрочных кредитов небанковским юридическим лицам, удельного веса банковского кредитования как источника инвестиций в основной капитал.

В целях стабильного развития банковского кредитования и направления его на обеспечение экономического роста необходимым является:

- увеличение направления сбережений хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств на кредитование реального сектора экономики с длительными сроками погашения для удовлетворения инвестиционных потребностей;
- увеличение направления средств преимущественно на проектное финансирование, приобретение основных фондов, новое строительство и реконструкцию.

Для поддержания роста экономики следует обеспечить субсидирование процентных ставок по кредитам предприятиям, внедряющим инновации и создающие новые рабочие места. Для поддержки долгосрочных инвестиций должен быть доступен широкий спектр финансовых инструментов и адаптированных к различным отраслям экономики банковских продуктов.

#### Библиографический список

1. Игошин А.Н., Черемухин А.Д. Сущность экономического роста, его типы и измерители. // Вестник НГИЭИ. – 2015. – С. 52-58.
2. Казаренкова Н.П. Анализ и оценка результатов взаимодействия банковского и реального секторов российской экономики. // Финансы и кредит. – 2015. - № 47(671). – С. 44-56.
3. Кулумбетова Д.Б. Основные тенденции банковского потребительского кредитования в Республике Казахстан. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2018. - №8. - С.66-72.
4. Рахметова А.М. Роль банковского сектора в финансировании региональной экономики. // Финансы: теория и практика. – 2012. – С. 34-44.
5. Данные Комитета по статистике МНЭ РК. Режим доступа: stat.gov.kz
6. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2009. - №1 (170).
7. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2010. - №1 (182).
8. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2011. - №1 (194).
9. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2012. - №1 (206).
10. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2013. - №1 (218).
11. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2014. - №1 (230).
12. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2015. - №1 (242).



13. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2016. - №1 (254).
14. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2017. - №1 (266).
15. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2018 - №1 (278).
16. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. 2019. - №1 (290).
17. Haller A-P. Concepts of Economic growth and development. Challenges of crisis and of knowledge. // *Economy Transdisciplinarity cognition*. – 2012. – Vol. 15 Issue 1. – pp. 66-71.
18. Makali J.M. The effect of commercial bank loans on the economic growth of Kenya. // *A research project proposal presented in partial fulfillment of the requirements for the award of master of science in finance, School of business of the University of Nairobi*. – 2014. – 60p.
19. Obamuyi, T.M., Edun, A.T., Kayode, O.F. Bank lending, economic growth and the performance of the manufacturing sector in Nigeria. // *European Scientific Journal*. – 2010. – Vol. 8(3). – pp. 19-36.
20. Santha V., Balachandher K.G., Bala Sh. Bank Lending and Economic Growth in Malaysia. // *Journal of Asia-Pacific Business*. – Vol. 5. – pp. 51-69.

#### References

1. Igoshin A.N., Cherehuhin A.D. Sushchnost' ekonomicheskogo rosta, ego tipy i izmeriteli. // *Vestnik NGIEI*. – 2015. – S. 52-58.
2. Kazarenkova N.P. Analiz i ocenka rezul'tatov vzaimodejstviya bankovskogo i real'nogo sektorov rossijskoj ekonomiki. // *Finansy i kredit*. – 2015. - № 47(671). – S. 44-56.
3. Kulumbetova D.B. Osnovnye tendencii bankovskogo potrebitel'skogo kreditovaniya v Respublike Kazahstan. // *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii*. – 2018. - №8. - S.66-72.
4. Rahmetova A.M. Rol' bankovskogo sektora v finansirovanii regional'noj ekonomiki. // *Finansy: teoriya i praktika*. – 2012. – S. 34-44.
5. Dannye Komiteta po statistike MNE RK. Rezhim dostupa: stat.gov.kz
6. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2009. - №1 (170).
7. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2010. - №1 (182).
8. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2011. - №1 (194).
9. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2012. - №1 (206).
10. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2013. - №1 (218).
11. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2014. - №1 (230).
12. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2015. - №1 (242).
13. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2016. - №1 (254).
14. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2017. - №1 (266).
15. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2018 - №1 (278).
16. Statisticheskij byulleten' Nacional'nogo Banka Respubliki Kazahstan. 2019. - №1 (290).
17. Haller A-P. Concepts of Economic growth and development. Challenges of crisis and of knowledge. // *Economy Transdisciplinarity cognition*. – 2012. – Vol. 15 Issue 1. – pp. 66-71.
18. Makali J.M. The effect of commercial bank loans on the economic growth of Kenya. // *A research project proposal presented in partial fulfillment of the requirements for the award of master of science in finance, School of business of the University of Nairobi*. – 2014. – 60r.
19. Obamuyi, T.M., Edun, A.T., Kayode, O.F. Bank lending, economic growth and the performance of the manufacturing sector in Nigeria. // *European Scientific Journal*. – 2010. – Vol. 8(3). – pp. 19-36.
20. Santha V., Balachandher K.G., Bala Sh. Bank Lending and Economic Growth in Malaysia. // *Journal of Asia-Pacific Business*. – Vol. 5. – pp. 51-69.

## ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Мамаева А.И.**, старший преподаватель, Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского

**Вельм М.В.**, к.э.н., доцент, Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы финансовой оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. В современных условиях предприятие не может существовать без привлечения заемных средств. Проблема дебиторской и кредиторской задолженности наблюдается у всех хозяйствующих субъектов. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, размеры, качество оказывают большое влияние на финансовое состояние организации. Осуществляя свою деятельность, важнейшими проблемами для предприятия является управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый цикл, операционный цикл.

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

Abstract: The article discusses current issues of financial evaluation of the receivables and payables of the enterprise. In modern conditions, an enterprise cannot exist without borrowing funds. The problem of receivables and payables is observed in all business entities. The state of receivables and payables, size, quality have a great influence on the financial condition of the organization. Carrying out its activities, the most important problems for the enterprise is the management of receivables and payables.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, financial cycle, operating cycle.

Дебиторская и кредиторская задолженность неизбежное следствие существующей системы расчетных взаимоотношений предприятия с контрагентами, финансовыми органами, органами социального обеспечения, страховыми организациями, работниками, а также прочими дебиторами и кредиторами. Они возникают в результате разрыва во времени платежа и момента перехода права собственности на товар, предъявлении платежных документов и их оплаты. Дебиторская задолженность не приводит к отрица-

тельным результатам и снижению экономической устойчивости, если взаимные долги сбалансированы, а предприятию удается ее регулировать.

Рациональное использование кредиторской и дебиторской задолженностью позволит обеспечить предприятию достаточный уровень рентабельности и исключить задолженность по обязательствам.

Оценка расчетов предприятия с имеющимися дебиторами и кредиторами может проводиться по следующей схеме, которая представлена на рисунке 1.

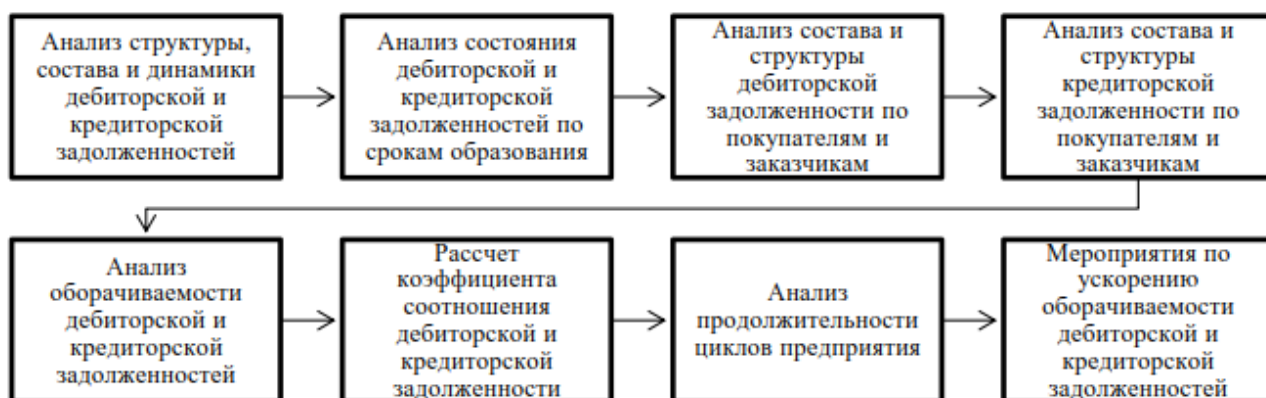


Рисунок 1 – Схема оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия

Практическое применение данной схемы рассмотрим на примере сельскохозяйственного предприятия ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области. Основным видом деятельности предприятия является выращивание столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина. Дополнительным видом деятельности являются: выращивание овощей, лесозаготовки, ремонт машин и оборудования, строительство жилых и нежилых зданий, торговля оптовая фруктами и овощами, торговля оптовая свежим картофелем. Размер дебиторской задолженности в 2018 году увеличился на 16,8% к задолженности 2016 года. Расчеты с покупателями и заказчиками в 2018 году также возросли по сравнению с 2016 годом на 41,5% и составили 16 309 тыс. руб. Такие изменения могут свидетельствовать

о развитии на предприятии торговой деятельности, как произведенной продукцией, так и продукцией приобретенной для перепродажи. Авансы, выданные за исследуемый период, увеличились незначительно на 775 тыс. руб. или на 6,9 %.

Наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности в 2018 году приходится на статью «по расчетам с покупателями и заказчиками» - 58,7%, расчеты по авансам выданным в структуре занимает 43 %. Большая доля в структуре дебиторской задолженности расчетов с покупателями и заказчиками подтверждает наращивание предприятием объемов реализуемой продукции. К 2018 году предприятием была полностью ликвидирована дебиторская задолженность по прочим дебиторам.

Таблица 1 – Анализ структуры, состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженностей ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы						Изменения за период 2018 г. к 2016 г.	
	2016		2017		2018		тыс. руб.	в % к началу периода
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу		
Дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	23 772	100	22 996	100	27 777	100	4 005	116,8
по расчетам с покупателями и заказчиками	11 526	48,5	10 798	47	16 309	58,7	4 783	141,5
по авансам выданным	11 167	47	12 185	53	11 942	43	775	106,9
с прочими дебиторами	1 079	4,5	13	0,1	-	-	-	-
Краткосрочная кредиторская задолженность, в т.ч.:	25 244	100	19 070	100	33 646	100	8 402	133,3
расчеты с поставщиками и заказчиками	11 747	46,5	16 813	88,2	22 929	68,1	11 182	195,2
авансы полученные	4 091	16,2	114	0,6	-	-	-	-
расчеты по налогам и сборам	1 928	7,6	379	2,0	2 879	8,5	951	149,3
займы	-	-	-	-	6 522	19,3	6 522	100
прочие кредиторы	7 478	29,6	1 764	9,3	1 316	3,9	-6 162	17,5

По расчетам с поставщиками и заказчиками кредиторская задолженность за исследуемый период увеличилась на 11 182 тыс. руб. или в 2 раза. Сумма кредиторской задолженности с прочими дебиторами в 2018 году составила 1 316 тыс. руб., что меньше задолженности в 2016 году на 6 162 тыс. руб., займы 6 522 тыс. руб., следует отметить их отсутствие в 2016 гг. Расчеты по налогам и сборам в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличились на 951 тыс. руб. или на 49,3% и составили 2 879 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности в 2018 году занимают расчеты с поставщиками и заказчиками 68,1 % по сравнению с базисным годом они увеличились на 21,6% и составили 22 929 тыс. руб., займы увеличились на 19,3%

в структуре кредиторской задолженности при их отсутствии в 2016 году и составили 6 522 тыс. руб., расчеты по налогам и сборам 8,5%, которые возросли по сравнению с 2016 годом на 0,9% и составили 2 879 тыс. руб. и прочие кредиторы и составили в структуре кредиторской задолженности 3,9 % или 1 316 тыс. руб., что меньше 2016 года на 25,7%.

В целом наблюдается увеличение сумм дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии, что на первоначальном этапе анализа может свидетельствовать о развитии предприятия в области производства и реализации продукции.

Вторым этапом проводится анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей по срокам образования.

Таблица 2 – Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей по срокам образования ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	Всего на конец года	В том числе по срокам образования				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 мес. до года	более года
Дебиторская задолженность: за работы и услуги	16 309	-	-	1 416	14 893	-
авансы	11 942	-	-	-	11 942	-
прочие дебиторы включая:	474	-	-	-	474	-
всего дебиторская задолженность	27 777	-	-	1 416	26 361	-
Кредиторская задолженность: перед поставщиками и подрядчиками	22 929	-	-	-	22 929	-
займы	6 522	-	-	-	6 522	-
авансы	-	-	-	-	-	-
расчеты по налогам и сборам	2 879	-	-	-	2 879	-
прочие кредиторы	1 316	-	-	1 316	-	-
всего кредиторская задолженность	33 646	-	-	1 316	32 330	-

Основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения от 6 и более месяцев на ее долю приходится 26 361 тыс. руб. от общей суммы. Дебиторская задолженность, срок которой превышает 6 месяцев является проблемной, так как отвлекает на себя средства из оборота предприятия, что отрицательно сказывается на его платежеспособности. Кроме того, такая задолженность может перейти в разряд невозвратных, что принесет финансовые потери для предприятия.

Также, как и дебиторская, кредиторская задолженность предприятия имеет срок преимущественно от 6 месяцев и более. Предприятию трудно рассчитывать по своим обязательствам в более короткие сроки вследствие того, что происходит задержка расчетов с дебиторами.

Важным фактором при оценке задолженностей предприятия выступает анализ их оборачиваемости, а также ее динамика.

Наблюдается уменьшение числа оборотов совершаемых дебиторской задолженностью на 0,31 оборота и как следствие, увеличение продолжительности одного оборота на 64 дня. В результате замедления оборачиваемости идет привлечение средств в оборот на 5 774 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшился в 0,43 раза и составил 0,97 оборотов, а период оборачиваемости увеличился в 2018 году на 114 дней. Данное изменение произошло за счет увеличения суммы кредиторской задолженности на 8 402 тыс. руб. и снижением выручки на 2 652 тыс. руб.

Таблица 3 – Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение
	2016	2017	2018	
Выручка, тыс. руб.	35 135	28 278	32 483	- 2 652
Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	23 772	22 996	27 777	+ 4 005
Величина кредиторской задолженности	25 244	19 070	33 646	+ 8 402
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	1,48	1,23	1,17	- 0,31
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	243	292	307	64
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	1,40	1,48	0,97	- 0,43
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	257	243	371	+114
Сумма высвобожденных (привлеченных) средств в результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности тыс. руб.	+ 5 774			
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	1,2			

Следует отметить, что рост среднего срока погашения кредиторской задолженности обычно считается признаком ухудшения платежеспособности предприятия, однако, с другой стороны, сохранение денежных средств, предназначенных для ее погашения, в обороте на более продолжительное время способствует росту эффективности его финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ соотношения кредиторской и дебиторской задолженности предприятия ОАО «Искра» свидетельствует о том, что коэффициент их соотношения на 2018 г. составляет 1,2 % и показывает, что на 1 руб. дебиторской задолженности приходится 20 руб. кредиторской, что является оптимальным. Период обо-

рачиваемости кредиторской задолженности составляет 371 дней или 1,2 оборота в год, при этом оборачиваемость дебиторской задолженности 307 дней, что на 64 оборота больше оборачиваемости кредиторской задолженности, т.е. предприятие получает средства от покупателей быстрее, чем рассчитывается по обязательствам

Для эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия очень важно отслеживать и уметь воздействовать на три важнейших параметра, влияющих на потребность в финансировании: производственный, финансовый и операционный цикл.

Таблица 4 – Продолжительность циклов ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области за 2016-2018 гг.

Показатель	Годы			Абсолютное изменение
	2016	2017	2018	
Операционный цикл, дни	596	519	383	-213
Финансовый цикл, дни	478	350	201	-277
Производственный цикл, дни	309	221	103	-206

Произошло снижение продолжительности операционного цикла на 213 дня по сравнению с 2016 годом, связано со снижением производственного цикла и периода погашения дебиторской задолженности. Данная ситуация рассматривается как положительная тенденция. Финансовый цикл уменьшился на 276,3 дня и составил 201,8 дня, что оказывает улучшение финансового состояния предприятия, повы-

шение эффективности управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами. Увеличение платежеспособности и ликвидности. Производственный цикл предприятия уменьшился на 206 дней и составил 103 дня.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Искра» целесообразно применение следующих мероприятий:

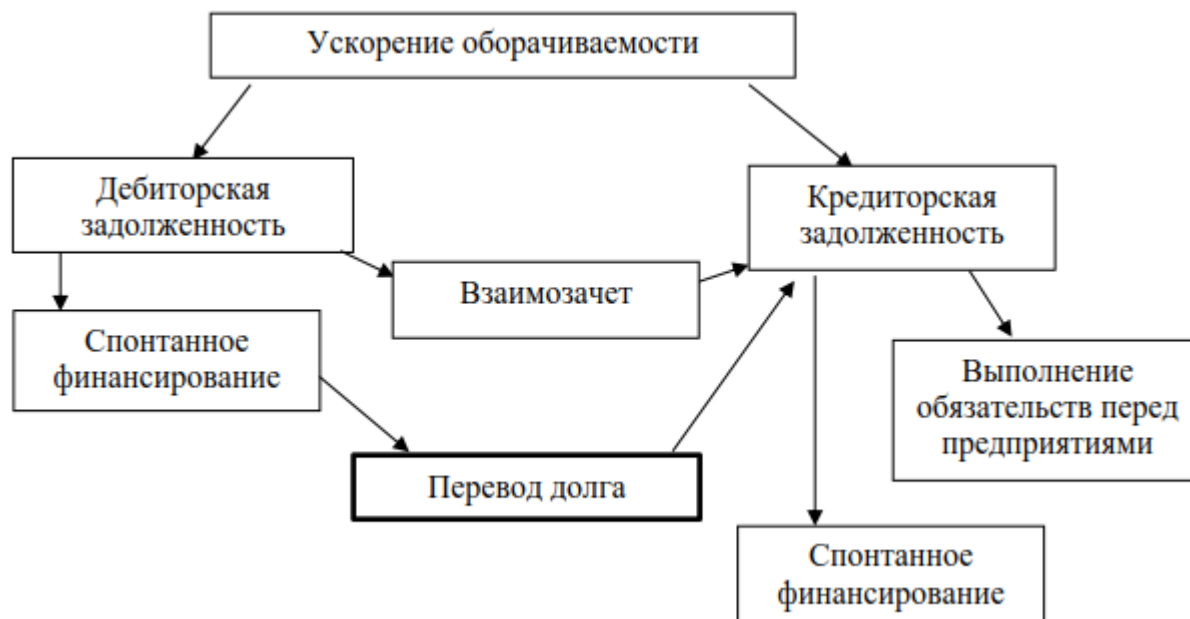


Рисунок 2 – Мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Искра» Иркутского района Иркутской области

С целью сокращения суммы дебиторской задолженности ОАО «Искра» целесообразно использовать систему скидок на основе сведений, собранных на предприятии об имеющихся покупателях, касающихся их финансового состояния, а также возможности своевременной их уплаты за поставленную продукцию, а также покупателям, чья финансовая история не вызывает сомнения, крупные потребители, имеющие положительную репутацию, оплачивающие поставляемую им продукцию до срока, указанного в договоре.

Анализируя кредиторскую задолженность ОАО «Искра», где большая часть сосредоточена на расчетах с поставщиками и подрядчиками, можно провести мероприятия по сокращению кредиторской задолженности и сокращению периодов ее оборачиваемости. Здесь можно предложить такой вариант снижения кредиторской задолженности как перевод долга. ОАО «Искра» может перевести долг на третье лицо, которое имеет перед ним дебиторскую задолженность. При переводе долга обязательство остается неизменным, но к новому должнику переходят все обязанности прежнего должника.

#### Библиографический список

1. Винокуров, Г.М. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов: рек. Сиб. УМЦ / Г. М. Винокуров; Иркут. гос. с.-х. акад. - 2-е изд., перераб. и доп. - Иркутск: ИрГСХА, 2004. - 217 с. - (Электронная библиотека ИрГАУ) - Режим доступа: [http://195.206.39.221/fulltext/i\\_0009.pdf](http://195.206.39.221/fulltext/i_0009.pdf)
2. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: [Электронный ресурс] учеб. пособие / Е.А. Приходько. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 332 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1007033>
3. Единая межведомственная информационно-статистическая система / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru>

#### References

1. Vinokurov, G.M. Analiz finansovoj otchetnosti: ucheb. posobie dlya vuzov: rek. Sib. UMC / G. M. Vinokurov; Irkut. gos. s.-h. akad. - 2-e izd., pererab. i dop. - Irkutsk: IrGSKHA, 2004. - 217 s. - (Elektronnaya biblioteka IrGAU) - Rezhim dostupa: [http://195.206.39.221/fulltext/i\\_0009.pdf](http://195.206.39.221/fulltext/i_0009.pdf)
2. Prihod'ko E.A. Kratkosrochnaya finansovaya politika: [Elektronnyj resurs] ucheb. posobie / E.A. Prihod'ko. — M.: INFRA-M, 2019. — 332 s. — (Vyshee obrazovanie: Bakalavriat). - Rezhim dostupa: <http://znanium.com/catalog/product/1007033>
3. Edinaya mezhvedomstvennaya informacionno-statisticheskaya sistema / [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://irkutskstat.gks.ru>

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Петрова М.А., Академия труда и социальных отношений

Аннотация: в статье рассматриваются ключевые проблемы реализации стратегии развития авиационной промышленности в Российской Федерации, отмечается, что для разработки государственной политики имеет оценка глобальных тенденций и вызовов, географии глобального рынка перевозок и перераспределения транспортных потоков, угроз, возможностей, внешних и внутренних ограничений развития авиационной промышленности в России, а также уровня конкурентоспособности отечественной авиационной техники в отдельных сегментах рынка. Ключевые слова: стратегия, государственная политика, авиационная промышленность, санкции, меры государственной поддержки.

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

Abstract: the article discusses the key problems of implementation of the aviation industry development strategy in the Russian Federation. It is noted that for the development of public policy it has an assessment of global trends and challenges, the geography of the global transportation market and the redistribution of traffic flows, competition between different modes of transport, threats, opportunities, external and internal restrictions of the development of the aviation industry in Russia and also the level of competitiveness of domestic aviation equipment in certain market segments.

Keywords: strategy, government policy, aviation industry, sanctions, government support measures.

«Государственная политика поддержки отдельных отраслей промышленности основывается на концептуальных основах их развития, анализе сильных и слабых сторон, оценке вклада в экономику страны, определении приоритетных направлений и стратегических перспектив» [4; 8-14]. «В отношении авиационной промышленности особое значение для разработки государственной политики имеет оценка глобальных тенденций и вызовов, географии глобального рынка перевозок и перераспределения транспортных потоков, конкуренции между различными видами транспорта, угроз, возможностей, внешних и внутренних ограничений развития авиационной промышленности в России, а также уровня конкурентоспособности отечественной авиационной техники (АТ) в отдельных сегментах рынка. При формировании концепции Стратегии долгосрочного развития авиапромышленности надо также учитывать необходимость возможности достижения и сохранения очевидного превосходства продукции авиационной промышленности по технико-экономическим характеристикам, формирования эффективной системы продвижения, а так же продаж изделий авиационной промышленности» [1].

При разработке стратегических перспектив на государственном уровне должна проводиться работа по оценке эффективности деятельности авиационных предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, выявлению скрытых резервов развития авиации.

Это особенно актуально в связи со снижением выпуска конечной продукции в сегменте российского авиастроения, которое началось еще в июле 2018 года. Только в январе-феврале 2019 года выпуск летательных аппаратов в России сократился на 48 процентов по отношению к такому же периоду 2018 года. Согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) речь идет о снижении выпуска продукции по коду «Производство летательных аппаратов, включая космические, и соответствующего оборудования». «По данному коду ОКВЭД проходят: самолеты и вертолеты гражданского и военного назначения; беспилотники; МБР; комплектующие для авиационной техники; космические челноки, орбитальные станции и искусственные спутники; стартовые комплексы для космической и ракетной техники» [2].

«Указанные выше негативные тенденции способствовали тому, что наблюдается спад во всех высокотехнологичных обрабатывающих отраслях отечественной промышленности» [5; 43-43]. Просчитанный

сотрудниками «Росстата» индекс высокотехнологичных производств в 2018 году стал меньше на 4,9 %, а в 2017 году фиксировался его рост на уровне 5 %, а в 2016 году – рост на уровне 10,1 %.

Первопричиной появления такой ситуации является снижение закупок авиационной техники в рамках гособоронзаказа. В 2018 году производство авиационной техники в России составило 87,7 процента к показателям 2017 года, а выпуск продукции ракетно-космической отрасли – 95,9 процента к показателям 2017 года. Данная тенденция имеет под собой следующее объяснение - принятая в Российской Федерации программа перевооружения армии ставила вполне конкретную цель – довести долю современной военной техники и вооружений в войсках до 70 процентов к 2020 году. Цель, поставленная в программе достигнута, имеет место снижение объемов поставок военной техники и вооружений, в том числе связанных авиационной промышленностью в связи с тем, что потребность в них удовлетворена. Констатируется, что достигнута стабильность в укомплектованности российских войск боевыми вертолетами и самолетами, в связи с чем объем их поставок снижен практически вдвое. Имеет место полная модернизация парка авиационной техники в вооружённых войсках Российской Федерации. Таким образом, у государства определен новый приоритет – поддержание жизненного цикла поставленной в войска продукции, а также организация мероприятий по ее обслуживанию и ремонту. Массовые закупки авиационной техники для армии являются на данный момент не актуальными.

Министерство обороны Российской Федерации также отказалось от постановки на вооружение новой разработки ПАО «Ил» - легкого военно-транспортного самолета Ил112В, который в связи с не соответствующими заданию характеристиками не представляет интереса для военных. Самолет направлен на доработку, которая может продлиться до начала 2020 года.

«Успешной реализации государственной политики, связанной с развитием авиационной промышленности не способствуют введенные по отношению к Российской Федерации экономические санкции, так как отрасль остается особо восприимчивой к подобного рода ограничениям в связи с тем, что многие детали и цифровые компоненты поставляются зарубежными партнерами» [4; 33-42]. Введение экономических санкций, влияет на конкурентоспособность российского авиапрома на внешнем рынке. Так, США и Японией был инициирован запрет на поставки ком-

позитных материалов для крыла самолета МС-21. Важно подчеркнуть, что именно данные детали позволили бы сконструировать машину, которая бы составила серьезную конкуренцию западным аналогам самолетостроения – таким как Boeing и Airbus. Самолет МС-21, имеющий композитное крыло является более экономичным вариантом и способен потеснить с рынка международной гражданской авиации западные аналоги. Запрет поставок сделал нерентабельным проект, стоимость которого оценивалась Счетной палатой в 438 миллиардов рублей. Доработка самолета и поиск других технических решений возможен, но он займет более длительное время, потребует дополнительных затрат на испытания, сертификацию, поиск новых заказчиков и партнеров. Таким образом, очевидно, что производство самолетов возможно только для российского рынка.

Требуется доработки и переход на импортозамещение не только крыло самолета, но и двигатель, авиамотор отечественного производства ПД-14. В данный момент в качестве аналога рассматривается канадский PW1400G, который значительно экономичней производимого в России. При условии отмены санкций импортный аналог гораздо перспективнее в использовании.

Потери также несет авиационное производство в связи с санкциями, которые ввела Украина. Общеизвестно, что бывшие советские республики связаны между собой экономически. Особенно это касается глобальных отраслей. Украинские конструкторы осуществляли разработку и далее, по технологической цепочке, производство двигателей, моторов или силовых установок для самолетов, производимых на территории России.

Особый ущерб понесла авиационная промышленность от санкционной политики властей Украины из-за запрета поставок турбореактивных двигателей Д-18Т, которые необходимы для производства тяжелых транспортных самолетов Ан-124 "Руслан" и Ан-225 "Мария". Следует отметить, что в России производство данных самолетов не осуществляется, однако существующий парк машин требует обслуживания и ремонта при необходимости. Кроме того, санкцион-

ной политике подвергся двигатель Д-136, предназначенный для вертолета Ми-26, основными характеристиками которого является тяжеловесность. В настоящее время российские конструкторы проводят модернизацию модели и ищут возможности перехода на российский двигатель.

Гражданское авиаотрасль в России имеет ряд проблем. До 90 процентов парка гражданских самолетов составляют иностранные машины. Авиапарк лоукостера «Победа» имеет в своем арсенале американские лайнеры Boeing-737-800. Компания не стремится осуществлять закупку МС-21, имея ввиду то, что держать воздушный парк выгодно, состоящий из самолетов одной линейки. «По-настоящему массовым российским самолетом, который сегодня имеется у российских авиакомпаний, является Sukhoi Superjet 100» [2].

Правительством РФ внесен законопроект о внесении изменений в Налоговый кодекс. Предлагается освободить от НДС ввоз авиационных двигателей, запасных частей и комплектующих изделий, используемых для строительства, ремонта и модернизации отечественных гражданских самолетов, ввоз печатных изданий, опытных образцов, важных для разработки или испытания гражданских самолетов и авиационных двигателей.

Предложено обложение НДС по ставке равной 0 процентам операций по реализации гражданских воздушных судов, зарегистрированных в Государственном реестре РФ, операций по осуществлению работ по строительству таких воздушных судов, по их передаче по договорам аренды (лизинга). Большая группа профессиональных экспертов считают, что законопроект защитит интересы участников авиационного сообщества.

Кроме того, в Совете Федерации активно обсуждается разрабатываемый проект закона о внесении изменений в статью 24.1 Воздушного кодекса РФ. Уточняется понятие «система управления безопасностью полетов» и устанавливается круг лиц, обязанных разрабатывать и внедрять у себя систему управления безопасностью полетов воздушных судов.

#### Библиографический список

1. В РФ поддержали предложение освободить от НДС ввоз воздушных судов, подлежащих регистрации в российском государственном реестре// Официальный портал Совета Федерации - <http://council.gov.ru/events/news/106641/>
2. Крутое пике. Российское авиастроение сокращает объемы выпуска// Военное обозрение - <https://topwar.ru/157031-krutoe-pike-rossijskoe-aviastroenie-sokraschaet-obemy-vypuska.html>
3. Прокофьев С., Рагулина Ю., Братарчук Т. О некоторых аспектах определения понятий «партнерство» и «взаимодействие» в установлении отношений власти и бизнеса// Проблемы теории и практики управления. 2019. №1. С.8-14
4. Рагулина Ю.В., Братарчук Т.В., Вергейчик М.А. Анализ современного состояния экономического сотрудничества Евразийского экономического союза// Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т.1. №8. С.33-42
5. Щекочихина С.В., Рыжакова Е.В., Хазми А. Цифровые технологии в определении перспективного облика государственной службы//Муниципальная академия. 2019, №1. С.43-49

#### References

1. V SF podderzhali predlozhenie osvobodit' ot NDS vvoz vozdushnyh sudov, podlehashchih registracii v rossijskom gosudarstvennom reestre// Oficial'nyj portal Soveta Federacii - <http://council.gov.ru/events/news/106641/>
2. Krutoe pike. Rossijskoe aviastroenie sokrashchaet ob"emy vypuska// Voennoe obozrenie - <https://topwar.ru/157031-krutoe-pike-rossijskoe-aviastroenie-sokraschaet-obemy-vypuska.html>
3. Prokof'ev S., Ragulina YU., Bratarchuk T. O nekotoryh aspektah opredeleniya ponyatij «partnerstvo» i «vzaimodejstvie» v ustanovlenii otnoshenij vlasti i biznesa// Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2019. №1. S.8-14
4. Ragulina YU.V., Bratarchuk T.V., Vergejchik M.A. Analiz sovremennogo sostoyaniya ekonomicheskogo sotrudnichestva Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza// Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2018. T.1. №8. S.33-42
5. SHCHekochihina S.V., Ryzhakova E.V., Hazmi A. Cifrovyte tekhnologii v opredelenii perspektivnogo oblika gosudarstvennoj sluzhby//Municipal'naya akademiya. 2019, №1. S.43-49

## АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ПРОЕКТНЫХ, МОНТАЖНЫХ И ПУСКО-НАЛАДОЧНЫХ РАБОТ В ЧАСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ: ЗАМЕЧАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ

**Садыков Р.Р.**, Тюменский индустриальный университет  
**Коркишко А.Н.**, к.т.н., доцент, Тюменский индустриальный университет  
**Решетникова И.Г.**, к.т.н., доцент, Тюменский индустриальный университет

Аннотация: В статье рассмотрены существующие подходы в ценообразовании работ по проектированию, монтажу, пуско-наладке оборудования и программного обеспечения автоматизированных систем управления технологическими процессами при обустройстве нефтегазовых месторождений. На основе имеющегося практического опыта, рассмотрены типовые проблемы общего характера и пути их решения. Также даны рекомендации, на что следует обратить пристальное внимание при составлении или рассмотрении смет.

Ключевые слова: обустройство нефтегазовых месторождений, проектирование, монтаж, пуско-наладка, автоматизированные системы управления технологическими процессами.

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

Abstract: The article deals with the existing approaches in the pricing of works on design, installation, commissioning of equipment and software of automated process control systems in the development of oil and gas fields. On the basis of the available practical experience, typical problems of a General nature and ways of their solution are considered. Recommendations are also given on what to pay close attention to when preparing or considering estimates.

Keywords: arrangement of oil and gas fields, design, installation, commissioning, automated process control systems.

### Введение

Целью данной статьи является анализ подходов в ценообразовании проектных, монтажных и пуско-наладочных работ систем автоматизации для объектов нефтегазодобычи. Под системами автоматизации понимаем автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП), включая как контрольно-измерительные приборы и автоматику (КИПиА), так и программно-технические комплексы. В статье будут также даны рекомендации по применению расценок работ по типовому оборудованию автоматизации нефтегазодобычи, обозначены проблемные зоны и предложены пути их решения.

На сегодняшний день при проектировании и строительстве систем автоматизации объектов нефтедобычи, в зависимости от стадии реализации проекта, применяются различные нормативные документы, рассмотрим их и дадим свои оценки.

### Проектирование полевого уровня автоматизации

- Для определения стоимости проектных работ для нижнего (полевого) уровня АСУТП (КИПиА) используется «Справочник базовых цен (СБЦ) на проектные работы для строительства «Объекты нефтедобывающей промышленности». Стоимость работ в данном случае рассчитывается в соответствии с удельным весом трудозатрат (в процентах) на разработку соответствующего раздела документации, относительно стоимости общего комплекта. Сами расценки разработаны в соответствии с видом оборудования (куст скважин, трубопровод, замерная установка и т.д.). Сборник охватывает такие разделы рабочей документа, как АТХ, АК, КА, А и т.д., которые готовятся на основе ГОСТ 21.408-2013 «Система проектной документации для строительства (СПДС). Правила выполнения рабочей документации автоматизации технологических процессов (с Поправками)».

Использование данного сборника позволяет довольно эффективно и удобно составить сметы на проектирование объекта нефтегазодобычи в-целом или для определенной дисциплины. Однако возникает ряд вопросов в следующих случаях:

- Как определить стоимость проектирования систем автоматизации определенного участка, например при модернизации. Это может быть модернизация какого-то контура управления или контура противоаварийных защит.

- Как определить стоимость проектирования систем автоматизации технологического оборудования, которое не представлено в расценках.

Также сборник не учитывает, что на сегодняшний день внедряются современные риск-ориентированные подходы в проектировании [1;131]. И на аналогичных объектах, но с различными результатами анализа рисков или технологическими условиями, объем автоматизации может серьезным образом отличаться. И, если, в момент составления сборника, для проектирования использовались только нормы технологического проектирования и правила промышленной безопасности для объектов нефтедобычи, то сейчас внедряются новые подходы в части функциональной безопасности (дублирование, резервирование), метрологической оснащенности и учета. Т.е. нормативный объем автоматизации, который подразумевался на момент составления СБЦ на проектирование, отличается от современных реалий.

Возможным путем решения данной задачи для Заказчика или проектировщика, мог бы послужить анализ расценок и нормативного объема автоматизации, с последующим выведением обобщенных расценок для единицы оборудования автоматизации (датчики, электропривода и т.д.). На основании выведенных единичных расценок формировать итоговую смету, уже в соответствии с желаемым объемом автоматизации. Данное решение оформлять протоколом.

Проектирование среднего и верхнего уровня автоматизации

Для определения стоимости проектных работ для среднего и верхнего уровня АСУТП используется «Справочник базовых цен на разработку технической документации на автоматизированные системы управления технологическими процессами от 14.03.1997». В основу положен принцип определения трудоемкости, выраженной в баллах, определенных на основе параметров технологического процесса (характер протекания, количество технологических операций), и функций АСУТП (развитость, режим управления, количество измеряемых переменных, количество управляющих воздействий). Сборник охватывает разделы, которые разрабатываются на АСУТП в рамках ГОСТ 34.201-89 «Информационная технология (ИТ). Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Виды, комплектность и обозначение документов при создании автоматизированных систем».



При составлении смет по данному направлению следует обратить на следующее:

- Сборник не позволяет отделить средний и верхний уровень, что негативно влияет, когда проектируется только одно из этих направлений.

- Сборник не дает внятных разъяснений при усложнении системы, использовании системных платформ, специального программного обеспечения.

- Сборник не отражает современных подходов в части функциональной безопасности, которые существенным образом влияют на объем автоматизации.

- Сам подход определения физического объема проектирования, основанный на технологических переменных, себя не оправдывает, т.к. зачастую мы имеем дело с системами, в которых представлены по большей части дискретное оборудование, а не технологические переменные. Более корректным было бы использование каналов, как это реализовано в подходе к ценообразованию пуско-наладочных работ.

Все вышеперечисленное приводит к тому, что часто стоимость работ невозможно оценить даже примерно. И, как правило, цена подгоняется под бюджет проекта. Требуется переработка сборника. Ввиду вышеперечисленных недоработок, при возникновении ситуаций с неоднозначным трактованием сборника, или невозможностью корректно определить стоимость работ, рекомендуется выполнить экспертную оценку соотношения трудозатрат и заблаговременно оформить решение протоколом Заказчика.

Монтаж оборудования автоматизации

Стоимость монтажных работ оборудования автоматизации определяется на основе Федеральных единичных расценок на монтаж оборудования ФЕРм-2001:

- Часть 8. Электротехнические установки. Из этой части используются расценки на монтаж кабельной продукции и закладных деталей.

- Часть 10. Оборудование связи. Из этой части, как правило, используются расценки на монтаж раз-

личного коммуникационного оборудования, которые используется в АСУТП

- Часть 11. Приборы, средства автоматизации и вычислительной техники. Базовая часть для определения стоимости монтажа оборудования автоматизации

В основе сборника положены подходы в строительстве, изложенные в СП 77.13330.2016 Системы автоматизации. Актуализированная редакция СНиП 3.05.07-85

Пуско-наладочные работы систем автоматизации

Стоимость пуско-наладочных работ систем автоматизации определяется на основе Федеральных единичных расценок на пуско-наладочные работы ФЕРп-2001-02 Сборник № 2 «Автоматизированные системы управления». В основу сборника положены подходы в производстве пуско-наладочных работ, изложенные в СП 77.13330.2016 «Системы автоматизации. Актуализированная редакция СНиП 3.05.07-85». Также физический объем пуско-наладочных работ складывается исходя из категории сложности системы, количества и видов каналов, поправочных коэффициентов на сложность и т.д.

Не вдаваясь в подробности технического сборника, где все достаточно подробно описано, остановимся на дополнительных рекомендациях и недоработках.

Учитывая, что Заказчик часто привлекает для выполнения пусконаладочных работ разных уровней АСУТП разные организации, стоит вопрос разделения трудозатрат и определения итоговой стоимости по каждому Подрядчику. Как пример: полевое оборудование наладживала подрядная строительная организация, средний уровень (станция управления с контроллером) – поставщик, а верхний уровень (SCAD) – системный интегратор. Подход в разделии на полевой уровень и программно-технические средства приведен в Пособии Горячкина П.В. по составлению смет на ПНР АСУ ТП [2;42]. Мы же пойдем дальше и детализируем по всем трем уровням.

Таблица 1

Категории сложности автоматизированных систем	Коэффициент сложности системы
I категория	1
II категория	1,313
III категория	1,566

где 1,566; 1,33 – коэффициенты сложности системы согласно технической части сборника №2.

Для автоматизированной системы III категории сложности, доля трудозатрат задействованных орга-

низаций в общем объеме работ определяется согласно Таблицы 2.

Таблица 2

АСУТП	Расчет трудозатрат	Доля трудозатрат, %	Вид работ
Полевой уровень	$1/1,566*100$	63,85	ПНР КИПиА
Средний уровень	$(1,313-1)/1,566*100$	19,98	
Верхний уровень	$(1,566-1,313)/1,566*100$	16,17	

Поправочный коэффициент исходя из доли трудозатрат, следует применять на итоговую стоимость работ.

Также необходимо обратить внимание, что согласно п.1.2.5 Сборника №2, в нем не учтены затрат на испытание автоматизированных систем сверх 24 часов их работы в период комплексного опробования технологического оборудования. Однако современные реалии таковы, что зачастую системы автоматизации требуют настройке более, чем 24 часа. Так, например наладка контуров регулирования может занимать несколько суток, а то и недель, в зависи-

мости от типа технологического оборудования и его сложности. И при этом причина задержки может быть не в АСУТП, а в технологических недоработках. Выходом в данной ситуации может быть составление ресурсной сметы на работы в период комплексного опробования более 24 часов, исходя из фактически понесенных затрат подрядчиком. В основе подобной сметы будет лежать стоимость человека-часа соответствующего специалиста, предусмотренная ГЭСН.

Программное обеспечение АСУТП

Программное обеспечение является неотъемлемой частью АСУТП, и проектируется и наладывается со-

гласно тех же Сборников, что и оборудование. Однако есть ряд нюансов. В соответствии с ГОСТ 34.003-90 программное обеспечение АСУТП состоит из общего (стандартного) программного обеспечения, представляющего собой совокупность программных средств, разработанных вне в связи с созданием данной конкретной АСУТП, и специального программного обеспечения (СПО), представляющего собой совокупность программных средств, разработанных при создании конкретной АСУТП [3;108]. Согласно разъяснениям от разработчика СБЦ на проектирование АСУТП ЗАО НПЦ «САУ-40», жизненный цикл специального программного обеспечения АСУТП (СПО) включает следующие этапы:

I. разработку документации СПО;

II. изготовление программных средств СПО и их поставка на объект внедрения АСУТП;

III. монтаж программных средств СПО на месте эксплуатации, т.е. загрузка их в поставленные средства вычислительной техники (контроллеры и ПЭВМ);

IV. пуско-наладочные работы, осуществляемые в рамках пуско-наладочных работ АСУТП, состав которых определен в ГЭСН на ПНР АСУТП.

Также в письме детализировано, что СБЦ АСУТП предназначен для определения стоимости разработки именно документации на СПО АСУТП, которая в себя

включает описание программ, тексты программ, руководства оператора, которые нужны для изготовления программных средств.

Таким образом возникают следующие вопросы:

- По пункту I. Как выше указано, в рамках СБЦ АСУТП разрабатывается только текст программы. Однако, непонятно, какой от этого практический толк. И как это возможно реализовать только на бумаге, не используя специальные прикладные пакеты. Получаем ситуацию, что проектировщику необходимо подготовить готовую программу в среде разработки, после чего скопировать ее в текстовый документ и в таком виде отдать Заказчику, для изготовления СПО. Таким образом на этой стадии актуальна только подготовка алгоритмов, но предоставление текста программы. Рекомендуется данную документацию готовить в ходе пуско-наладочных работ.

- По пункту II. Если в рамках подготовки документации СПО, текста программы, в современных реалиях требуется среда разработки и работа программиста, то для чего выделять в отдельный этап изготовление СПО, тем самым, фактически, дублируя затраты по разработке АСУТП. Рекомендуется затраты по разработке СПО определять только в рамках СБЦ АСУТП, без дополнительных затрат на изготовление.

#### Библиографический список

1. Федоров Ю.Н. Справочник инженера АСУТП: Проектирование и разработка. Учебно-практическое пособие. – М.: Инфра-Инженерия, 2016. – 928.
2. П. В. Горячкин, А. Н. Жуков, П. С. Милов. Пособие по составлению сметных расчетов (смет) на пусконаладочные работы по автоматизированным системам управления технологическими процессами (АСУТП) – М.: Координационный центр по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве, 2006. – 103с.
3. Нестеров А. Л. Проектирование АСУТП. Методическое пособие. Книга 1. – СПб – Издательство ДЕАН, 2006. – 552с.

#### References

1. Fedorov YU.N. Spravochnik inzhenera ASUTP: Proektirovanie i razrabotka. Uchebno-prakticheskoe posobie. – M.: Infra-Inzheneriya, 2016. – 928.
2. P. V. Goryachkin, A. N. Zhukov, P. S. Milov. Posobie po sostavleniyu smetnyh raschetov (smet) na puskonaladochnye raboty po avtomatizirovannym sistemam upravleniya tekhnologicheskimi processami (ASUTP) – M.: Koordinatsionnyj centr po cenoobrazovaniyu i smetnomu normirovaniyu v stroitel'stve, 2006. – 103s.
3. Nesterov A. L. Proektirovanie ASUTP. Metodicheskoe posobie. Kniga 1. – SPb – Izdatel'stvo DEAN, 2006. – 552s.

## СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ИНВЕСТИЦИЯХ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Смирнов Е.Н., д.э.н., профессор, Государственный университет управления

Аннотация: На современном этапе развития мировой экономики происходят стремительные структурные изменения в системе международного производства, управления международными инвестициями. Эти трансформации обусловлены текущими сдвигами и модификациями глобальных цепочек создания стоимости. В статье обобщены и проанализированы основные аспекты воздействия цифровизации мировой экономики на переориентацию стратегий транснациональных компаний на ключевых зарубежных рынках.

Ключевые слова: многонациональные компании; цифровизация; цифровые технологии; международное производство; прямые иностранные инвестиции.

Научная специальность публикации: 08.00.14 – Мировая экономика.

Abstract: At the present stage of development of the world economy, rapid structural changes are taking place in the system of international production, international investment management. These transformations are driven by current shifts and modifications of global value chains. The article summarizes and analyzes the main aspects of the impact of digitalization of the global economy on the reorientation of strategies of multinational companies in key foreign markets.

Keywords: multinational companies; digitalization digital technology; international production; direct foreign investments.

### Введение

По мере стремительного роста цифровой экономики значение цифровых и технологических многонациональных компаний (МНК) в международном производстве также существенно возрастает. Только в 2010-2015 гг. активы технологических МНК возросли на 65 %, а их операционные доходы и численность занятых – на 30 % (в то же время, аналогичные показатели у «традиционных» МНК были намного скромнее [15], [16]). Большинство технологических и цифровых МНК расположены в развитых странах, причем более 60 компаний из 100 страной базирования имеют США (эта концентрация еще более выражена в сегменте интернет-платформ, где 10 из 11 крупнейших МНК являются американскими). Примечательно, что среди 100 цифровых МНК лишь 4 представляют развивающиеся страны. Подразделения цифровых МНК за рубежом также концентрируются в основном в развитых странах, тогда как на развивающиеся приходится лишь 12 % зарубежных подразделений цифровых МНК.

В свете указанных тенденций, возникает фундаментальный вопрос для исследования и стратегического анализа: каким образом цифровизация изменяет стратегии интернационализации МНК. Обычно принято утверждать, что цифровизация позволяет уйти от прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поскольку позволяет МНК осуществлять свои глобальные стратегии без физического присутствия на зарубежных рынках [12], [13].

### Основная часть

Сдвиги, сложившиеся в последние десятилетия в международном производстве, на современном этапе претерпевают самые серьезные изменения [3]. Внедрение цифровых технологий в глобальных цепочках поставок во многих отраслях промышленности означает все большее использование нематериальных активов и модели так называемых «облегченных активов» (англ. – asset-light-model). В рамках данной модели компания избавляется от тех активов которые используются неэффективно; при этом компания активно использует аутсорсинг для неэффективных для нее бизнес-процессов [1]. Освоение глобальных рынков и повышение эффективности за счет трансграничных слияний и поглощений больше не требуют использования традиционных, материальных активов [15]. Поэтому в современном международном производстве более стремительно возрастает значение трансграничных услуг и международных платежей за пользование материальными активами (роялти и лицензионных платежей).

В последние годы наблюдается более интенсивный рост добавленной стоимости по сравнению с продажами в деятельности зарубежных подразделений многонациональных компаний [4]. В то же время, замедление роста занятости указывает на изменении пропорций труда и капитала (в пользу капитала) как факторов производства в создании этой добавленной стоимости. Это также подтверждает тенденции цифровизации международного производства, которое все больше переходит к «...цифровой и неосязаемой деятельности» [17, с. 18].

МНК активизируют международную торговлю в рамках ГЦСС, однако не всегда участие страны в ГЦСС способствует притоку ПИИ и повышению их эффективности. ГЦСС способствуют интенсификации экономического роста, занятости и заработной платы квалифицированных работников, таким образом потенциально расширяя разрывы в доходах между странами. ГЦСС перемещают ресурсы не только между отраслями, но и к наиболее продуктивным стадиям производства. Доступ к большему разнообразию сравнительно высококачественной промежуточной продукции увеличивает производительность и экспортную конкурентоспособность, и экспорт на мировые рынки достигается за счет большей экономики масштаба [11], [14]. За счет этих механизмов рост экспорта может способствовать росту внутренних доходов и занятость, даже когда в создании стоимости экспортной продукции доля «домашней» добавленной стоимости невелика. Большее участие стран в ГЦСС ведет не только к росту их совокупного экспорта, но и к росту доли «домашней» добавленной стоимости в экспорте.

ГЦСС также, по всей видимости, усиливают концентрацию в промышленности. Глобализация позволяет фирмам искать новые источники спроса и выпуска. Однако выгоды разных МНК в этой связи отличаются, что обусловлено взаимозависимостью между импортом и экспортом, а также тем, что большая рыночная власть тех или иных фирм позволяет им извлекать сравнительно лучшие условия на рынке. Рыночная власть отдельных фирм может снизить их социально-экономические издержки от участия в ГЦСС.

В рейтинге ведущих многонациональных компаний мира уменьшается число промышленных компаний, что является как результатом развития технологий и цифровых компаний, но также происходит по причине сокращения промышленных конгломератов (последние все чаще подвергаются реструктуризации).

В целом, новая промышленная революция способствует преобразованию сложившихся процессов производства, связанные с ними услуги и бизнес модели, что имеет всесторонние последствия для международного производства и глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) [2]. Некоторые из этих изменений, например увеличение объемов технологий для рещоринга производства и уменьшение значимости фактора низкой оплаты (который ранее служил основной географической детерминантой зарубежных инвестиций), могут, в частности, иметь фундаментальные последствия для специальных экономических зон (СЭЗ) и их применения в инвестиционных стратегиях стран. Происходит формирование нового поколения СЭЗ: происходит их стратегическая переориентация на оказание услуг на основе цифровых технологий и стимулирование инвестиций в хозяйственную деятельность цифровых компаний [17, сс. 132, 195, 200].

Современные цепи поставок быстро изменяются под воздействием цифровых инноваций. Роботы, 3D-принтинг, Big Data, облачные вычисления, «Интернет вещей», а также рост «платформенных компаний» (например, Alibaba, Alphabet, Amazon.com, Apple, Facebook) трансформируют источники получения добавленной стоимости во всех отраслях промышленности. Это создает определенные угрозы для развивающихся стран, поскольку возникает опасение, что

индустриализация на основе трудоемкого экспорта больше не может быть жизнеспособной моделью для стран с формирующимся рынком. Все же научно-технический прогресс мог ускорить торговлю, снижая торговые издержки, увеличивая прибыль от специализации и создания новых товаров и услуг [5, с. 7]. С 1990-х годов многие новые товары стали объектами международной торговли (речь идет, прежде всего, о полуфабрикатах, свидетельствующих о росте фрагментации производства (табл. 1). Так, в 2017 г. 65 % международной торговли было теми товарами, которых не существовало в 1992 году (или которые были существенно изменены). В то же время, демографическая ситуация в развитых странах (старение населения), вероятно, укрепит сравнительное преимущество развивающихся стран, заключающееся в низкой заработной плате в производстве трудоемких товаров и услуг. Между тем, результаты эмпирических исследований показывают, что в отраслях промышленности, в наибольшей степени поддающихся автоматизации, старение населения способно вызвать еще большую автоматизацию и увеличение производительности [9, с. 32]. Вместе с тем, современные исследования показывают, что ввиду растущего замещения труда другими факторами производства необходимо изменять научные подходы к оценке и анализу роли понятия «производительность труда» [6, с. 66].

Таблица 1 - Изменение роли новых товаров в международной торговле, 1996-2017 гг.

Вид товаров	1996	2002	2007	2012	2017
<i>Рост числа новых товаров в общем числе объектов международной торговли, %</i>					
Инвестиционные товары	1,2	1,3	1,7	1,5	2,2
Потребительские товары	1,1	2,0	3,4	7,3	7,4
Запчасти и компоненты	0,7	1,0	1,0	1,0	0,9
Полуфабрикаты	3,5	6,8	8,8	8,9	10,9
Сырьевые товары	0,8	1,4	1,5	2,4	2,6
Прочее	0	0,2	0,2	0,2	0,9
<i>Рост доли новых товаров в совокупном объеме международной торговли, %</i>					
Инвестиционные товары	6,5	8,3	17,2	15,4	18,2
Потребительские товары	2,0	3,6	4,8	9,6	7,7
Запчасти и компоненты	4,3	6,7	11,3	12,1	5,0
Полуфабрикаты	3,4	6,9	11,32	10,0	23,4
Сырьевые товары	0	0,6	0,9	3,3	3,1
Прочее	0	4,0	9,1	14,8	8,8

Источник: составлено по: World Development Report 2020. Global Value Chains: Trading for Development (Working title). – World Bank, January 11, 2019. – 47 p. – P. 24.

Отдельным аспектом является развитие глобальных платформенных компаний, которые работают как в сегменте интернет-продаж, так и в производственно-технологической сфере. Цифровые платформы играют большую роль для ГЦСС, поскольку управляют созданием и распределением стоимости. В различных отраслях промышленности компании стремятся интегрировать цифровые платформы в свой основной бизнес. Цифровые платформы предлагают новые возможности для компаний, однако они вызывают определенные вопросы с точки зрения воздействий на пользователей и общество. Преимуществом здесь является то, что новые товары и услуг могут быть предложены даже малыми компаниями через технологические платформы, которые глобально доступны. Платформы обеспечивают новые способы связей потребителей и производителей, а также производителей и владельцев технологий, создавая новые источники спрос, предложения и новые рынки. При помощи платформ сокращаются затраты и расстояние на доставку товаров; платформы способствуют проверке качества и репутации поставщиков. Основное негативное последствие заключается в монопольных позициях платформ, а также с тем, что платформы могут разрушить традиционные сегменты рынка,

сформировать зависимость пользователей и загнать производителей нисходящего компонента ГЦСС в «ловушку низкой стоимости».

В итоге для эффективного участия стран в ГЦСС нужны глубокие реформы торгового и инвестиционного климата. Важное значение для ряда стран играют либерализация в сфере услуг, формирование эффективных механизмов защиты интеллектуальной собственности и совершенствование отношений межотраслевого обмена [7]. Также важна и политика по созданию внутрифирменных сетей, в которых у фирм в ГЦСС есть развитые взаимосвязи (но не отношения собственности) с ведущей компанией. В этих сетях необходимо формировать климат доверия между партнерами. Необходимо, однако учитывать, что некоторые меры торговой политики носят «искажающий» характер, т.е. могут быть эффективны для одних компаний и совсем не иметь эффекта для других. Так, например, налоговые льготы для иностранных инвестиций широко распространены, но они способствуют трансферту ренты от гостевой страны к стране инвестора.

В последние годы более половины «искажающих» инструментов торговой политики в мире включала: субсидии (26 %); меры, связанные с экспортом (24

%) связанные с торговле инвестиционные меры (4 %) и меры по ПИИ (2 %) [18, с. 33]. Особое беспокойство вызывают субсидии государственным предприятиям, которые вызывают напряженные отношения и дискриминируют интересы других участников ГЦСС. Поэтому реализация потенциала ГЦСС требует продолжения международного сотрудничества в части формирования открытой и предсказуемой торговой политики, а также в части новых инициатив в сфере регулирования, налогообложения и субсидий.

#### Заключение

В целом, цифровые технологии ставят под вопрос традиционные мотивы осуществления ПИИ и указывают на их новые детерминанты. Для цифровых МНК это означает переход от ресурсоемких ПИИ к инвестициям, основанным на знаниях (англ. – knowledge-seeking) и финансовым инвестициям. Использование преимуществ стоимости факторов производства за-

меняется доступом к ключевым нематериальным активам как основному драйверу международных инвестиций [10, с. 115]. Есть, однако, правомерные сомнения по поводу того, насколько бесконечно долго МНК способны наращивать свои оборот и капитализацию, и что для них будет следующим этапом технологического развития [8, с. 32]. С точки зрения разработки эффективной системы регулирования деятельности МНК основной проблемой является неприменимость по отношению к ним стандартных антимонопольных правил ввиду непрозрачности деятельности, где основным объектом являются данные и их конфиденциальность. Вместе с тем, как развитым, так и развивающимся странам необходимо использовать технологии и инновации на благо экономического роста, причем делать это в условиях справедливой конкуренции.

#### Библиографический список

1. Как PHILIPS управляет активами. URL: <https://fd.ru/articles/1377-kak-philips-upravlyaet-aktivami> (дата обращения: 12.07.2019).
2. Лукьянов С., Драпкин И. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2017. – Т. 61. – № 4. – С. 16-25.
3. *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник* / под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Издательство «Юрайт», 2015. – 346 с. ISBN: 978-5-9916-5476-0.
4. *Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс, 2-е изд., перераб и доп.* / отв. ред. В.В. Поляков, Р.К. Щенин. – М.: Кнорус, 2018. – 278 с.
5. *Мировые рынки товаров и услуг в современных условиях: теоретические аспекты и практика функционирования*. Научная монография. – М.: Эдитус, 2018. – 340 с.
6. Смирнов Е. Н., Лукьянов С. А. Формирование и развитие глобального рынка систем искусственного интеллекта // *Экономика региона*. – 2019. – Т. 15, вып. 1. – С. 57-69.
7. Тумаланов Н.В., Лукьянов С.А. Импортзамещение как фактор обеспечения роста жизнеобеспечивающих отраслей экономики // *Сборник материалов международной научно-практической конференции «Повышение конкурентоспособности экономики как направление выхода из экономического кризиса», 11-12 мая 2016 г., г. Чебоксары*. – Чебоксары: Изд-во Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова, 2016. – С. 139-147.
8. *Цифровая экономика и искусственный интеллект – новые вызовы современной мировой экономики: колл. монография (2019)*. М.: Издательский дом ГУУ. 180 с.
9. Acemoglu D., Restrepo P. (2018). *Demographics and Automation*. NBER Working Paper Series, Working Paper 24421, Cambridge.
10. Casella B., Formenti L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporations*, Vol. 25 (1), pp. 101- 130.
11. Constantinescu C., Mattoo A., Ruta M. (2017). Does Vertical Specialization Increase Productivity? *World Bank Policy Research Working Paper 7978*.
12. Eden, L. (2016). "Multinationals and foreign investment policies in a digital world". E15Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum, Geneva. URL: <http://www.e15initiative.org> (дата обращения: 29.06.2019).
13. McKinsey Global Institute (2016). *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*. New York: MGI.
14. Taglioni D., Winkler D. (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, DC: World Bank.
15. UNCTAD (2017a). *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. New York and Geneva: United Nations.
16. UNCTAD (2017b). *World Investment Report, 2017, Technical Annex to Chapter IV*. [http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2017ch4\\_Annex\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2017ch4_Annex_en.pdf) (дата обращения: 16.07.2019).
17. UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special Economic Zones..* New York and Geneva: United Nations.
18. World Bank Group (2019). *World Development Report 2020. Global Value Chains: Trading for Development (Working title)*, January 11, 2019, 47 p.

#### References

1. Kak PHILIPS upravlyaet aktivami. URL: <https://fd.ru/articles/1377-kak-philips-upravlyaet-aktivami> (data obrashcheniya: 12.07.2019).
2. Luk'yanov S., Drapkin I. Global'nye cepochki sozdaniya stoimosti: efekty dlya integriruyushchejsya ekonomiki // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. – 2017. – Т. 61. – № 4. – С. 16-25.
3. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: uchebnik* / pod red. R.K. SHCHHenina, V.V. Polyakova. – М.: Izdatel'stvo «YUrajt», 2015. – 346 s. ISBN: 978-5-9916-5476-0.
4. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyj biznes. Ekspress-kurs, 2-e izd., pererab i dop.* / otv. red. V.V. Polyakov, R.K. SHCHHenin. – М.: Knorus, 2018. – 278 s.
5. *Mirovye rynki tovarov i uslug v sovremennyh usloviyah: teoreticheskie aspekty i praktika funkcionirovaniya*. Nauchnaya monografiya. – М.: Editus, 2018. – 340 s.
6. Smirnov E. N., Luk'yanov S. A. Formirovanie i razvitie global'nogo rynka sistem iskusstvennogo intellekta // *Ekonomika regiona*. – 2019. – Т. 15, vyp. 1. – С. 57-69.

7. Tumalanov N.V., Luk'yanov S.A. Importozameshchenie kak faktor obespecheniya rosta zhizneobespechivayushchih otraslej ekonomiki // Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Povyshenie konkurentosposobnosti ekonomiki kak napravlenie vyhoda iz ekonomicheskogo krizisa», 11-12 maya 2016 g., g. CHEboksary. – CHEboksary: Izd-vo CHuvashskogo gosudarstvennogo universiteta im. I.N. Ul'yanova, 2016. – S. 139-147.
8. Cifrovaya ekonomika i iskusstvennyj intellekt – novye vyzovy sovremennoj mirovoj ekonomiki: koll. monografiya (2019). M.: Izdatel'skij dom GUU. 180 c.
9. Acemoglu D., Restrepo P. (2018). Demographics and Automation. NBER Working Paper Series, Working Paper 24421, Cambridge.
10. Casella B., Formenti L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. Transnational Corporations, Vol. 25 (1), pp. 101- 130.
11. Constantinescu C., Mattoo A., Ruta M. (2017). Does Vertical Specialization Increase Productivity? World Bank Policy Research Working Paper 7978.
12. Eden, L. (2016). "Multinationals and foreign investment policies in a digital world". E15Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum, Geneva. URL: <http://www.e15initiative.org> (data obrashcheniya: 29.06.2019).
13. McKinsey Global Institute (2016). Digital Globalization: The New Era of Global Flows. New York: MGI.
14. Taglioni D., Winkler D. (2016). Making Global Value Chains Work for Development. Washington, DC: World Bank.
15. UNCTAD (2017a). World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. New York and Geneva: United Nations.
16. UNCTAD (2017b). World Investment Report, 2017, Technical Annex to Chapter IV. [http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2017ch4\\_Annex\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2017ch4_Annex_en.pdf) (data obrashcheniya: 16.07.2019).
17. UNCTAD (2019). World Investment Report 2019: Special Economic Zones.. New York and Geneva: United Nations.
18. World Bank Group (2019). World Development Report 2020. Global Value Chains: Trading for Development (Working title), January 11, 2019, 47 p.

## ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ

**Степченко В.Г.**, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

**Сычев Е.В.**, аспирант, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

**Глушак О.В.**, к.э.н., доцент, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

**Глушак Н.В.**, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Аннотация: В статье поставлена задача исследовать предпосылки и содержание инновационного жизнедеятельностного подхода в управлении. Обосновать необходимость внедрения природоподобных технологий в управление.

Ключевые слова: управление, жизнедеятельность, техносфера, биосфера.

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

Abstract: in this article the task is to investigate the background and content of innovative life-activity approach in management. To justify the need for the introduction of nature-like technologies in management.

Keywords: management, life activity, technosphere, biosphere.

### Введение

Президент РФ В.В. Путин поставил задачу кардинального изменения деятельности Правительства. Одним из главных направлений этих изменений, по нашему мнению, должны стать научные исследования в области природоподобных технологий [11].

Но так сложилось, что поручение есть, а как его выполнять, когда многие, если не большинство политиков не до конца представляют что это за технологии.

В литературе можно найти множество интерпретаций данного понятия, но все они сводятся к следующему: природоподобные технологии – это технологии, которые не наносят вред окружающей среде и позволяют сосуществовать вместе, не нарушая баланс между биосферой и техносферой.

Человек является частью биосферы и в процессе своей жизнедеятельности создаёт техносферу. При этом техносфера оказывает существенное влияние на биосферу и на жизнедеятельность человека, то есть происходит обоюдное влияние. Но здесь стоит отметить, что в процессе жизнедеятельности состав техносферы видоизменяется и степень влияния на биосферу становится гораздо более выраженным. Техносферная деятельность человека приводит к серьёзным структурным изменениям в биосфере, которые зачастую сводятся к снижению численности или полному исчезновению целых видов. Задача природоподобных технологий состоит в том, чтобы предложить такие технологии, которые развивая техносферу не будут нарушать баланс с биосферой.

Техносфера возникла в процессе жизнедеятельности людей и, как отмечает Вернадский В.И., это «часть биосферы в прошлом преобразованная людьми с помощью прямого или косвенного воздействия технических средств в целях наилучшего соответствия своим материальным и социально-экономическим потребностям» [4].

В процессе наших рассуждений возникает три вопроса:

1. Что же такое жизнедеятельность человека?
2. Как управлять жизнедеятельностью людей, чтобы результаты этой жизнедеятельности не нарушали структуру и содержание биосферы?
3. Как жизнедеятельность людей оказывает влияние на развитие человека?

### Основная часть

Ответ на первый вопрос не так очевиден, как может показаться. Анализ современных публикаций

даёт возможность авторам выделить основные подходы к интерпретации понятия «жизнедеятельность»:

«Жизнедеятельность – совокупность процессов, протекающих в живом организме, служащих поддержанию в нём жизни и являющихся проявлениями жизни» [22].

«Жизнедеятельность – совокупность всех форм человеческой активности ...» [20].

«Жизнедеятельность – совокупность видов активности, объединяемых понятием жизни и свойственная живым существам» [6].

«Жизнедеятельность – это процесс телесно душевно духовного становления и развития человека в конкретных общественно исторических, экономических и прочих внешних условиях и под влиянием выполняемой им конкретной деятельности» [1].

«Жизнедеятельность – способность живого организма к существованию, функционированию в определённой среде» [2].

«Жизнедеятельность – совокупность жизненных отправлений, составляющих деятельность организма» [2].

«Жизнедеятельность – деятельность, работа человека за время его существования, жизни» [12].

Анализируя эти определения можно выделить три подхода (уровня) понимания жизнедеятельности человека.

Во-первых, это базовый уровень, характеризующийся физиологическими потребностями и развитием человека. На данном этапе все пожелания и потребности ограничиваются физиологией (пища, сон, безопасность).

Во-вторых, это психологический (духовный) уровень развития и становления человека. На данном этапе происходит развитие разума, чувств и эмоций.

В-третьих, это социально-экономический уровень. Человек в процессе жизнедеятельности, стремится к удовлетворению материальных потребностей. Эти потребности могут быть удовлетворены только через взаимосвязанные элементы: цель (возникшая потребность), осознание (знание), творчество (метод), проявление (источник), признание (производство) и творение (результат).

Каждый из уровней мы не можем рассматривать отдельно, поскольку происходит не просто переход от одного уровня к другому, а происходит накопление определённых знаний, предпочтений, опыта, в общем всего того, что в последующем будет называться человеческим капиталом.

В соответствии с этими утверждениями авторы предлагают понимать под жизнедеятельностью процесс накопления и эволюционного развития физиологических, психологических (духовных) и социально-экономических потребностей. Эволюция заключа-

ется в том, что эти потребности развиваются в виде спиралевидной формы, где каждый последующий виток выступает как более высокий уровень развития этих потребностей (рисунок 1).



Рисунок 1 - Спиральная структура развития человеческих потребностей в процессе жизнедеятельности

Такую форму развития человеческих потребностей можно назвать природоподобной, поскольку именно в природе и окружающем нас мире можно

найти большое количество подтверждений нашей концепции (рисунки 2 и 3).



Рисунок 2 - Спиралевидная форма в природе

Данные размышления подводят нас ко второму вопросу, а именно как осуществлять управление жизнедеятельностью человека, чтобы процесс не

отрывал нас от природы и не оказывал отрицательного влияния на биосферу в целом.



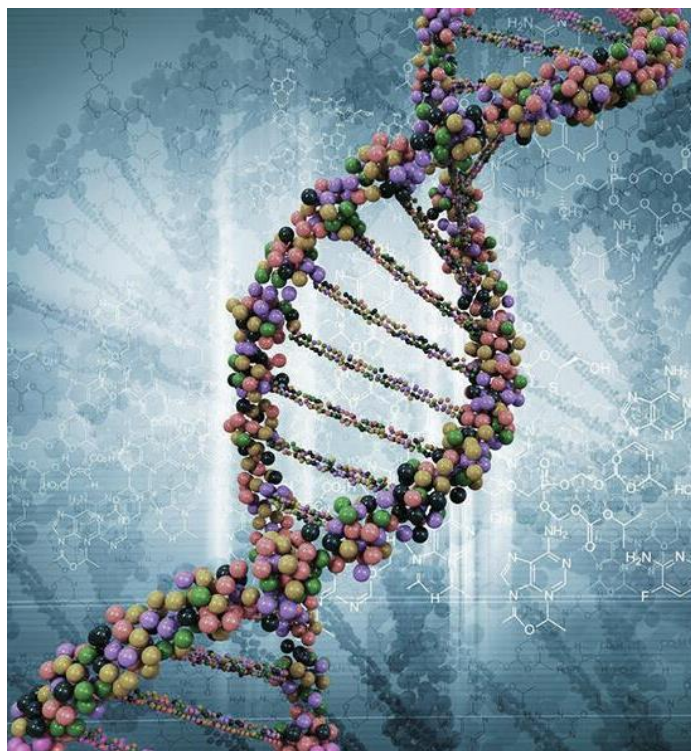


Рисунок 3 – Спираль ДНК человека

Жизнедеятельный мир людей развивается и этот процесс непрерывен и бесконечен. Усложнение жизнедеятельного мира людей, ведёт и к усложнению управленческой науки. Однако сама наука не поспевает за этими изменениями, поскольку принципы и методы управления практически не изменились за последние 100 лет, а экономическая наука, в целом, не способна справиться с глобальными изменениями. Здесь же можно упомянуть и о том, что экономическая наука за этот период не смогла предсказать ни одного экономического кризиса, что говорит о её неорганизованности.

Космос, природа, человек и их спиралевидная форма, напротив, говорит об её организованности. Таким должно быть и управление, то есть спиралеподобным. Это не будет нарушать природной гармонии и очень хорошо впишется в жизнедеятельность людей, и не будет разрушать жизнь. Это легко проследить на основе классической теории управления.

Когда в начале прошлого века Анри Файоль определил четыре основные функции управления (планирование, организация, мотивация и контроль), они остались неизменными по сей день. Это эксплуатационная модель управления, которая основывалась на физическом труде работников (рабов), когда уровень промышленного производства был не высоким. В настоящее время, при выполнении многих операций, человеческого участия практически не требуется. То есть, методология организации производства изменилась, а методы управления остались прежними. Мы, как и ранее, вначале вкладываем капитал в создание производства и затем начинаем мотивировать людей к труду, жёстко контролируя каждое их действие. Мы навязываем персоналу ложные цели и пытаемся ими манипулировать называя это управлением. Этим, управление себя дискредитирует и заведомо становится несостоятельным. Мы уходим от спиралевидного модели и разрываем природные связи человека и природы.

Давайте разберёмся, что же такое управление в современном понимании (таблица 5).

Как видно, существует множество определений понятия «управление» и в таблице представлены

далеко не все. Однако большинство из них носят механистический характер, подразумевая под управлением некоторое воздействие на ту или иную систему. Это западное понимание, которое давно уже себя исчерпало. Мы считаем, что суть управления должно определять не тем как воздействовать на человека, а через что. То есть когда мы понимаем потребности конкретного человека (сотрудника, работника) и цели, ради которых он выполняет ту или иную работу, мы можем синхронизировать цели хозяйствующего субъекта и сотрудника и, тогда вся его работа будет иметь совершенно другую мотивацию. Отсюда мы будем понимать под управлением процесс глубинного взаимодействия и познания потребностей человека с целью синхронизации их с целями хозяйствующего субъекта.

Конечно, говорить о том, что мы являемся первопроходцами в предложении концепции биоадекватного управления, не совсем верно. В настоящее время эта концепция применяется в некоторых странах и весьма эффективно.

Управление мыслями через управление традициями позволило в своё время возникнуть так называемому «японскому чуду». И по прошествии времени от модели японцы так и не отказались. Кроме того активно применяются методы, которые в литературе можно встретить под названием «Коучинг», «Обучение действием» и другие. Но как ни странно такой подход находит применение не так часто как хотелось бы. В большинстве своём применяется механистическая система управления, которая ориентируется на управление по результатам, что особенно заметно в России. Именно у нас во всех сферах пытаются оценивать результативность через показатели эффективности, которые направлены на повышение эффективности управления через достижение определённого уровня.

Это привело к тому, что любой работник, сотрудник, или даже учёный, стремясь выполнить необходимые показатели, идёт на различные уловки. Методологически ничего не делается, поскольку люди заняты выполнением установленных показателей. И здесь мы переходим не к эффективности, а к эффек-

ту – внешнему восприятию. То есть по цифрам у нас все хорошо (это и есть эффект), а по факту все не так радужно.

Таблица 5 – Современные определения понятия «Управление»

Источник (автор)	«Управление» - это
Новейший политологический словарь	«функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима функционирования, реализацию программы по достижению цели деятельности» [17].
Т.П. Данько	«организация тех или иных процессов для достижения намеченных целей» [9].
В.М. Маслова	«процесс координации различных деятельности с учётом их целей, условий выполнения, этапов реализации» [15].
А.В. Шестаков	«сознательное целенаправленное воздействие со стороны государства, экономических субъектов, на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия в нужное русло и получить желаемые результаты» [27].
Социология: энциклопедия	«процесс систематического, сознательного, целенаправленного воздействия людей на общественную систему в целом или её отдельные звенья (производство, социальную и духовную жизнь, отрасли экономики и др.) на основе познания и использования присущих обществу объективных закономерностей и прогрессивных тенденций в интересах обеспечения его эффективного функционирования и развития» [24].
А.А. Деркач	«деятельность по организации систем с целью обеспечения их целостности, поддержания оптимального функционирования для решения поставленных задач» [10].
В.Н. Савченко	«функция организованных систем различной природы (биологических, технических, социальных), обеспечивающая сохранение их определённой структуры, поддержание режима деятельности, реализации их программ» [21].
С.А. Лебедев	«искусство соотнесения целей деятельности со средствами с позиции её эффективности» [14].
П.В. Кикель Э.М. Сороко	« неотъемлемый элемент организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), функция этих систем, обеспечивающая сохранение их определённой структуры, поддержание обменных процессов, режима деятельности, реализацию их программ и целей» [13].
Е.М. Удовиченко	«функция организованных систем любого характера (материальных, культурных, политических и пр.), обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима оптимальной деятельности, реализацию их программ и поставленных задач и целей» [25].
М.И. Халиков	«функция системы, направленная на выживание этой системы посредством координации, организации, упорядочения элементов данной системы, как между собой (внутри себя), так и с внешней средой. Представляет собой деятельность субъекта, направленную на изменение состояния объектов и (или) субъектов (в том числе и себя), по заранее продуманному плану действий. Деятельность по приведению объективного процесса к субъективно выбранной цели» [26].
В.П. Попов, И.В. Крайнюченко	«процесс взаимодействия доминирующей подсистемы с другими элементами системы для достижения определённой общей цели» [18].
О.С. Виханский, А.И. Наумов	«динамически изменяющиеся в пространстве и времени, связанные между собой, управленческие функции, целью которых является решение проблем и задач организации» [5].
А.И. Радченко	«особый вид постадийного, целенаправленного воздействия на связи и отношения людей в процессе производства» [19]. «вид деятельности, с помощью которой субъект управления оказывает воздействие на управляемый объект» [19].
Новая философская энциклопедия	«функция организованных систем, возникших естественным (эволюционным) или искусственным (креационным) путём» [16].
М.А. Эйнгорн	«упорядочивающее воздействие одной системы на другую, направленное на поддержание и улучшение функционирования объекта управления» [28].
Современная энциклопедия. Этикет	«функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их определённой структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей...» [23].
Большой энциклопедический словарь	«вид подчинительной синтаксической связи, при которой главенствующий компонент словосочетания требует постановки зависимого компонента в определённой грамматической форме, причём форма главенствующего слова не вызывает изменения формы управляемого...» [3].

Пытаясь скрыть проблемы за «хорошими» показателями, нам все сложнее становится оценивать реальное состояние экономики государства и отдельных отраслей. Чтобы успевать за изменениями, происходящими в окружающем нас мире, подходы к управлению должны иметь природоподобную основу. Показатели отдалают нас от жизнедеятельного мира и ведут в тупик.

Отвечая на третий вопрос, позволим себе не много порассуждать. Осуществлять любое управленческое воздействие невозможно без наличия объекта управления. При этом объект управления должен

быть, т.е. осуществлять жизнедеятельность (существовать). В идеале ни одно управленческое решение не должно нанести ущерб для бытия человека и его жизнедеятельности [8].

По мнению профессора Горбова Н.М. природоподобное управление не должно ограничивать человека рамками, поскольку именно свобода действий и мыслей позволит раскрыть талант, заложенный природой и добиться гораздо больших успехов [7].

В соответствии с моделью Горбова Н.М. жизнедеятельность человека можно представить в виде девятисферной модели (рисунок 4).

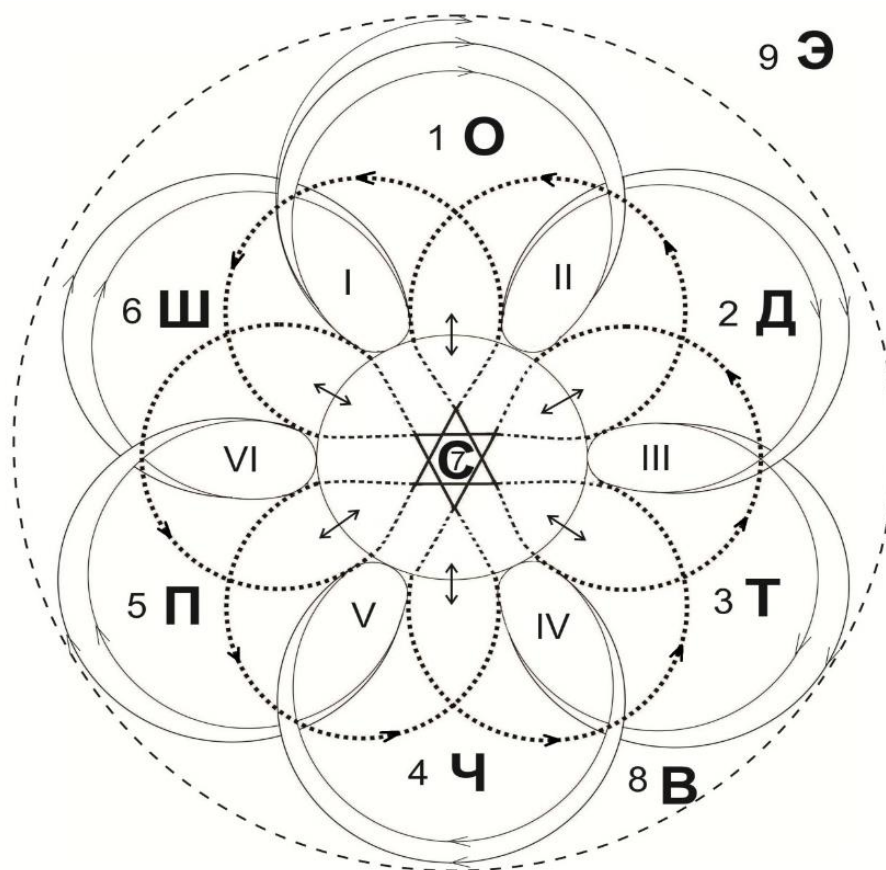


Рисунок 4 - Модель жизнедеятельностных контактов человека в обмене со средой обитания

Данная модель характеризует контакты человека со средой обитания. «Это обыкновенное информационное устройство, настраивающее внутренний мир человека на осознание сущностей (смыслов) его жизни» [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]:

1. Духовная составляющая (целевая).
2. Творческая (интеллектуальная, познавательная).
3. Орудийная (технично-инструментальная, физическая, техническая).
4. Ресурсно-предметная.
5. Операционно-технологическая (преобразовательная).
6. Вещественная (продуктивная, результативная, потребительская).
7. Межличностно-социальная.
8. Организационно-информационная.
9. Экологическая (внешняя среда, экосмос).

Такая модель жизнедеятельностных контактов может стать методологической основой формирования системы управления на любом уровне. Здесь мы

уходим от ригидного направленного, жёстко ограниченного управления к самоуправлению.

#### Заключение

Таким образом, в соответствии с поставленной целью мы рассмотрели базовые аспекты концепции жизнедеятельностного подхода в управлении и доказали её жизнеспособности. В соответствии с концепцией, нами было предложено уточнённое определение понятия «жизнедеятельность», как процесс накопления и эволюционного развития физиологических, психологических (духовных) и социально-экономических потребностей, которые развиваются и выходят на новый уровень в виде спиралевидной формы, где каждый последующий виток выступает как более высокий уровень развития этих потребностей. Кроме того мы предложили своё понимание дефиниции «управление», применительно к хозяйствующим субъектам, как процесс глубинного взаимодействия и познания потребностей человека с целью синхронизации этих потребностей с целями хозяйствующего субъекта.

#### Библиографический список

1. Безрукова В.С. Основы духовной культуры: энциклопедический словарь педагога. — Екатеринбург, 2000. — 937 с.
2. Большой толковый словарь русских существительных: идеографическое описание. Синонимы. Антонимы / Под ред. проф. Л. Г. Бабенко. М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2005. — 864 с.
3. Большой энциклопедический словарь / Ред. А.М. Прохоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. — 1456 с.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. — М.: Айрис-пресс, 2012. — 576 с.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. — 656 с.
6. Головин С.Ю. Словарь практического психолога. Минск: Харвест, 1998. — 551 с.
7. Горбов Н.М. Горбова Т.М., Барсуков Н.В., Косолапов Б.В., Лысенков С.Г., Макарова Г.В., Родоманов В.Ф., Фомина А.Н., Фомин Н.В. Биоадекватное управление: жизнедеятельностный подход, природосообразная методология: Коллективная монография / Н.М. Горбов — Брянск: ООО «Новый проект», 2017. — 126 с.
8. Горбов Н.М., Глушак Н.В., Горбова Т.М., Барсуков Н.В., Косолапов Б.В., Лысенков С.Г., Макарова Г.В., Погонишева Д.А., Семенова Л.С., Фомина А.Н., Фомин Н.В., Храмченко Т.Н. Природоподобное управле-

- ние: жизнедеятельностный подход, биоадекватные технологии: Коллективная монография / Под редакцией Н.М. Горбова. Брянск, 2017. (2-е издание): ООО «Новый проект», 2017. – 157 с.
9. Данько Т. П. Управление маркетингом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. П. Данько. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 521 с.
  10. Деркач А.А. Акмеологический словарь. М.: РАГС, 2004. – 161 с.
  11. Еженедельник «Аргументы и факты» 21.12.2016. - № 51
  12. Ефремова Т.Ф. Современный словарь русского языка: три в одном: орфографический, словообразовательный, морфемный : около 20 000 слов, около 1200 словообразовательных единиц / Т.Ф. Ефремова. - Москва : АСТ : Астрель, 2010. - 699.
  13. Кикель П.В., Сороко Э.М. Краткий энциклопедический словарь философских терминов/ П.В. Кикель, Э.М. Сороко. – Минск: БГПУ, 2006.– 266 с.
  14. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь основных терминов. — М.: Академический Проект, 2004. — 320 с.
  15. Маслова В. М. Управление персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
  16. Новая философская энциклопедия / Научно-ред. совет: В. С. Стёпин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, А. П. Огурцов. - 2-е изд., испр. и доп. — М.: Мысль, 2010. — Т. 1–4. — 2816 с.
  17. Новейший политологический словарь/ авт.-сост. Д. Е. Погорелый, В. Ю. Фесенко, К. В. Филиппов. - Ростов н/Д: Феникс, 2010. - 318 с.
  18. Попов В.П. Глобальная эволюция и синергетика ноосферы / В.П. Попов, И.В. Крайнюченко. — Ростов-на-Дону, 2003. — 315 с.
  19. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход / Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИКЦ «Март»; Ростов н/Д: Издательский центр «Март», 2007. — 608 с.
  20. Российская энциклопедия по охране труда: В 3 т./ Рук. проекта М. Ю. Зурабов; Отв. ред. А. Л. Сафонов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: НЦ ЭНАС, 2007. — 1248 с.
  21. Савченко В.Н. Начала современного естествознания: тезаурус / В.Н. Савченко, В.П. Смагин. — Ростов н/Д.: Феникс, 2006. — 336 с.
  22. Свободная энциклопедия Википедия. Жизнедеятельность <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C> (дата обращения: 15.09.2019).
  23. Современная энциклопедия. Этикет / Авт. сост. Гусев И. Е.— Мн.: Харвест, 2000.— 352 с.
  24. Социология: энциклопедия / сост. А. А. Грицанов [и др.]. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1312 с.
  25. Удовиченко Е.М. ФИЛОСОФИЯ: конспект лекций и словарь терминов (элементарный курс): Учебное пособие. – Магнитогорск: МГТУ, 2004. – 197 с.
  26. Халиков М.И. Система государственного и муниципального управления [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.И. Халиков. - 3-е изд, стер. – М.: ФЛИНТА, 2014. – 448 с.
  27. Шестаков А.В. Экономика и право: Энциклопедический словарь Издательство: Дашков и К°, 2000 – 568 с.
  28. Эйнгорн М.А.. Терминологический словарь по строительству на 12 языках / М.Е. Беленький, Г.В. Визирян, Е.Д. Волков, И.Д. Днепровая, Н.А. Колобянин, И.А. Комаров, Ю.М. Лашин, Г.Г. Лысакова, В.З. Мелёхин, О.М. Пашухина, М.И. Смирнов, Г.В. Суслова. Изд. – М.: «Русский язык». - 1986. – 1368 с.

#### References

1. Bezrukova V.S. Osnovy duhovnoj kul'tury: enciklopedicheskij slovar' pedagoga. — Ekaterinburg, 2000. — 937 s.
2. Bol'shoj tolkovyj slovar' russkih sushchestvitel'nyh: ideograficheskoe opisanie. Sinonimy. Antonimy / Pod red. prof. L. G. Babenko. М.: AST-PRESS KNIGA, 2005. — 864 s.
3. Bol'shoj enciklopedicheskij slovar' / Red. A.M. Prohorov. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Bol'shaya Rossijskaya enciklopediya, 2000 . – 1456 s.
4. Vernadskij V.I. Biosfera i noosfera. — М.: Ajris-press, 2012. — 576 s.
5. Vihanskij O.S., Naumov A.I. Menedzhment: uchebnik / O. S. Vihanskij, A. I. Naumov. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Magistr: INFRA-M, 2014. - 656 s.
6. Golovin S.YU. Slovar' prakticheskogo psihologa. Minsk: Harvest, 1998. — 551 s.
7. Gorbov N.M. Gorbova T.M., Barsukov N.V., Kosolapov B.V., Lysenkov S.G., Makarova G.V., Rodomanov V.F., Fomina A.N., Fomin N.V. Bioadekvatnoe upravlenie: zhiznedeyatel'nostnyj podhod, prirodosobraznaya metodologiya: Kollektivnaya monografiya / N.M. Gorbov – Bryansk: ООО «Novyj projekt», 2017. – 126 s.
8. Gorbov N.M., Glushak N.V., Gorbova T.M., Barsukov N.V., Kosolapov B.V., Lysenkov S.G., Makarova G.V., Pogonyshcheva D.A., Semenova L.S., Fomina A.N., Fomin N.V., Hramchenko T.N. Prirodopodobnoe upravlenie: zhiznedeyatel'nostnyj podhod, bioadekvatnye tekhnologii: Kollektivnaya monografiya / Pod redakciej N.M. Gorbova. Bryansk, 2017. (2-е издание): ООО «Novyj projekt», 2017. – 157 s.
9. Dan'ko T. P. Upravlenie marketingom: uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury / T. P. Dan'ko. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Izdatel'stvo YUrajt, 2016. — 521 с.
10. Derkach A.A. Акмеологический словарь'. М.: RAGS, 2004. – 161 с.
11. Ezhenedel'nik «Argumenty i fakty» 21.12.2016. - № 51
12. Efremova T.F. Sovremennyj slovar' russkogo yazyka: tri v odnom: orfograficheskij, slovoobrazovatel'nyj, morfemnyj : okolo 20 000 slov, okolo 1200 slovoobrazovatel'nyh edinic / T.F. Efremova. - Moskva : АСТ : Astrel', 2010. - 699.
13. Kikel' P.V., Soroko E.M. Kratkij enciklopedicheskij slovar' filosofskih terminov/ P.V. Kikel', E.M. Soroko. – Minsk: BGPU, 2006.– 266 s.
14. Lebedev S.A. Filosofiya nauki: Slovar' osnovnyh terminov. — М.: Akademicheskij Proekt, 2004. — 320 s.
15. Maslova V. M. Upravlenie personalom : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata / V. M. Maslova. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Izdatel'stvo YUrajt, 2016. — 492 s.

16. Novaya filosofskaya enciklopediya / Nauchno.-red. sovet: V. S. Styopin, A.A. Gusejnov, G.YU. Semigin, A. P. Ogurcov. - 2-e izd., ispr. i dopol. — M.: Mysl', 2010. — T. 1—4. — 2816 s.
17. Novejshij politologicheskij slovar'/ avt.-sost. D. E. Pogorelyj, V. YU. Fesenko, K. V. Filippov. - Rostov n/D: Feniks, 2010. - 318 s.
18. Popov V.P. Global'naya evolyuciya i sinergetika noosfery / V.P. Popov, I.V. Krajnyuchenko. — Rostov-na-Donu, 2003. — 315 s.
19. Radchenko A.I. Osnovy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya: sistemnyj podhod / Uchebnik. — 3-e izd., pererab. i dop. — M.: IKC «Mart»; Rostov n/D: Izdatel'skij centr «MarT», 2007. — 608 s.
20. Rossijskaya enciklopediya po ohrane truda: V 3 t./ Ruk. proekta M. YU. Zurabov; Otv. red. A. L. Safonov. — 2-e izd., pererab. i dop. — M.: NC ENAS, 2007. — 1248 s.
21. Savchenko V.N. Nachala sovremennogo estestvoznaniya: tezaurus / V.N. Savchenko, V.P. Smagin. — Rostov n/D.: Feniks, 2006. — 336 s.
22. Svobodnaya enciklopediya Vikipediya. ZHiznedeyatel'nost' <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C> (data obrashcheniya: 15.09.2019).
23. Sovremennaya enciklopediya. Etiket / Avt. sost. Gusev I. E.— Mn.: Harvest, 2000.— 352 s.
24. Sociologiya: enciklopediya / sost. A. A. Gricanov [i dr.]. — Mn.: Knizhnyj Dom, 2003. — 1312 s.
25. Udovichenko E.M. FILOSOFIYA: konspekt lekcij i slovar' terminov (elementarnyj kurs): Uchebnoe posobie. — Magnitogorsk: MGTU, 2004. — 197 s.
26. Halikov M.I. Sistema gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya [Elektronnyj resurs]: uchebnoe posobie / M.I. Halikov. - 3-e izd, ster. — M.: FLINTA, 2014. — 448 s.
27. SHestakov A.V. Ekonomika i pravo: Enciklopedicheskij slovar' Izdatel'stvo: Dashkov i K°, 2000 — 568 s.
28. Ejngorn M.A.. Terminologicheskij slovar' po stroitel'stvu na 12 yazykah / M.E. Belen'kij, G.V. Viziryan, E.D. Volkov, I.D. Dneprova, N.A. Kolobyanin, I.A. Komarov, YU.M. Lashin, G.G. Lysakova, V.Z. Melyohin, O.M. Pashuhina, M.I. Smirnov, G.V. Suslova. Izd. — M.: «Russkij yazyk». - 1986. — 1368 s.

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ФУНКЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

**Суходоева Л.Ф.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

**Роганова С.Ю.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет

**Рачинский А.В.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

**Зенова Е.Н.**, к.э.н., доцент, Нижегородская Академия МВД России

**Суходоев Д.В.**, к.э.н., доцент, Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

Аннотация: В статье раскрыты особенности трансформации финансовой функции как вида экономической деятельности. Показано, что торговый сектор экономики является сложным межотраслевым и многофункциональным комплексом с многообразными связями. Выявлена специфика финансовой функции при реализации ее в торговых центрах. Исследованы направления и инструменты трансформации финансовой функции торговых центров. Рассмотрена динамика создания торговых центров в крупнейших городах России. Подробно представлен цифровой финансовый и коммуникационный анализ торговых центров в современном мире. Разработана модель адаптации торговых центров с учетом финансовых процессов.

Ключевые слова: Финансовая функция, адаптация торговых центров, бизнес-показатели, трансформация, клиентоориентированность.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The article reveals the features of the transformation of the financial function as a type of economic activity. It is shown that the trade sector of the economy is a complex intersectoral and multifunctional complex with diverse ties. The specificity of the financial function during its implementation in shopping centers is revealed. The directions and tools of transformation of the financial function of shopping centers are investigated. The dynamics of creating shopping centers in the largest cities of Russia is considered. The digital financial and communication analysis of shopping centers in the modern world is presented in detail. A model of adaptation of shopping centers taking into account financial processes has been developed.

Keywords: Financial function, adaptation of shopping centers, business indicators, transformation, customer focus.

Для торговых центров необходимость трансформации финансовой функции объясняется рыночной интеграцией стран и диверсификацией продукции [3]. Выведение на рынок цифровых технологических инструментов, таких как интернет-банкинг, блокчейн, искусственного интеллекта и роботизации бизнес-процессов, позволяет преобразовать операционные финансовые модели организаций с помощью прорывных технологий. Финансовые центры и любое государство могут быть с одной стороны – кредиторами, а с другой – заемщиками. Следовательно, это два полноправных члена финансового рынка с удаленным доступом. При трансформации финансовой функции торговые центры имеют возможность своевременно видеть изменения спроса и цен на рынке и отвечать на его вызовы. Приспособление к рыночным изменениям – это использование цифрового финансового механизма в части выполнения договорных, налоговых и других денежных обязательств.

Изменения финансовой функции требуют от торговых субъектов адаптации на современном рынке и касаются следующих тенденций:

- либерализации цен;
- цифровизации экономики;
- интеграции в мировую систему;
- социализации общества;
- телекоммуникации технологий.

Развитие торгового предприятия в современных условиях осуществляется по направлению превращения его в торговые центры различных форматов [5], которое позволяет трансформировать финансовую функцию и сделать ее более открытой, информационной, унифицированной и способной нестандартно внести весомый вклад в достижение стратегических целей организации.

При условии правильного применения цифровых технологий в финансовых операциях высвобождается время у персонала финансовых подразделений организации [1], которое целесообразно использовать на обеспечение клиентоориентированности. Эта ориен-

тация на спрос согласно западноевропейскому и американскому опыту, позволит трансформацию финансовой функции использовать как средство повышения эффективности бизнеса.

В условиях глобальной конкуренции данный переход может происходить по следующей схеме:

- ориентация на покупателей для удовлетворения их спроса;
- ориентация на сбыт товаров востребованной на различных рынках;
- ориентация, основанная на изучении потребностей и запросов покупателей, когда продукция отвечает этим запросам.

В настоящее время в мире насчитывается около 47 000 действующих торговых центров и большинство из них классифицируются либо как небольшие центры от 5 000 м<sup>2</sup> до 20 000 м<sup>2</sup>, либо как средние по размеру центры, имеющие торговую площадь от 20 000 м<sup>2</sup> до 40 000 м<sup>2</sup>.

Так, наибольшую среднюю площадь торговых центров имеет Китай, которая составляет 85 млн. м<sup>2</sup>. Со значительным отрывом идут Филиппины, у которых средняя площадь торговых центров составляет примерно 60 млн. м<sup>2</sup>, что на 30% меньше, чем у Китая. Третье место принадлежит Чили, средняя торговая площадь которого чуть меньше 59 млн. м<sup>2</sup>, т.е. на 31% меньше, чем у лидера. В десятку входят такие страны как Таиланд, Тайвань, Перу, Мексика, Болгария, Россия, Вьетнам. Самую маленькую среднюю торговую площадь имеют такие страны как Мальта, Нидерланды и Норвегия.

Однако, развитость торговых центров требует большей последовательности и определенности этапов их создания или развития с точки зрения финансовой функции [4]. Требуется не только совершенствование финансовой функции, особенно в части налоговой базы различных субъектов, но и возможности ее в предоставлении финансовой информации (рис.1). На практике существует два варианта этих процессов: когда вторичной информации о фи-

нансовом законодательстве недостаточно и когда вторичной информации вполне достаточно для соз-

дания или развития торговых центров.



Рисунок 1 - Модель адаптации торговых центров с учетом финансовых процессов.

На основе полученной информации, финансовые службы организации правоспособны изменить бизнес-показатели своей деятельности[2]. Они стремятся к лидерству на рынке и используют цифровые технологии для сокращения времени проведения финансового анализа состояния рынка, тем самым уменьшая издержки на транзакционную работу.

На современном этапе развития, появляется возможность сделать вывод о том, что развитие бизнеса привело к увеличению размера торговых площадей ведущих центров мира, которые составляют примерно 20 000 м<sup>2</sup>, но в Китае почти на 77% больше – 85 000 м<sup>2</sup>. Развивающиеся регионы Азии и Латинской Америки имеют самые большие размеры торговых площадей - 53 000 м<sup>2</sup> и 29 000 м<sup>2</sup>. В более развитых США и Канаде торговые центры имеют ниже площади по сравнению с центрами Азии и Латинской Америки, где средняя площадь соответственно равна 21 000 м<sup>2</sup> и 18 000 м<sup>2</sup>.

В Люксембурге на 1000 жителей самая большая концентрация торговых центров, здесь на 1000 граждан есть более 600 м<sup>2</sup>. Второе место по торговым площадям, приходящимся на одного гражданина занимают Нидерланды (более 500 м<sup>2</sup>). Третью позицию в рейтинге занимает Ирландия- более 400 м<sup>2</sup>. Мень-

ше насыщены торговыми центрами Греция, Сербия, где на каждую 1000 граждан требуется соответственно 78 и 52 м<sup>2</sup> [3].

Сделаем расчеты насыщенности торговыми площадями Европы (НЕв), отдельно Западной (НЗЕв), Восточной Европы (НВЕв) и сравним эти показатели с данными России.

$$НЕв=(108+60+129+426+403+133+108+138+132+229+235+187+517+89+294+478+269+249+625+286+257+52+78+251):24=199,5 м^2$$

$$НЗЕв=(89+294+187+478+625+517+249):7=262 м^2$$

$$НВЕв=(129+60+108+251+235+138):6=137 м^2$$

$$НРоссии=129 м^2$$

Следовательно, в России меньше как самих торговых центров, так и площадей на одного жителя по сравнению со странами Европы на 70 м<sup>2</sup>.

Если сравнивать насыщенность по крупным городам Европы, то Москва и Санкт-Петербург также не являются лидерами, значительно уступая Варшаве, Праге, Стокгольму и Парижу.

Проведем анализ насыщенности торговыми площадями в городах-миллионниках России, результаты представим в таблице 1.

Таблица 1 – Насыщенность в городах-миллионниках России на 2015 год

	Население города на 2015 год, чел.	Торговая площадь, 2015 год, м <sup>2</sup> .	Число торговых центров, шт.	Насыщенность, к м <sup>2</sup> /1000 чел.
Краснодар	853 800	1 306 300	19	1 530
Екатеринбург	1 428 100	1 737 000	26	1 216
Самара	1 171 820	1 221 600	14	1 042
Уфа	1 110 900	1 144 700	19	1 030
Ярославль	606 700	886 070	9	966
Москва	12 325 300	10 106 740	329	820
С.-Петербург	5 191 700	4 230 000	83	815

Из рассматриваемых городов более содержательным стал Краснодар, имея на 1000 жителей 1530м<sup>2</sup>. Здесь крупнейшими торговыми точками стали такие центры как: «СБС Мегамолл» (180,4тыс м<sup>2</sup>), «Красная площадь Краснодар» (178 тыс.м<sup>2</sup>) и «О3 Молл» (227 тыс. м<sup>2</sup>). Второе место занимает Екатеринбург, где на 1 000 человек приходится 1 216 м<sup>2</sup>, что на 314 м<sup>2</sup> меньше, чем у Краснодара. Крупнейшие форматы в торговле – «GagarinMall» (300 тыс. м<sup>2</sup> «Гринвич» (265 тыс. м<sup>2</sup>), «Мега Екатеринбург» (127 тыс. м<sup>2</sup>). Третье место принадлежит Самаре – 1 042 м<sup>2</sup> приходится на каждые 1000 человек. «Good’Ok»

(245 тыс. м<sup>2</sup>), «Аврора Молл» (180 тыс.м<sup>2</sup>), «Московский» (140 тыс.м<sup>2</sup>) представляют собой самые крупными торговые центры Самары.

Рассматривая динамику создания современных торговых точек можно отметить, что активное развитие началось с 2012 года. Пик развития наблюдается в 2015 году. Большинство новых центров было открыто в городах с численностью жителей меньше миллиона. Это показывает на тенденцию смещения деловоперской активности из крупных городов в города с развитой инфраструктурой. Например, созданы такие центры как: в Сыктывкаре «ПАРМА»,

«ИТАЛМАС» в Ижевске, «Атолл» в Кстове, «Спешилove» в г.Перми. Исследование развития торговых центров в России и в мире показало, что в течение последних 5 лет произошли значительные изменения в развитии торговых центров по всему миру [12]. В настоящее время продолжают развиваться и адаптироваться разные формы розничной торговли. Девелоперы, ритейлеры и инвесторы будут сталкиваться с трудностями, поскольку все большее развитие получает электронная коммерция, которая выходит на первый план. Трансформация финансовой функции должна позволить иметь сопоставимую налоговую базу. Другая проблема состоит в том, что рынок уже насыщен большей долей традиционных центров, поэтому необходимо строительство таких центров, в котором будут преобладать новые разработки и финансовая функция должна обеспечить их эффективность. Так, например, история аутлет-центров, стрип-моллов, ритейл-парков в США, Канаде насчитывает уже почти полвека. Современные форматы торгово-развлекательных центров появились в России в середине 1990-х годов и большинство из них представляют собой типичные развлекательные предприятия. А такие торговые форматы как, аутлет-магазин, ритейл-парк, эффективно и

успешно работающие на западном рынке, на российском рынке слабо развиты.

Потенциал трансформации финансовой функции неординарный [6]. Это видно по состоянию развития торговых центров в России. Недостаточно вариантов использования финансовой функции, когда именно финансовые подразделения бизнес-структур берут на себя инициативу по ускорению цифровой трансформации бизнеса. Трансформация финансовой функции это когда ведущие бизнес-структуры тратят больше времени на осуществление финансового анализа рынка, а не на сбор информации о нем. Успешные компании за рубежом на финансовый анализ рынка тратят на 20% больше времени, платят на 25% больше квалифицированным финансовым работникам и при этом издержки сокращают более чем на 30%. Следовательно, трансформацию финансовой функции торговых центров целесообразно проводить по следующим направлениям, учитывая при этом не только увеличение доходов, но и создание новых цифровых технологий для привлечения потенциальных клиентов (рис.2). Эти технологии повышают ценность бизнеса и уменьшают финансовые затраты на обслуживание клиентов.



Рисунок 2 - Схема основных направлений трансформации финансовой функции

Торговые центры выдвигают новые требования к трансформации финансовой функции: быстрое реагирование на ситуацию на рынке, иметь возможность подключения любых коммуникационных каналов бизнеса, создание финансовых трансформеров при непредвиденных ситуациях. Там где раньше годами был стадион, сегодня может быть каток или идти концертная программа, завтра создается и устанавливается подиум для показа современной моды. В случае использования площадей торговых центров под круглогодичный рынок товаров, начинается отставание от потребностей клиентов и их желаний совершать покупки. Каждый торговый центр, не зависимо от стадии его развития, должен освоить финансовую функцию: научить персонал клиентоориентированности и нести финансовую ответственность за использование каждого метра торгового центра.

Трансформация оперативной финансовой функции торговых центров обеспечивает денежные взаимоотношения для образования целевых средств, которые позволяют внедрять новые технологии клиентоориентированности персонала центров и разви-

вать пространство центров для размещения на его площадях инновационных услуг. Создается неповторимый, индивидуальный потенциал услуг для удовлетворения потребностей социального направления. Это способствует развитию эстетического, психологического, комфорта посетителей торговых центров, когда финансовая функция оперативно дает возможность сделать комфортным пребывание посетителей центров, включая звуковые, световые, тепловые и развлекательные процессы.

Трансформация распределительной финансовой функции предусматривает создание атриумов, концертных подиумов, развлекательных площадок, фонтанов и изобразительных интерьеров. В среде обращения, таким образом, идет использование целевых средств для внедрения цифровых технологий и распределение денежных средств торговых для удовлетворения потребностей клиентов удаленного доступа. Интернет-разработка новых сервисов становится возможной при наличии различного рода фондов денежных средств.



Обеспечение наблюдения за расходованием денежных средств осуществляет контрольная финансовая функция, трансформация которой необходима для сокращения сроков свершения операций в торговом центре, т.к. эта функция отвечает за полный комплект совершаемых денежных процедур: проведение операций с основными и оборотными резервами, материальное стимулирование персонала центра, получение и погашение кредитов банка, оплата товаров и услуг клиентами и другие процедуры.

Нередко в качестве обобщающего критерия эффективности торговых центров рассматривается площадь приходящаяся на одного жителя [11]. Этим определяется в значительной степени качество жизни населения. На уровне торговых центров ключевые решения, как правило, связаны с проблемами доходов от реализации продукции и финансовой устойчивости центров. Критерии, которые могут влиять на процессы финансовой деятельности, представляют собой совокупность факторов принятых в качестве комплексных показателей. Трансформация финансовой функции позволяет учитывать именно всю совокупность комплексных показателей с помощью веб-комплексов.

Оценка по отдельному критерию, недостаточно надежна и сопряжена с опасностью недоучета каких-

либо качеств сегмента торгового объекта[13]. Более объективным является подход к использованию в качестве критериев не отдельного показателя, а их совокупности. Так, например, отдельные торговые центры руководствуются в своей деятельности следующими критериями: объем товарооборота, доля на рынке, рентабельность, структура капитала, другие основными ориентирами считают такие показатели, как уровень запасов, прибыль и объем продаж.

Основными показателями, которые можно принять в качестве критериев оценки финансовой деятельности торговых центров это финансовый результат при удовлетворении спроса на рынке. Сравнение с требованиями клиентов дает возможность установить, в какой степени анализируемый торговый объект приблизился к теоретически возможному уровню использования своих ресурсов и эффективности финансовой деятельности. Торговые форматы развиваются на основе экспортно-импортных операций и трансформация финансовой функции необходима для получения оптимальных доходов. В структуре внешнеторговой деятельности это занимает основную долю при получении дохода и имеет следующие взаимосвязи (рис 3).

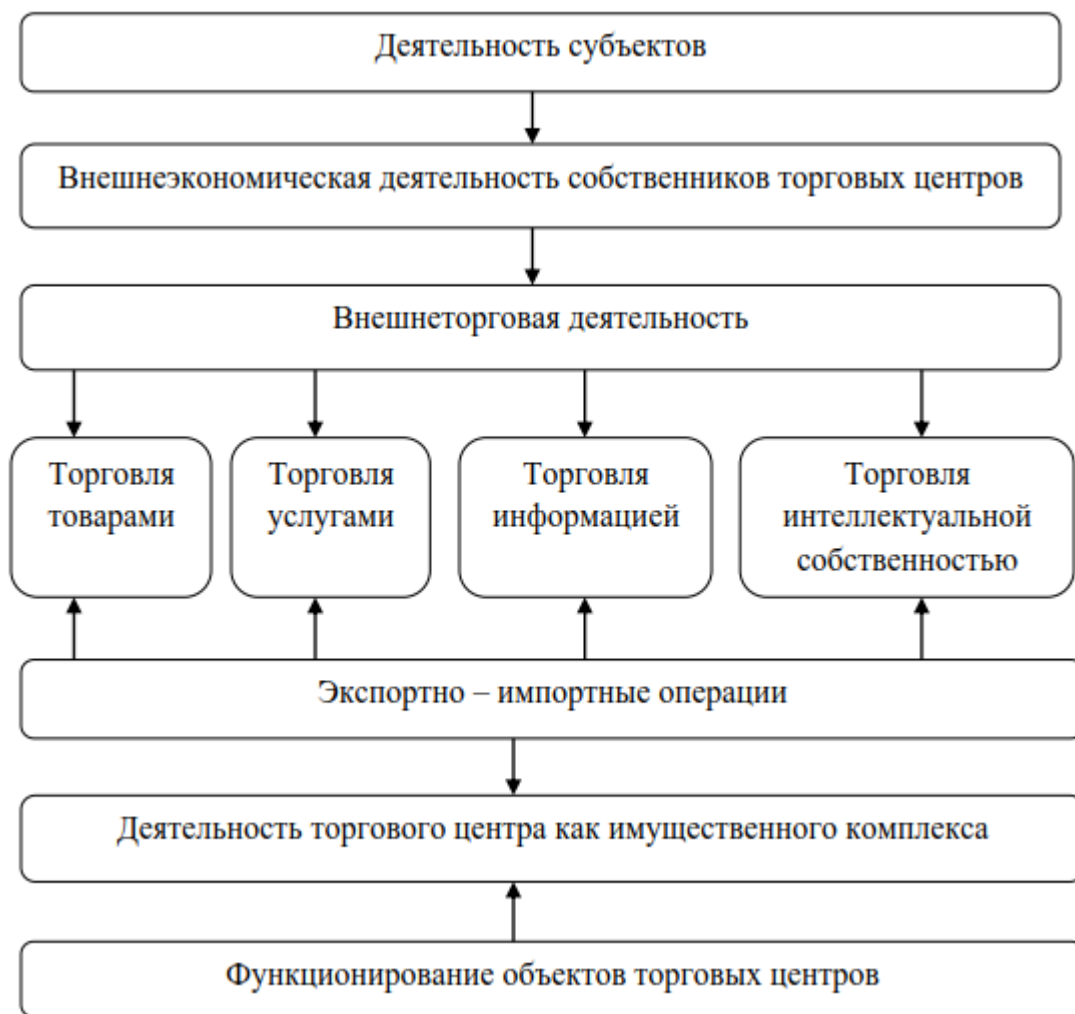


Рисунок 3 - Модель экспортно – импортных операций во внешней деятельности

В международной торговой практике используют различные виды торговых центров, в зависимости от места и вида продаваемого товара и размера получаемой прибыли, когда трансформация финансовой функции имеет разные варианты[7]. Это вызвано

тем, что торговые центры вынуждены приспосабливаться к окружающей среде с финансовой точки зрения и реагировать на ее изменения с целью получения дополнительного дохода.

Стандартная финансовая функция предусматривает использование в основном прямого контрактного метода. Это связано с массовым объемом производства и концентрацией производства в промышленных комплексах. Прямой вид сделок применяется при заключении долгосрочных контрактов:

- закупка различных ресурсов;
- продажа промышленных товаров;
- продажа дорогостоящих изделий;
- госзаказ;
- биржевая продажа сельскохозяйственной продукции.

Трансформация финансовой функции позволит торговым центрам, осуществлять эти операции, при наличии развитых коммуникационных связей со следующими преимуществами:

- постоянные контрагенты;
- высокая информированность о состоянии рынка;
- высокая степень удовлетворенности спроса;
- цифровая технологическая обеспеченность производственных процессов.

Рассмотрим поподробнее теорию цифровой трансформации финансовой функции для поэтапного осуществления прямых экспортных операций:

- исследование зарубежных рынков конкретного товара;
- определение особенностей государственного регулирования внешних операций;
- составление бизнес-плана;
- проведение переговоров с контрагентами;
- контрактная деятельность;
- выполнение контрактных обязательств.

Для осуществления всех этих этапов требуется фонд резервных денежных средств и контроль за распределением этих средств осуществляет финансовая функция[10]. Глубокое преобразование продуктов и услуг торговых центров становится возможным, только используя прорывные технологии.

Материалы, полученные в процессе применения статистических и локальных методов анализа выполнения этих этапов, используются в качестве исходных данных определения целесообразности создания торговых центров и места их расположения[8]. Таким образом, на данном этапе развития торговых центров основной задачей является повышение экономической и социальной эффективности функционирования торговых центров за счет трансформации финансовой функции в части оперативного, распределительного и контролирующего механизма ее выполнения.

Среди основных направлений развития различных форматов торговых центров можно предложить совершенствование законодательной базы в части налогового и финансового права, которые меняют элементы финансовой функции при получении кредитов и инвестиций. Строительство торговых центров и предоставление их в аренду является также условием расширения внешнеторговой деятельности при трансформации контрольной финансовой функции. Особенностью современных торговых центров становится высокая их цифровая техническая оснащенность, радикально преобразующая финансовый механизм, сегменты бизнеса, отношения в обществе и самих людей.

Небольшие торговые центры сталкиваются с проблемой недостаточности надлежащей информационной базы в части финансовых резервов и возможностей их использования. В условиях высокой степени риска и конкуренции поиск потребителей стабильно входит в число основных проблем и заставляет трансформировать распределительный механизм финансовой функции. Решать их можно только при условии взаимодействия административных органов и отрасли торговли по налоговым и финансовым вопросам.

#### Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»
2. Перечень поручений по итогам совещания по вопросу использования цифровых технологий в финансовой сфере (утв. Президентом РФ 21 октября 2017 г. N Пр-2132)
3. Торговые центры России [Электронный ресурс] – URL: <http://www.malls.ru/>
4. Горбунова М.Л., Морозова Т.С. Контрактное обеспечение внешнеторговой деятельности: направление совершенствования работы предприятий в условиях ВТО.// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 47-51.
5. Рачинский А.В., Суходоев Н.Д., Иванова В.А. Диверсификационные стратегии предприятий мегаполиса. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 638-641.
6. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Огородова М.В., Суходоева Л.Ф. Координация ресурсного обеспечения предприятий с помощью цифровых технологий//Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 1236-1240.
7. Суходоев Н.Д. Экономическая привлекательность предприятия. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 722-725.
8. Суходоев Н.Д. Регулирование организационных изменений. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 441-444
9. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В. Инвестирование ресурсов в конкурентной среде// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 8-1 (55). С. 117-121.
10. Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В. Особенности формирования предпринимательских структур//Российское предпринимательство. 2014. № 14 (260)
11. Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В., Иванова В.А. Концепция социальных финансов. //Инновационная наука. 2016. № 3-1. С. 221-222.
12. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В. Ресурсное обеспечение инновационных технологий//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-11161.
13. Трифионов Ю.В., Ширяева Ю.С., Громницкий В.С. Анализ и интегральная оценка состояния и стратегий развития экономических систем//Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 6. С. 1063-1074.

#### References

1. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 28.07.2017 N 1632-r «Ob utverzhdenii programmy «Cifrovaya ekonomika Rossijskoj Federacii»
2. Perechen' poruchenij po itogam soveshchaniya po voprosu ispol'zovaniya cifrovyyh tekhnologij v finansovoj sfere (utv. Prezidentom RF 21 oktyabrya 2017 g. N Pr-2132)
3. Torgovye centry Rossii [Elektronnyj resurs] – URL: <http://www.malls.ru/>

4. Gorbunova M.L., Morozova T.S. Kontraktное obespechenie vneshnetorgovoj deyatel'nosti: napravlenie sovershenstvovaniya raboty predpriyatij v usloviyah VTO.// Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 3-3. S. 47-51.
5. Rachinskij A.V., Suhodoev N.D., Ivanova V.A. Diversifikacionnye strategii predpriyatij megapolisa. // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-3 (59-3). S. 638-641.
6. Roganova S.YU., Suhodoev D.V., Ogorodova M.V., Suhodoeva L.F. Koordinaciya resursnogo obespecheniya predpriyatij s pomoshch'yu cifrovyh tekhnologij//Finansovaya ekonomika. 2018. № 5. S. 1236-1240.
7. Suhodoev N.D. Ekonomicheskaya privlekatel'nost' predpriyatiya. // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-2 (59-2). S. 722-725.
8. Suhodoev N.D. Regulirovanie organizacionnyh izmenenij. // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-3 (59-3). S. 441-444
9. Suhodoeva L.F., Rachinskij A.V., Suhodoev D.V. Investirovanie resursov v konkurentnoj srede// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 8-1 (55). S. 117-121.
10. Suhodoeva L.F., Suhodoev D.V. Osobennosti formirovaniya predprinimatel'skih struktur//Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2014. № 14 (260)
11. Suhodoeva L.F., Suhodoev D.V., Ivanova V.A. Konceptiya social'nyh finansov. //Innovacionnaya nauka. 2016. № 3-1. S. 221-222.
12. Suhodoeva L.F., Roganova S.YU., Ogorodova M.V., Zenova E.N., Suhodoev D.V., YAsenev O.V. Resursnoe obespechenie innovacionnyh tekhnologij//Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2018. № 10 (99). S. 1113-11161.
13. Trifonov YU.V., SHiryayeva YU.S., Gromnickij V.S. Analiz i integral'naya ocenka sostoyaniya i strategij razvitiya ekonomicheskikh sistem//Kreativnaya ekonomika. 2019. T. 13. № 6. S. 1063-1074.

## ПОДХОДЫ ФЕДЕРАТИВНЫХ СТРАН К ПЛАНИРОВАНИЮ ДОЛГОСРОЧНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАНАДЫ)

**Таштамиров М.Р.**, к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет  
**Даршаев С.С.**, Чеченский государственный университет

Аннотация: статья посвящена изучению особенностей бюджетного планирования долгосрочных программ развития в странах с федеративным устройством, на примере Канады. Рассмотрен процесс формирования целевых бюджетных программ, участники и механизм реализации бюджетного процесса при программно-целевом подходе. Выявлены особенности бюджетного планирования Канады. Определены направления использования данного опыта в России для повышения качества организации бюджетного процесса.

Ключевые слова: бюджетный процесс, программно-целевой подход, планирование расходов.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: The article explores the budget planning of long-term development programmes in federated countries, using Canada as an example. The process of formation of target budget programs, participants and the mechanism of implementation of the budget process under the program-target approach was considered. Features of Canada's budget planning have been identified. The directions of using this experience in Russia to improve the quality of the organization of the budget process have been defined.

Keywords: budget process, programme-purpose approach, expenditure planning.

Устойчивое финансовое развитие территориальных бюджетов федеративных стран зависит от качества проводимой бюджетно-налоговой политики. В свою очередь сама межбюджетная политика определяется эффективностью бюджетного планирования на долгосрочную перспективу. В международной практике в последние годы активно применяется программно-целевой подход к проведению бюджетного планирования. Особенно следует отметить страны ОЭСР и их разноплановый подход к осуществлению планирования бюджетной политики. Среди стран «Группы семи» прослеживается определенное единство в вопросах организации бюджетного процесса, однако существуют и некоторые различия в осуществлении политики межбюджетных отношений, которые зависят от ряда факторов:

- Правовая система и особенности финансового законодательства;
- Различия в построении государственного устройства;
- Устоявшиеся институты в организации бюджетного процесса, такие как традиции, нормы, участники;
- Разно моментное проведение бюджетного реформирования по срокам, периодам и временным интервалам[4].

Для российской практики актуально использовать опыт федеративных стран.

В данном случае за основу будет взят подход Канады к проведению бюджетного планирования и реализации программ развития территорий.

Построение долгосрочных программ реализации бюджетной политики в Канаде основывается на экономическом плане действий, который утверждается ежегодно на заседании кабинета министров. Указанный план выступает бюджетированием стратегического характера по различным направлениям долгосрочного развития и включает подпрограммы. При этом целевые программы и подпрограммы долгосрочного развития различных направлений общественной жизни могут быть разработаны ведомствами на основе стратегий федерального правительства, пример на рисунке 1[8].

Так, программы и предусмотренные ассигнования утверждаются каждый год каждому ведомству. Свое отражение это находит в документе — «Оценки», который готовит Казначейское управление для ознакомления парламента. Документ содержит две части. Первая содержит план государственных расходов с краткими сведениями и изменениями расходов по ведомствам, а также динамику трансфертных платежей за текущий год. Цель — предоставить Парламенту

информацию о перспективном развитии в аспекте основных вопросов, которые влияют на плановые расходы в очередном финансовом году. Вторая часть документа (Main Estimates — также известна как «Голубая книга»), содержит оценку программной части расходов в разрезе каждого агентства и департамента. Указываются ресурсы, необходимые им в очередном финансовом году для реализации соответствующих программ, находящихся в их ведении. Эта часть документа содержит ведомства, которые несут ответственность за эффективность и результативность расходования средств федерального бюджета. В ведение одно агентства или одного департамента может быть несколько программ. «Голубая книга» содержит презентации оценок предстоящих программных и непрограммных расходов каждого ведомства включает следующие части:

- вводная часть (Raison d'être), где описывается миссия (смысл существования) департамента/агентства: например, в презентации оценки предстоящих программных расходов Департамента канадского наследия (Фонда культурного наследия Канады) на 2017–2018 финансовый год в этой части отмечено, что ответственность за эту организацию несет министр канадского наследия. Департамент канадского наследия и основные национальные культурные учреждения Канады играют жизненно важную роль в культурной, гражданской и экономической жизни канадцев и работают вместе, чтобы поддерживать культуру, искусство, наследие, официальные языки, а также инициативы, связанные с языками и культурой коренных народов, молодежью и спортом;

- оценки бюджета департамента/агентства/организации (Organizational Estimates): например, в презентации оценки Департамента канадского наследия указана динамика расходов его бюджета за последние 2 года, и дается оценка плановых расходов на 2017–2018 финансовый год, с выделением суммы программных расходов, по которым будет проходить голосование в парламенте (Департамент канадского наследия оценивает расходы в размере 1,44 млрд канадских долл. в 2017–18 годах[1]. Из этой суммы 1,41 млрд канадских долл. требует одобрения парламента, остальные расходы являются обязательными, обусловлены действующим законодательством и не требуют одобрения парламента). Данная часть содержит обоснование роста расходов бюджета департамента (иного структурного подразделения) в разрезе предполагаемого объема операционных и капитальных расходов ведомства, взносов (трансфертов), которые предоставляются

компаниям, фондам, программам и проектам. Соответственно, все программные расходы делятся на операционные и капитальные расходы ведомства,

гранты и взносы (трансферты) организациям, физическим лицам и органам власти нижестоящего уровня и кредиты;



Рисунок 1 - Процесс формирования целевых программ развития

— расходы департаментов в разрезе программ и целей (Expenditures by Program or Purpose)[7];  
— перечень трансфертных платежей департаментов на планируемый финансовый год с разбивкой на гранты и взносы (Listing of the 2017–18 Transfer Payments).

Предлагаемый перечень изменений в программных расходах в соответствующем финансовом году детализирован в Ведомственном плане каждого департамента, которые размещены на сайте Казначейского управления. Несомненное преимущество бюджетного планирования Канады — серьезное методологическое обеспечение[2]. Это позволяет ведомствам доказывать посредством анализа и оценок сопоставимость собственной деятельности с целями каждой отдельной программы и целями государственной политики.

Все документы, обеспечивающие высокий уровень методологического обеспечения бюджетного планирования на федеральном уровне в Канаде, составляют несколько уровней. Высший уровень исполнительной власти ответственен за разработку долгосрочных прогнозов/ программ федерального правительства, федеральных стратегических документов. Они являются основой разработки ведомственной стратегии. Все иные стратегии и программы основаны на целях государственной политики. Ведомственная стратегия содержит перечень долгосрочных целевых показателей, приоритетов и предполагаемых результатов, увязанных с прогнозами социально-экономического развития. Отраслевые долгосрочные программы разрабатываются на основе ведомственной стратегии, где описаны стратегические цели ведомства, которые будут достигнуты после выполнения отраслевой программы. Также они содержат подпрограммы, реализация которых нахо-

дится в ведении соответствующего ведомства (рис. 2).

Важной составляющей бюджетного планирования в Канаде является использование в нем системы оценок реализации целей и задач государственной политики, государственных расходов и программ, финансируемых за счет средств федерального бюджета. В настоящее время выстроена система оценочных документов из трех частей. Они помогают принять акты об ассигнованиях (расходах федерального бюджета) на очередной финансовый год в парламенте (рис. 3).

Ведомственные планы — это планы расходов для каждого департамента и агентства (за исключением федеральных корпораций). Они описывают ведомственные приоритеты, стратегические результаты, реализуемые программы, ожидаемые результаты и связанные с ними потребности в ресурсах, охватывающие трехлетний период, начинающийся с года, указанного в заголовке документа. Ведомственные планы представлены как в подробном многостраничном варианте, так и в форме таблиц, в которых реализуемые ведомством программы и расходы по ним увязаны с планируемыми результатами деятельности и расходами федерального правительства Канады. В настоящее время Казначейское управление публикует на своем официальном сайте три варианта таких таблиц: 1) планируемые расходы по программам и организациям на трехлетний период, включая планируемый финансовый год; 2) планируемые расходы по программам и организациям в единицах рабочего времени на достижение поставленной цели (Planned Full Time Equivalent (FTE) by Program by Organization); 3) планируемая информация о результатах деятельности в разрезе программ и организаций (Planned performance information by Program and

by Organization), где в табличной форме представлены результаты, цели (числовые — максимальные и минимальные и не числовые), а также даты (месяц, год) достижения этих целей по каждой программе

ведомства. Ведомственные планы выносятся на обсуждение в Парламент Председателем Совета по казначейству от имени министров, которые возглавляют департаменты/агентства.

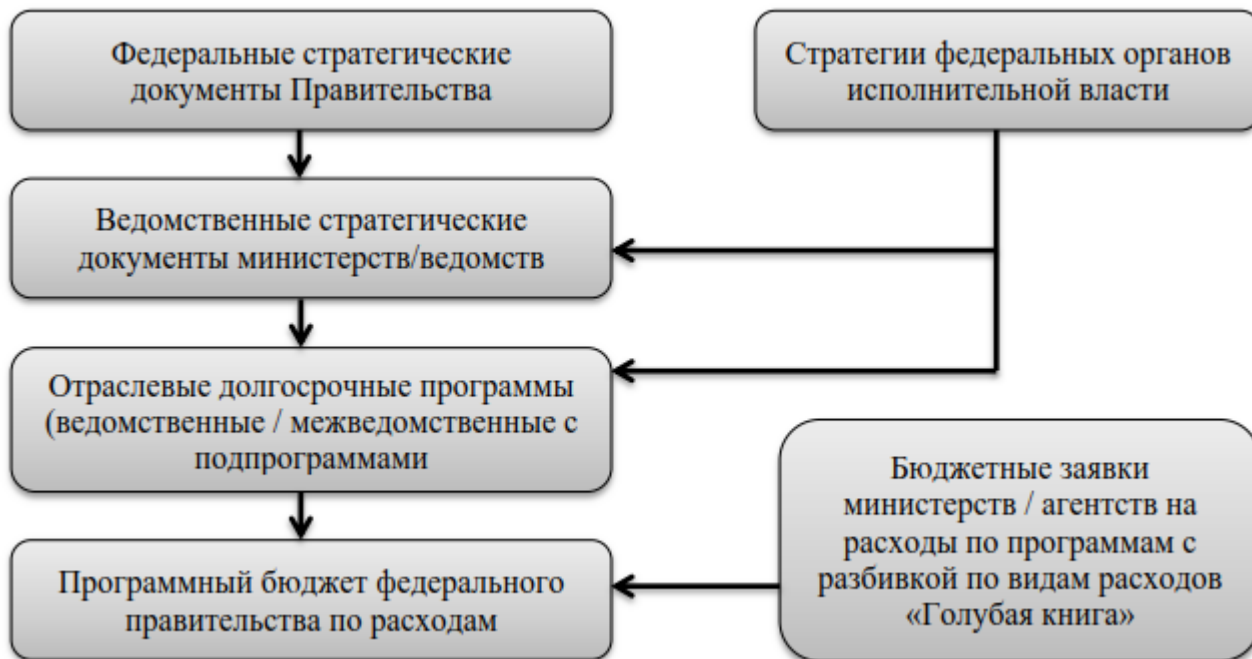


Рисунок 2 - Система методологического обеспечения бюджетного планирования в Канаде



Рисунок 3 - Система оценочных документов Канады

Отчеты о результатах деятельности ведомств (DRR) являются личными оценками департаментов и агентств их фактической эффективности за последний завершённый финансовый год по сравнению с планами, приоритетами и ожидаемыми результатами, заявленными ими в своих Планах ведомств. Отчеты о результатах деятельности ведомств информируют парламентариев и общество о результатах, достигнутых правительственными организациями. Кроме того, в системе оценочных документов важная роль отведена документам дополнительных оценок (Supplementary Estimates documents). В них содержится информация о потребностях в расходах, которые либо были недостаточно разработаны вовремя для включения в основные оценки, либо впоследствии

были уточнены для учета изменений в конкретных программах и услугах.

В ходе бюджетного планирования на федеральном уровне в Канаде согласованность стратегий и бюджетных программ до середины 2016 года реализовывалась в соответствии с проводимой с 2010 года Казначейским управлением Политикой в области управления, ресурсов и структур результатов (Policy on Management, Resources and Results Structures, MRRS). Для того чтобы обеспечивать согласованность отраслевых долгосрочных программ со стратегическими целями государственной политики правительства Канады, целями и задачами бюджетной политики, заявленными на очередной финансовый год, они подвергаются ежегодной оценке и анализу, форми-

руется «Отчет о согласовании планов и приоритетов с результатами правительства Канады» (Report on Plans and Priorities Alignment to Government of Canada Outcomes). С июля 2016 года Казначейское управление приняло и реализует новую политику — Политику по результатам (The Policy on Results), которая заменила действовавшие ранее документы: Политику отчетности федеральных учреждений и корпораций в казначейском совете Канады (2007 г.); Политику в области оценки (2009 г.); Политику в области управления, ресурсов и структур результатов (2010 г.). В документе заявлены две цели Политики по результатам: 1) улучшить результативность деятельности в правительстве; 2) повысить понимание результатов, которые правительство стремится достичь, достигает и какие ресурсы использует для их достижения[6]. В качестве ожидаемых результатов новой политики выделены следующие:

1. Ведомства четко понимают, чего они пытаются достичь, и как они оценивают успех.

2. Ведомства измеряют и оценивают свою эффективность, используя полученную информацию для управления и улучшения своих программ, политики и услуг.

3. Ресурсы (бюджетные средства) распределяются на основе оценки достигнутых результатов.

4. Парламентарии и общественность получают прозрачную, ясную и полезную информацию о результатах, достигнутых ведомствами и об используемых для этого ресурсах.

Новая Политика по результатам определяет основополагающие требования к отчетности канадских федеральных департаментов в части предоставления информации и оценки эффективности их деятельности, а также подчеркивает важность результатов в управлении и принятии решений по расходам, а также публичной отчетности.

В соответствии с Политикой по результатам новый формат отчетности, состоящий из Ведомственной структуры результатов (Departmental Results Framework, DRF) и Инвентаризации программ (Program Inventory, PI), был принят на 2017–2018 финансовый год следующими 7 ведомствами: Канадская комиссия по правам человека, Канадское агентство по доходам, Канадский совет по расследованию авиационных происшествий и безопасности, Национальный совет по энергетике, Канцелярия Уполномоченного по лоббированию, Совет по условно-досрочному освобождению Канады, Секретариат Казначейства Канады. Ведомственная структура результатов (DRF) включает в свой состав следующие документы: Основные обязанности ведомства; Ведомственные результаты (Departmental Results), где показываются изменения, которые ведомство стремится достичь с помощью реализации принятых отраслевых долгосрочных программ; Показатели результативности ведомства (Departmental Results Frameworks). В документе «Инвентаризации программ» (PI) определяются все программы ведомства, описываются финансовые ресурсы для их достижения с тем, чтобы ведомство реализовало возложенные на него обязанности и планируемые результаты деятельности[3].

Ожидается, что этот новый формат отчетности даст большую ясность в отношении того, как правительство соотносит результаты, которые оно стремится достичь и уже достигло с используемыми ресурсами для их достижения. К 2018–2019 финансовому году новый формат оценки результатов будет принят

всеми организациями, заменив Архитектуру выравнивания программ (Program Alignment Architecture), созданную действовавшей ранее Политикой по управлению, ресурсам и структуре результатов).

В Канаде отдельные ведомства формулируют стратегические цели своей деятельности. При этом детализация мероприятий, направленных на реализацию ключевых целей, имеет более детальный и глубокий характер и представляет собой так называемую архитектуру программной активности (Program Activity Architecture — PAA2).

Безусловные преимущества подхода к бюджетному планированию в Канаде: высокая проработанность методологического обеспечения, взаимосвязь и согласованность документов бюджетного планирования, высокая прозрачность процесса бюджетного планирования в Канаде, высокое качество отраслевого бюджетного планирования, наличие разграничения полномочий исполнителей программ (это исключает дублирование полномочий, необоснованное завышение роста расходов административного характера), ориентированность плановых показателей ведомств на результаты, оценка выполненных программ с использованием показателей эффективности, распределение средств в направлении приоритетных и результативных программ.

Таким образом, Канадская модель бюджетного планирования — высоко децентрализована. Федеральные ведомства Канады, реализующие долгосрочные ведомственные программы — активные участники государственной управленческой деятельности. Ими осуществляется прогнозирование, программирование и планирование использования средств федерального бюджета Канады. Ведомства увязывают собственные обязанности и стратегические цели развития с задачами и направлениями государственной политики федерального правительства. Соответственно, все бюджетные расходы планируются исходя из национальных приоритетов. Смещенный центр планирования к органам исполнительной власти приводит к расширению полномочий федеральных ведомств в бюджетном планировании в ходе формирования программного бюджета. Регламентация программной деятельности и увязка целей, задач, ресурсов и результатов реализации программ повышают уровень ответственности за достижение конечных результатов по программам, эффективность и результативность выполнения возложенных на каждое ведомство обязанностей (миссий).

Применение отдельных аспектов бюджетного планирования в Канаде способно повысить эффективность прогнозирования в России. В частности, повышение ответственности за достижение результатов реализации программ, за качество выполняемых обязанностей ведомств создадут условия для повышения точности прогнозов, выполнения государственных программ и достижения стратегических целей[5]. Строгая увязка собственных обязанностей ведомств с целями и задачами государственной политики будет способствовать ясному и четкому разграничению обязанностей.

Применение программно-целевого подхода к бюджетному планированию в России позволит повысить обоснованность принятия расходных обязательств и рационализировать распределение бюджетных средств по приоритетным направлениям с целью обеспечения долгосрочного устойчивого развития.

#### Библиографический список

1. Canadian Heritage 2017-18 Departmental Plan. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://canada.pch.gc.ca/eng/1488480388732#a11>

2. Афанасьев М.П., Алехин Б.И., Кравченко А.И., Крадинов П.Г. Программный бюджет: цели, классификация и принципы построения // Научно-исследовательский институт. Финансовый журнал. — 2010. — № 3. — С. 5–18
3. Балихина Н.В. Особенности бюджетного планирования в Канаде // Финансовая жизнь. — 2019. — № 1. — С. 22–26
4. Климанов В.В., Алтынцев А.В., Будаева К.В. Бюджетные принципы в странах «Группы семи» и России // Государственный аудит. Право. Экономика. — 2012. — № 4. — С. 28–35
5. Косов М. Е. Анализ рисков потери доходов бюджетной системы Российской Федерации // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. — 2018. — Т. 45. — № 1. — С. 59–66
6. Могзоев А.М., Пайзулаев С.С. Отечественный и зарубежный опыт программно-целевого планирования // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2016. — №1 (16)
7. Слепов В.А., Чалова А.Ю. Единые финансовые правила бюджетной и денежно-кредитной политики как направление их интеграции // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2018. — № 7 (439). — С. 35–42
8. Тищенко Т. В. Долгосрочные целевые программы в США и Канаде: модели планирования и особенности структуры // Финансовый журнал. — 2015. — № 1. — С. 52–69

#### References

1. Canadian Heritage 2017-18 Departmental Plan. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://canada.pch.gc.ca/eng/1488480388732#a11>
2. Afanas'ev M.P., Alekhin B.I., Kravchenko A.I., Kradinov P.G. Programmyj byudzhjet: celi, klassifikaciya i principy postroeniya // Nauchno-issledovatel'skij institut. Finansovyj zhurnal. — 2010. — № 3. — S. 5–18
3. Balihina N.V. Osobennosti byudzhjetnogo planirovaniya v Kanade // Finansovaya zhizn'. — 2019. — № 1. — S. 22–26
4. Klimanov V.V., Altyncev A.V., Budaeva K.V. Byudzhjetnye principy v stranah «Gruppy semi» i Rossii // Gosudarstvennyj audit. Pravo. Ekonomika. — 2012. — № 4. — S. 28–35
5. Kosov M. E. Analiz riskov poteri dohodov byudzhjetnoj sistemy Rossijskoj Federacii // Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Informatika. — 2018. — T. 45. — № 1. — S. 59–66
6. Mogzoev A.M., Pajzulaev S.S. Otechestvennyj i zarubezhnyj opyt programmno-celevogo planirovaniya // Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.YU. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. — 2016. — №1 (16)
7. Slepov V.A., CHalova A.YU. Edinye finansovye pravila byudzhjetnoj i denezhno-kreditnoj politiki kak napravlenie ih integracii // Buhgalterskij uchet v byudzhjetnyh i nekommercheskih organizacijah. — 2018. — № 7 (439). — S. 35–42
8. Tishchenko T. V. Dolgosrochnye celevye programmy v SSHA i Kanade: modeli planirovaniya i osobennosti struktury // Finansovyj zhurnal. — 2015. — № 1. — S. 52–69



## ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ХИМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

**Хугаева М.О.**, старший консультант отдела инвестиций и рынков капитала, КПМГ

Аннотация: Одной из задач при принятии управленческих решений является поиск оптимальной структуры капитала фирмы. Заемное финансирование является более дешевым активом, но более рисковым. В этой связи оценка вероятности финансовой несостоятельности является обязательной процедурой контроля состояния компании. В данной работе была предпринята попытка построения панельной логит-регрессии для оценки вероятности банкротства компаний химического сектора России на основе данных 3 982 фирм в 2014-2018 гг. Полученная модель может быть рекомендована для использования компаниями химической индустрии.

Ключевые слова: Финансовая несостоятельность компании, несостоятельность, банкротство, панельная логистическая регрессия.

Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Abstract: One of the tasks in making management decisions is to find the optimal capital structure of the company. Debt financing is a cheaper asset, but riskier. In this regard, the assessment of the probability of financial insolvency is a mandatory procedure for monitoring the state of the company. This paper covers a construction of a panel logistic regression in order to estimate the probability of insolvency of companies in the chemical sector of Russia on the basis of 3,982 firms' data in 2014-2018. The final model can be recommended for use by companies in the chemical industry.

Keywords: Financial distress of company, insolvency, bankruptcy, panel logistic regression.

Источники финансирования деятельности компании делятся на внутренние (собственные) и внешние (заемные). Построение такой бизнес-модели фирмы, при которой достигается наиболее сбалансированная структура капитала, является одной из ключевых задач менеджмента любой компании.

Собственные источники финансирования являются более дорогими по сравнению с заемными, однако долговое финансирование характеризуется более высоким уровнем риска. Поэтому чрезмерное привлечение заемного финансирования может привести не только к несостоятельности компании, но даже к банкротству. Таким образом, для принятия эффективных управленческих решений необходима оценка вероятности несостоятельности. Это обусловило цель данной работы – построить модель оценки вероятности несостоятельности компании.

Предметом данного исследования является вероятность финансовой несостоятельности фирм. Объектом исследования в работе выступают финансовые показатели 3 982 российских компаний химического сектора в период с 2014 по 2018 гг.

На текущий момент существует множество работ об оценке вероятности несостоятельности компаний. Наиболее популярной эмпирической работой на эту тему является исследование Альтмана Э. (1968 г.), в котором автор построил эконометрическую модель оценки индекса банкротства (Z-счет) на основе множественного дискриминантного анализа. В результате расчета Z-счета компания может попасть в один из трех интервалов: есть вероятность банкротства, пограничная («серая») зона и зона с низкой вероятностью банкротства [1, 603]. Недостатком данной модели является наличие «серой» зоны, в которой нельзя определить финансовое состояние компании и отнести ее к «банкротам» или финансово «здоровым» фирмам. Несмотря на ограничения модели, расчет Z-счета Альтмана популярен и на текущий момент: он используется в программах высших учебных заведений, а также система Блумберг при описании компании предлагает выгрузку данного показателя.

Современные исследователи также используют множественный дискриминантный анализ для построения модели оценки индекса банкротства, используя различные модификации данного подхода, иными словами, меняют состав переменных и выборку. Например, Чараламбакис Е. и Гаррет И. рассматривали компании Великобритании и Индии. Авторы использовали не только бухгалтерские показатели

компаний, но и рыночные, и подтвердили выдвинутую гипотезу о необходимости использования нефинансовых индикаторов для получения более качественных оценок [2, 23].

Альтернативный подход к оценке издержек финансовой несостоятельности был предложен Олсоном Д. в 1980 г. Автор использовал модель бинарного выбора для расчета вероятности преодоления несостоятельности компании – логистическую регрессию. Данная методология также популярна среди исследователей и на текущий момент, так как результаты показывают высокий уровень предсказательной способности: модели бинарного выбора были использованы в трудах [7, 90; 6, 101; 3, 115; 4, 46].

Олсон Д. в своей работе включил в анализ следующие переменные [5, 123] (курсивом выделены наименования показателей в модели, построенной в текущей работе):

- 1)  $\frac{\text{Активы}}{\text{Дефлятор ВВП}} (1) - size$
- 2)  $\frac{\text{Активы}}{\text{Обязательства}} (2) - dta$
- 3)  $\frac{\text{Активы}}{\text{Оборотный капитал}} (3) - wcta$
- 4)  $\frac{\text{Активы}}{\text{Текущие обязательства}} (4) - clca$
- 5) Дамми-переменная, равная 1 при превышении обязательств над активами; 0 при превышении активов над обязательствами – *d1*
- 6)  $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} (5) - roa$
- 7)  $\frac{\text{Денежный поток от операционной деятельности}}{\text{Обязательства}} (6) - cfotl$
- 8) Дамми-переменная, равная 1 при отрицательной чистой прибыли в течение предыдущих двух периодов; 0 при положительной чистой прибыли в предыдущих двух периодах – *d2*
- 9)  $\frac{\text{чистая прибыль}_T - \text{чистая прибыль}_{T-1}}{|\text{чистая прибыль}_T| + |\text{чистая прибыль}_{T-1}|} (7) -$   
*nigrowth*

Совокупные активы компании, взвешенные на дефлятор ВВП, отражают размер компании. Предполагается, что с ростом фирмы вероятность обанкротиться уменьшается, а, следовательно, ожидается, что знак перед данной переменной будет отрицательным.

Как было обозначено выше, долг является более рисковым источником финансирования деятельности компании, поэтому с ростом совокупных и текущих обязательств вероятность несостоятельности растет, а знак в модели предполагается положительным. Кроме того, все показатели, содержащие долговые показатели в числителе и активы в знаменателе имеют положительную связь с объясняемой переменной.

Показатели чистой прибыли и операционного денежного потока отражают эффективность деятельности компании, поэтому при росте этих объясняющих переменных, вероятность несостоятельности компании снижается.

В результате, показатели конкретной компании необходимо подставить в модель Олсона Д. и рассчитать вероятность по формуле 8:

$$P = \frac{e^{O-\text{счет}}}{1+e^{O-\text{счет}}} \quad (8)$$

Кроме множественного дискриминантного анализа и моделей бинарного выбора исследователи широко используют построение нейронных сетей для оценки

вероятности несостоятельности компаний. Данный подход демонстрирует высокие показатели предсказательной силы, однако он также имеет недостатки: сложность в написании кодов и в интерпретации полученных показателей, а также более высокая чувствительность к выбранным данным, нежели предыдущие два метода.

В этой связи в данной работе будет предпринята попытка построить логистическую регрессию, в частности, воспроизвести методологию, предложенную Олсоном Д. в 1980 г., на основе данных российских компаний химической отрасли (класс ОКВЭД 20 - производство химических веществ и химических продуктов). Выборка получена из системы СПАРК и включает показатели 3 982 компаний в период с 2014 по 2018 гг.

Зависимая переменная (у) была рассчитана как отношение прибыли от операционной деятельности к процентным выплатам, иными словами этот показатель отражает возможность компании рассчитаться с кредиторами. Анализ данной переменной представлен ниже в таблице, построенной в системе Stata:

Таблица 1 - Анализ зависимой переменной у

у	0	1	Всего
0	98,71	1,29	100
1	41,62	58,38	100
Всего	96,94	3,06	100

Результаты, представленные в таблице 1, подтверждают гипотезу о том, что если компания не была в состоянии несостоятельности в прошлом году, то с вероятностью 1,29% она станет несостоятельной и с вероятностью 98,71% останется «здоровой». В то же время, если компания находилась в состоянии несостоятельности в прошлом году, то с вероятностью

58,38% она и в текущем году будет несостоятельной, а 41,62% случаев станет финансово «здоровой».

Была построена логистическая регрессия на основе панельных данных. В результате коэффициенты перед независимыми переменными оказались такими же, как и в модели Олсона Д. (таблица 2):

Таблица 2 - Сравнение результатов, полученных в эмпирической модели, с моделью Олсона Д.

Показатель	Знак в новой модели	Знак в модели Олсона Д.
<i>Size</i>	-	-
<i>Dta</i>	+	+
<i>Wcta</i>	-	-
<i>Clca</i>	+	+
<i>D1</i>	-	-
<i>Roa</i>	-	-
<i>D2</i>	+	+
<i>Cfotl</i>	-	-
<i>Nigrowth</i>	-	-

Таким образом, чем выше совокупные и текущие обязательства, а также при отрицательной прибыли как минимум в течение предыдущих двух периодов, тем выше вероятность того, что компания будет финансово несостоятельной. И наоборот, чем выше показатель активов компании, в том числе и относительно долга, тем ниже вероятность компании ока-

заться несостоятельной. Коэффициент отношения оборотного капитала к совокупным активам, чистой прибыли, ее прироста и прибыли от операционной деятельности к процентам выплатам также подтвердили отрицательную связь с зависимой переменной.

Полученные коэффициенты в эмпирической модели представлены в таблице 3:

Таблица 3 - Результаты логистической регрессии

Показатель	Коэффициент
<i>Size</i>	-4,11***
<i>Dta</i>	103,99*
<i>Wcta</i>	-2,35
<i>Clca</i>	4,15**
<i>D1</i>	-62,57
<i>Roa</i>	-106,99***
<i>D2</i>	66,79*
<i>Cfotl</i>	-1640,88*
<i>Nigrowth</i>	-13,12
Prob > chi <sup>2</sup>	0.0000

\*, \*\* и \*\*\* показывают статистическую значимость на 10%, 5% и 1% уровне соответственно.

В результате полученная модель является значимой ( $\text{Prob} > \chi^2 = 0$ ). Такие переменные, как *wcta*, *d1* и *nigrowth* не подтвердили статистическую значимость на 10% доверительном интервале, однако важно отметить, что полученный знак был определен в соответствии с моделью Олсона Д.

Рассчитанная площадь под кривой ROC (receiver operating characteristic) составляет 0.9858, что означает, что полученная модель предсказывает 98,58% изменений зависимой переменной. Безусловно, такого высокого показателя предсказательной способности может быть достаточно, однако необходимо стремиться к получению 100%-ного уровня, поэтому в дальнейших исследованиях рекомендуется:

- 1) Увеличить количество объясняющих переменных, добавить рыночные показатели, а также страновые;
- 2) Добавить в анализ показатели рискованных активов компании, например, расходов на научно-

исследовательские и опытно-конструкторские работы;

3) Группировать выборку по размерам компаний на крупные, средние и малые предприятия. Вероятно, для каждой группы могут оказаться значимыми разные показатели;

4) Рассмотреть вероятность несостоятельности компании в параллели с налоговым шитом, возникающим при привлечении долгового финансирования.

Эмпирическая модель, полученная в результате построения логистической регрессии в данной работе, может быть полезна для компаний следующих крупным химическим сегментам: производство удобренных, производство пластмасс, синтетических смол, пигментов и красителей, промышленных газов и прочих химических органических и неорганических веществ.

#### Библиографический список

1. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance. 1968. № 23, p. 589-609.
2. Charalambakis E., Garrett I. On the prediction of financial distress in developed and emerging markets: Does the choice of accounting and market information matter? A comparison of UK and Indian Firms // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2016, p. 1-28.
3. Laitinen E., Suvas A. Financial distress prediction in an international context: Moderating effects of Hofstede's original cultural dimensions // Journal of Behavioral and Experimental Finance. 2016, p. 98-118.
4. Makeeva E.Y., Khugaeva M.O. Evaluation of financial distress costs of innovative companies // Russian Journal of Management. 2018, p. 37-62.
5. Ohlson J. Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy // Journal of Accounting Research. 1980, p. 109-131.
6. Zhang W. R&D investment and distress risk // Journal of Empirical Finance. 2015. № 32, p. 94-114.
7. Федорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Финансовые проблемы. 2013, с.159-164.

#### References

1. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance. 1968. № 23, p. 589-609.
2. Charalambakis E., Garrett I. On the prediction of financial distress in developed and emerging markets: Does the choice of accounting and market information matter? A comparison of UK and Indian Firms // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2016, p. 1-28.
3. Laitinen E., Suvas A. Financial distress prediction in an international context: Moderating effects of Hofstede's original cultural dimensions // Journal of Behavioral and Experimental Finance. 2016, p. 98-118.
4. Makeeva E.Y., Khugaeva M.O. Evaluation of financial distress costs of innovative companies // Russian Journal of Management. 2018, p. 37-62.
5. Ohlson J. Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy // Journal of Accounting Research. 1980, p. 109-131.
6. Zhang W. R&D investment and distress risk // Journal of Empirical Finance. 2015. № 32, p. 94-114.
7. Fedorova E.A., Gilenko E.V., Dovzhenko S.E. Modeli prognozirovaniya bankrotstva: osobennosti rossijskih predpriyatij // Finansovye problemy. 2013, s.159-164.

## ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ»

**Чеботарев В.С.**, д.э.н., профессор, Нижегородская академия МВД России  
**Ионов В.А.**, к.ю.н., доцент, Нижегородская академия МВД России

Аннотация: В статье рассмотрены текущие тенденции состояния сектора малого и среднего предпринимательства, выявлены проблемы в достижении целевых показателей Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Аргументировано дополнение числа показателей для анализа состояния экономической безопасности Российской Федерации. Обоснована авторская позиция в определении понятия «экономическое барахтанье» в развитии сектора МСП».

Ключевые слова: национальный проект, малое и среднее предпринимательство, экономическая безопасность, целевые показатели, экономический рост, конкурентоспособность, «экономическое барахтанье».

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

Abstract: The article considers current trends in the state of the sector of small and medium-sized enterprises, identifies problems in achieving the targets of the National project "Small and medium-sized enterprises and the support of individual entrepreneurial initiative." The addition of the number of indicators for the analysis of the state of economic security of the Russian Federation is substantiated. The author's position in defining the concept of "economic floundering" in the development of the SME sector is substantiated."

Keywords: national project, small and medium entrepreneurship, economic security, targets, economic growth, competitiveness, "economic floundering".

Системное развитие сектора малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) это один из важнейших факторов изменения структуры национальной экономики. Вопрос построения новой модели роста российской экономики, независимой от отрицательной внешней конъюнктуры является актуальным, т.к. позволит достичь прорывного научно-технологического развития Российской Федерации и сбалансировать все социально-экономические процессы. Необходимо обеспечить экономический рост используя, в т.ч. скрытые резервы в секторе МСП.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации 7 мая 2018 года № 204 «О национальных

целях и стратегических задачах развития России на период до 2024 года» [1] (далее – Указ Президента № 204) реализуется Национальный проект «Развитие малого и среднего предпринимательства и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (далее – Нацпроект МСП). В Паспорте Нацпроекта МСП, утвержденном президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 сентября 2018 г. № 12) определены целевые показатели и задачи (см. табл. 1) [2].

Таблица 1 - Целевые показатели и задачи Нацпроекта МСП

№ п/п	Целевые показатели и задачи необходимые достичь к концу 2024 г.
1.	Увеличение численности занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей до 25 млн чел.
2.	Увеличение доли МСП в ВВП до 32,5%
3.	Увеличение доли экспорта субъектов МСП, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта до 10 %

В Паспорте Нацпроекта МСП зафиксированы базовые значения и «шаги» роста по трем основным направлениям (см. табл. 2)

Таблица 2 - Базовые значения и «шаги» роста в достижении целевых показателей Нацпроекта МСП к 2024 году

№ п/п	Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты	
1.	Увеличение численности занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей (млн чел.)	Базовое значение – 19,2 2019 – 19,6 2021 – 21,6 2024 – 25,0
2.	Увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП (%)	Базовое значение – 22,3 2019 – 22,9 2021 – 25,0 2024 – 32,5
3.	Увеличение доли экспортеров, являющихся субъектами МСП, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта (%)	Базовое значение – 8,6 2019 – 8,8 2021 – 9,25 2024 – 10,0

Без экономического роста России на среднемировом уровне невозможно достичь национальных целей и задач. Увеличение доли, а так же изменение структуры МСП благоприятно скажется на стабилизации всех социально-экономических процессов, а значит на развитии российского общества и достойной жизни граждан. Необходимо преломить ситуацию, когда

предприниматели считают ведение бизнеса в России небезопасным. При подготовке доклада Президенту Российской Федерации 2019 года уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей Б. Титова был проведен социологический опрос, который выявил, что лишь только каждый пятый предприниматель (18,9 %)

уверен в надежной защите своих прав и законных интересов, а 2/3 респондентов (66,5 %) негативно оценивают ситуацию с защитой прав и законных интересов предпринимателей.

Необходимо сделать акцент на текущей ситуации реализации Нацпроекта МСП который стартовал с 15 октября 2018 года (см. табл. 3). 4 апреля 2018 года генеральный директор АО «Федеральной корпорации по развитию МСП» А. Браверман на парламентских слушаниях в Государственной Думе при обсуждении перспектив развития малого бизнеса сообщил, что в

России только 5% граждан хотят открыть свое дело [3].

В 2018 году Уполномоченный при президенте России по защите прав предпринимателей Борис Титов в интервью Российской газете 20 мая 2018 года подробно представил состояние сектора МСП. Практически нет роста количества малых и средних производственных компаний, 95 % это микробизнес, структура по видам экономической деятельности практически не изменилась – 42,7 % действуют в сфере торговли и 45 % сосредоточено в 10 регионах страны.

Таблица 3 - Численное соотношение субъектов МСП по данным на 10.03.2019 г. – 10.08.2019 г

По состоянию на 10 марта 2019 года							
Всего предприятий		Микро		Малых		Средних	
6 107 774		5 839 974		249 097		18 703	
Юл	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП
2 742 497	3 365 277	2 502 174	3 337 800	221 936	27 161	18 387	316
Работников		15 807 470					
По состоянию на 10 августа 2019 года							
Всего предприятий		Микро		Малых		Средних	
5 690 763		5 450 541		223 788		16 434	
Юл	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП
2 458 398	3 232 365	2 458 398	3 207 195	198 693	25 095	16 359	75
Работников		15 248 000					

Источник. Составлено авторами по данным Реестра МСП».

URL.: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 20.08.2019)

По данным ФНС России произошло сокращение 417 011 тысячи субъектов МСП, но самое главное численность занятых в данном секторе экономики снизилась на 559470 человек. Получается за время начала реализации Нацпроекта МСП, по основному целевому показателю произошла отрицательная динамика.

До сих пор сектор МСП остается «слабым звеном» в экономике России, неэффективные предприятия поглощают колоссальные бюджетные средства и не выживают. В подтверждение данного тезиса приведем следующие данные: «только 3 российским предприятиям МСП из ста удается продержаться на рынке дольше 3 лет» [4]. Согласно статистике, порядка 95% стартапов «умирает» еще в 1-й год.

Таблица 4 - Число МСП, сумевших просуществовать на рынке более 3,5 лет в разных странах

Страна	Деятельность более 3,5 лет
Россия	3,4 %
Норвегия	6,15 %
Финляндия	6,65 %
Испания	8,39 %
Греция	12,6%

Отдельного внимания заслуживают и базовые показатели, которые зафиксированы в паспорте реализации Нацпроекта МСП. Единый реестр МСП оператором, которого является ФНС России, с 2016 года позволяет ежемесячно отслеживать динамику в данном секторе экономики.

Одним из ключевых показателей является увеличение доли МСП в валовом внутреннем продукте. Ранее ставились амбициозные цели. «Увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП к 2020 году до 60-70%» – такова одна из задач, поставленных перед правительством Президентом России озвучил 18 февраля 2008 года вице-премьер РФ Д. Медведев в московском технопарке Строгине, а так же определил, что: «Развитие среднего класса в стране – это развитие малого бизнеса, и, судя по темпам, можно сказать, что к 2020 году этот класс будет составлять 60-70%» [5].

В соответствии с Паспортом Нацпроекта МСП базовым значением доля МСП в ВВП составляет 22.3%, но показатели «вклад МСП в ВВП» и «вклад МСП в ВРП» органами госстатистики сейчас не наблюдаются, отметили аудиторы в Счетной палате РФ и сделан вывод: «Оценка достижения стратегической цели априори невозможна» [6]. Председатель Счетной палаты А. Кудрин озвучил мнение 28 июня 2019 года на ПМЭФ-2019, что выполнение национальных проектов может не привести к достижению националь-

ных целей. Нужно более строго оценивать те меры, которые принимаются для их достижения.

В статистических сборниках, размещенных на официальном сайте Росстата 2000-2017 «Малое предпринимательство в России» можно ознакомиться с данными по численности, обороту, инвестициям, а так же доле МСП в ВВП, но по ВВП только с 2003-2006 гг. включительно. На данной проблеме ранее уже делался акцент [7].

Следующая проблема. Это численность работников занятых в малом бизнесе. В Паспорте Нацпроекта МСП численность занятых в секторе МСП (базовый показатель по состоянию на 1.06.2018 г.) составляет 19,2 млн человек, но в реестре МСП на эту же дату приведены данные о 15 936 510 работников. В результате несопоставимости информации, получаемых оперативных данных от ФНС и долгосрочных осредненных данных Росстата появляется ряд проблемных вопросов. Изучив палитру мнений, по данной проблеме приведем следующее: «не учитывают владельцы бизнеса в числе занятых в ИП, что исключает из статистического анализа около 3 млн. человек [8].

Не утратило актуальность мнение В.И. Ленина: «Статистические учреждения никогда не производят, ограничиваясь сообщением итогов в которых смешивается материал сравнительно достоверный с абсолютно не достоверным» [9].

Председатель комитета Госдумы по бюджету и налогам А. Макаров в рамках программы Санкт-Петербургского международного экономического форума в мае 2018 года озвучил, что в России две беды: абсолютная неэффективность и абсолютная безответственность. По его мнению, это потому что в стране никто не отвечает за результаты, которые должны быть достигнуты. Необходимо в кратчайшие сроки преломить данную ситуацию.

Если в МСП скрыт такой мощнейший потенциал роста экономики (32,5% в ВВП к 2024 году), то зна-

чит данный сектор напрямую связан с обеспечением экономической безопасности России. Росстат ведет учет состояния экономической безопасности России по 40 показателям, в т.ч. п. 31. Индекс предпринимательской уверенности предприятий обрабатывающих производств в %, который представляется ежемесячно, но без малых предприятий. В связи, с чем предлагается включить (см. табл. 3) в информацию и по сектору МСП для оперативного анализа показателей состояния экономической безопасности Российской Федерации [10].

Таблица 3 - Информация для анализа показателей состояния экономической безопасности Российской Федерации

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	Периодичность разработки показателя	Справочно: субъект официального статистического учета, осуществляющий формирование официальной статистической информации
41.	Доля МСП в ВВП	%	годовая квартальная	Росстат Минэкономразвития
	Численность занятых в сфере МСП ФНС Росстат	Млн. чел.	годовая квартальная	Росстат, ФНС
	Доля экспортеров, являющихся субъектами МСП в общем объеме не сырьевого экспорта	%	годовая квартальная	ФТС, Минпромторг
	Доля МСП, осуществляющих технологические инновации	%	годовая квартальная	Минэкономразвития, Росстат
	Доля поставщиков - субъектов МСП участников в закупках крупнейших заказчиков.	%	годовая квартальная	Корпорация МСП Минэкономразвития

Такой подход позволит оперативно осуществлять мониторинг состояния МСП по целевым показателям, а так же принимать своевременные меры в режиме реального времени по устранению вызовов и угроз в реализации Нацпроекта МСП, что снизит риск не достижения поставленных целей и задач, которые необходимо достичь к 2024 году. А значит, вызовет доверие граждан и представителей бизнеса, а так же потенциальных инвесторов российских и зарубежных.

По мнению А. Кудрина, руководителя СП РФ система стратегического планирования в России сегодня не работает. В разных документах ставятся разные задачи, которые не соотносятся между собой, показатели не корректируются. Аудитор Счетной палаты Д. Зайцев на «правительственном часе» в Совете Федерации озвучил следующую проблему: «В Едином плане Правительства по достижению национальных целей нет конкретных мероприятий с указанием сроков их выполнения и ожидаемых результатов. Правительство должно четко видеть конечные цели, эффект от реализации проектов для экономики страны, их ценность для граждан» [11].

Если обратиться к ранее реализуемым программам, направленным на увеличение рабочих мест в этом секторе, то приведем следующий факт. Счетная палата РФ выявила неэффективность мер господдержки МСП. Реализация госпрограммы не способствует увеличению рабочих мест в этом секторе, следует из заключения аудиторов по итогам анализа мер господдержки МСП в 2014-2017 годах. За 3 года в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» направили на развитие МСП 120,5 млрд руб. из федерального бюджета. Аудиторы СП РФ отмечают, что целевые показатели программы на 2017 год были в основном выполнены, но это было достигнуто за счет значительного снижения самих плановых значений по главному показате-

лю госпрограммы (количеству вновь созданных рабочих мест в секторе МСП по сравнению с 2014 годом). Целевые ориентиры снизились с 108 тыс. в 2014 году до 25 тыс. в 2017 году. Был сделан вывод: «Ежегодное снижение этого показателя свидетельствует о том, что реализация госпрограммы не оказывает существенного влияния на обеспечение занятости в сфере МСП» [12].

Поставленная Президентом В. Путиным в 2016 году цель по доведению численности работников в МСП до 20 млн. человек к 2018 году не достигнута. По состоянию на август 2019 года произошло значительное сокращение (см. табл. 3). Возникают обоснованные сомнения о возможности достижения целевого показателя – 25 млн. человек к 2024 году.

В докладе Президенту Российской Федерации в 2019 году Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей по итогам социологического исследования приведено следующее: 17,8% респондентов не знают о национальных проектах; 20,7% полагают, что реализация национальных проектов – неэффективный способ развития экономики страны; 32,6% затруднились с ответом.

Для изменения данной ситуации необходимо обеспечить, что бы государственные программы носили не декларативный характер, не позволяющий реализовать их, а изменение методик подсчета целевых показателей на финальных этапах вызывает недоверие у граждан потенциальных субъектов МСП к реализуемым госпрограммам.

Необходимо констатировать, что нефтегазовый сектор в большинстве своем перестал быть ключевым драйвером роста российской экономики. Важнейшим фактором экономического роста является развитый сектор МСП, однако здесь наблюдаются серьезные проблемы. Очевидно, что из-за неэффективных ре-

шений, несистемного контроля и безответственности сектор МСП ни качественно, ни количественно не изменяется, при этом поглощая колоссальные бюджетные средства [13]. В результате многомиллионная армия самозанятых функционирует в теневой экономике. Соответственно «экономическое барахтанье» это вызов в реализации прорывного научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации.

В толковом словаре Даля так раскрывается термин «барахтаться» – возиться, биться руками и ногами, упав наземь или в воду или сопротивляясь внешнему усилию [14]. В авторском понимании «экономическое барахтанье» в развитии сектора МСП это неспособность на системной и адаптивной основе к реализации государственных программ нацеленных

на устойчивую динамику роста количественных и качественных показателей деятельности малого и среднего предпринимательства при неблагоприятных внешних и внутренних условиях.

В заключение необходимо сделать следующий вывод: «экономическое барахтанье», как экономическая реальность, это процесс, который ограничивает горизонт роста не только изучаемого сектора, но является непосредственным вызовом в обеспечении экономической безопасности России, т.к. сдерживает поступательное развитие экономики страны. В статье дана прямая оценка явлениям и событиям, происходящим в секторе МСП. Очевидно, что такая резкая категоричность в оценке сложившейся ситуации обоснована фактами и таким образом, для подобной точки зрения, есть все основания.

#### Библиографический список

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : указ Президента Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 2018. – № 20. – Ст. 2817.
2. Правительство Российской Федерации. URL: <http://government.ru/info/35563/> (дата обращения 29.08.2019)
3. Государственная дума РФ. URL: <http://www.gosduma.net/news/273/2237555/> (дата обращения 29.08.2019)
4. Сектор малого и среднего предпринимательства в новой парадигме социально-экономического развития современной России: монография / В.С. Чеботарев, В.А. Ионов – М.: Русайнс, 2019. С. 17.
5. Московский технопарк Строгино. URL: <http://www.tpstrogino.ru/smi/163> (дата обращения 2.07.2019)
6. СП РФ. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/publications-in-mass-media/34104](http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/34104) (дата обращения 30.08.2019)
7. Чеботарев В.С., Ионов В.А. Малое и среднее предпринимательство как важнейший фактор роста экономики // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2016. № 4 (36). С. 184-192.
8. Барина В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В. Проблемы статистического учета динамики сектора малых и средних предприятий в России // Экономическое развитие России. 2018. №1 (25). С. 48.
9. Ленин В.И. Полное собрание сочинений / Издательство политической литературы. Том 4. Москва. 1967. С. 64.
10. Росстат. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/besopasn/pok-besopasn.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/besopasn/pok-besopasn.htm) (дата обращения 12.08.2019)
11. Дайджест мониторинга национальных целей. 31 Июля 2019 г. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/38072](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/38072) (дата обращения 12.08.2019)
12. СП РФ. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/publications-in-mass-media/34104](http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/34104) (дата обращения 12.08.2019)
13. Чеботарев С., Чеботарев В., Ионов В. Высокотехнологичные малые и средние предприятия – стратегический ресурс оживления российской экономики // Общество и экономика, № 3, 2018. С. 44.
14. Толковый словарь Даля (2-е издание). Том 1 (1880). С. 48.

#### References

1. O nacional'nyh celyah i strategicheskikh zadachah razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2024 goda : ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii // Sbornie zakonodatel'stva RF. – 2018. – № 20. – St. 2817.
2. Pravitel'stvo Rossijskoj Federacii. URL: <http://government.ru/info/35563/> (data obrashcheniya 29.08.2019)
3. Gosudarstvennaya дума RF. URL: <http://www.gosduma.net/news/273/2237555/> (data obrashcheniya 29.08.2019)
4. Sektor malogo i srednego predprinimatel'stva v novej paradigme social'no-ekonomicheskogo razvitiya sovremennoj Rossii: monografiya / V.S. Chebotarev, V.A. Ionov – M.: Rusajns, 2019. S. 17.
5. Moskovskij tekhnopark Strogino. URL: <http://www.tpstrogino.ru/smi/163> (data obrashcheniya 2.07.2019)
6. SP RF. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/publications-in-mass-media/34104](http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/34104) (data obrashcheniya 30.08.2019)
7. Chebotarev V.S., Ionov V.A. Maloe i srednee predprinimatel'stvo kak vazhnejshij faktor rosta ekonomiki // YUridicheskaya nauka i praktika: Vestnik Nizhegorodskoj akademii MVD Rossii. 2016. № 4 (36). S. 184-192.
8. Barinova V.A., Zemcov S.P., Careva YU.V. Problemy statisticheskogo ucheta dinamiki sektora malyh i srednih predpriyatij v Rossii // Ekonomicheskoe razvitie Rossii. 2018. №1 (25). S. 48.
9. Lenin V.I. Polnoe sobranie sochinenij / Izdatel'stvo politicheskoy literatury. Tom 4. Moskva. 1967. S. 64.
10. Rosstat. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/besopasn/pok-besopasn.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/besopasn/pok-besopasn.htm) (data obrashcheniya 12.08.2019)
11. Dajdzhest monitoringa nacional'nyh celej. 31 Iyulya 2019 g. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/38072](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/38072) (data obrashcheniya 12.08.2019)
12. SP RF. URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/publications-in-mass-media/34104](http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/34104) (data obrashcheniya 12.08.2019)
13. Chebotarev S., Chebotarev V., Ionov V. Vysokotekhnologichnye malye i srednie predpriyatija – strategicheskij resurs ozhivleniya rossijskoj ekonomiki // Obshchestvo i ekonomika, № 3, 2018. S. 44.
14. Tolkovyy slovar' Dallya (2-e izdanie). Tom 1 (1880). S. 48.

## ОБЗОР ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ СМАРТ-КОНТРАКТА

**Шапсугова М.Д.**, к.ю.н., доцент, старший научный сотрудник, Институт государства и права РАН

Аннотация: Тренд на цифровизацию экономики актуализирует исследования правовой природы смарт-контракта. Предметом исследования являются цифровые технологии в сфере договорного регулирования. С использованием сравнительной методологии в статье рассматриваются различные теоретические подходы к пониманию правовой природы смарт-контракта, путем сопоставления теоретических подходов исследуются последние законодательные изменения в данной сфере. Автором делаются выводы относительно принятых законодательных решений. Ключевые слова: договор, договорное право, предпринимательское право, смарт-контракт, цифровая экономика, четвертая промышленная революция. Научная специальность публикации: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит, 12.00.00 – Юридические науки.

Abstract: The trend towards the digitalization of the economy is updating research on the legal nature of smart contracts. The subject of the study is digital technology in the field of contractual regulation. The article discusses various theoretical approaches to understanding the legal nature of a smart contract by using a comparative methodology and comparing theoretical approaches, the latest legislative changes in this area are investigated. The author concludes the adopted legislative decisions.

Keywords: contract, contract law, business law, smart contract, digital economy, the fourth industrial revolution.

Цифровые технологии меняют мир, они становятся некоей новой формой регулирования отношений, новым видом закона.

Еще в далеком 1996 году Ник Сабо дал определение смарт-контракта, предположив, что цифровые революции стали возможными благодаря новым институтам и новым способам формализации отношений, составляющих эти институты. Он назвал эти новые контракты «умными», потому что они гораздо более функциональны, чем их неодушевленные бумажные предки, определив их как набор обещаний, указанных в цифровой форме, включая протоколы, в рамках которых стороны выполняют эти обещания [1]. Ник Сабо опирался на теорию алгоритмической информации [2].

С точки зрения Ethereum смарт-контракт не является контрактом. «Умный контракт» - это просто фрагмент кода, который работает в Ethereum. Он называется «контрактом», потому что код, который работает в Ethereum, может контролировать цифровые активы [3].

Смарт-контракт может пониматься и как самоисполняющееся и самодействующее соглашение в цифровой форме. В дополнение к исполнению и обеспечению исполнения, интеллектуальные технологии, связанные с контрактами, могут поддерживать весь спектр контрактной деятельности, включая переговоры до заключения контракта, формирование контракта и постконтрактную модификацию [4, 108].

А. Савельев определяет смарт-контракт как фрагмент программного кода, реализованный на платформе Blockchain, который обеспечивает самоприменимость и автономность его условий, инициируемых заранее определенными условиями и применяемых к активам, названным Blockchain [5, 15].

Смарт-контракт может быть определен как договор между двумя и более сторонами об установлении, изменении или прекращении юридических прав и обязанностей, в котором часть или все условия записываются, исполняются и/или обеспечиваются компьютерным алгоритмом автоматически в специализированной программной среде [6, 3].

В Докладе ЕАЭС по криптовалютам под смарт-контрактом понимается программный код, предназначенный для автоматического совершения и (или) исполнения сделок либо совершения иных юридических значимых действий [7, 89].

Основная идея умных контрактов, по мнению Н.Сабо, заключается в том, что в оборудование и программное обеспечение, могут быть встроены мно-

гие виды договорных условий таким образом, чтобы не исполнять условия договора становилось дорого (иногда непомерно) для нарушителя. Каноническим примером из реальной жизни, который мы можно считать примитивным предком умных контрактов, является торговый автомат. В пределах ограниченного количества потенциальных потерь (сумма в кассе должна быть меньше, чем стоимость нарушения механизма), машина забирает монеты. Он отмечает, что умные контракты выходят за рамки торгового автомата, предлагая встраивать контракты во все виды имущества, которое является ценным и контролируется цифровыми средствами. Смарт-контракты ссылаются на это свойство в динамичной упреждающей форме и обеспечивают намного лучшее наблюдение и проверку в тех случаях, когда упреждающие меры не достигают цели. И там, где торговый автомат, как и электронная почта, реализует асинхронный протокол между вендинговой компанией и клиентом, некоторые умные контракты предусматривают несколько синхронных шагов между двумя или более сторонами. Другими предшественниками смарт-контрактов Н.Сабо называл POS (Point of Sale) терминалы и карты, EDI (электронный обмен данными, используемый для заказа и других транзакций между крупными корпорациями), а также сети SWIFT, ACH и FedWire для перевода и клиринга платежей между банками. Они реализуют модели коммерческой безопасности, при этом мало внимания уделяется контрактным потребностям и обязательствам сторон [1].

Исходя из изложенного рискнем предположить, что смарт-контракты могут быть разных видов:

1. На базе блокчейн
2. Иные (вендинг, электронные контракты, терминалы, карты и проч. и т.д.)

Блокчейн, созданный изначально как распределенный реестр для майнинга и обращения криптовалют со временем, благодаря Ethereum выделился в самостоятельную технологию, которая может быть использована в различных целях и сферах.

Тремя основными элементами блокчейна являются распределенные реестры, сеть и консенсус. Среда доверия выстраивается в отсутствие доверенной третьей стороны [8, 114].

В некотором смысле средством достижения консенсуса в блокчейне является майнинг.

Является ли смарт-контракт договором? Считается, что согласно стандартному юридическому определению, контракт должен обладать принудительной защитой (подлежать судебной защите) [8, 126].



Вопрос о том, можно ли получить юридическую защиту из обязательств по смарт-контракту можно считать открытым.

С одной стороны, легального определения смарт-контракта еще не сложилось. С другой стороны, если смарт-контракт – это инструмент (как ручка), который записывает обязательства на носитель – блокчейн, как бумага или еще ранее папирус, то очевидно можно разделять обязательство как смарт-контракт (ранее договор-как бумага, документ), и обязательство как правоотношение, очевидно оно должно подлежать юридической защите. Должен ли смарт-контракт подлежать защите?

Создают ли смарт-контракты соглашения, имеющие юридическую силу [8, 127]? Блокчейн настраивает механический процесс, посредством которого событие неизбежно произойдет. Аналогичным образом, смарт-контракт на перевод одного Биткойна при наступлении такого-то события на самом деле вовсе не является обещанием (смарт-контракте не будет сказано: «Я заплачу вам один биткойн, если произойдет то-то и то-то», а скорее что-то вроде «вам заплатят один биткойн, если произойдет то-то и то-то» [8, 128-129].

Ученые из сферы компьютерных наук, работающих над умными контрактами, видимо, смутно знают об этом. Например, в официальном документе Ethereum говорится, что его контракты «не должны рассматриваться как нечто, что должно быть «исполнено» скорее они больше похожи на «автономных агентов», которые живут в среде исполнения Ethereum». Как можно предположить, язык «контрактов» плохо подходит, потому что такого рода умные контракты не являются обменом обещаниями или обязательствами, Создание умного контракта - при запуске определенных событий - не обязывает какую-либо сторону что-либо делать или давать какие-либо перспективные обещания. Тем не менее, мы полагаем, что умные контракты на концептуальном уровне все еще являются договорами. Хотя сами по себе они не могут представлять собой обещания, умные договоры являются добровольными механизмами, целью которых является изменение прав и обязанностей сторон. В конце концов, не все традиционные контракты также являются исполнимыми. Транспортное средство, например, является контрактом, который в настоящее время меняет права и не требует каких-либо дополнительных открытых обещаний. Смарт-контракты также представляют собой действующие соглашения без каких-либо дополнительных обещаний [8, 129].

Смарт-контракт – форма контракта и его исполнение в цифровой экономике и цифровом обществе, заменяющая бумажный носитель.

Форма договора: устная и письменная. Письменная, в свою очередь традиционно подразделяется на простую письменную и квалифицированную (нотариальную). Думается, когда речь идет о смарт-контрактах – необходимо говорить о носителе – не бумажном, а цифровом, и о форме – смарт-контракт, наряду с простой письменной и нотариальной.

Блокчейн – это система удостоверения прав, не только смарт-контракты. Распределенное доверие блокчейна облегчает заключение смарт-контрактов между неизвестными или ненадежными контрагентами. Такая радикальная децентрализация делает смарт-контракт заменой правовой системы, основанной на государстве, а не дополнительным шагом перед достижением этой системы. При использовании умных контрактов транзакция необратимо кодируется в распределенной цепочке блоков. Судебное решение о том, что умный контракт не может быть исполнен, не может отменить результаты полностью выполненного соглашения [8, 121].

Исследователи Вербах и Корнелл, полагают, что смарт-контракты являются контрактами. По их мнению, соглашения о юридических правах и обязанностях, не отличается от соглашения между двумя сторонами, обменивающимися товарами для оплаты через кассу. Особенностью статуса смарт-контрактов можно считать то, что стороны предполагают невозможность судебного разбирательства, могут не давать никаких обещаний и могут быть выражены только в коде [8, 131]. С другой стороны, по мнению тех же авторов, умные контракты являются просто технологическими проявлениями знакомых договорных процессов: условное депонирование и самопомощь/самоисполнение. Одна перспектива фокусируется на механизме использования умных контрактов для обеспечения исполнения соглашений, а другая – на том, как в интеллектуальных контрактах используются технологии для наложения средств защиты вне судебной системы. Каждая перспектива проливает свет на природу смарт-контрактов [8, 132].

Исходя из современного понимания смарт-контрактов, можно перечислить следующие свойства смарт-контрактов, по мнению А. Савельева: 1) исключительно электронный характер; 2) программная реализация; 3) повышенная уверенность; 4) условный характер; 5) самореализация; 6) самостоятельность [5, 11].

Противоположной точки зрения относительно правовой природы смарт-контракта придерживается А. Савельев. Тот факт, что положения смарт-контракта применяются исключительно с помощью технического кодекса, приводит к следующим проблемам [5, 17-21]:

1. Смарт-контракт не создает обязательство в его юридическом значении, а самоограничение определенных прав техническими средствами. Смарт-контракт не порождает юридической связи между сторонами. Даже если существует какое-то «обязательство», связывающее все ее стороны, это относится к технической связи стороны с платформой «смарт-контракт» Blockchain, и такая связь гораздо прочнее, чем юридическая.

2. Смарт-контракт не может быть нарушен стороной. Участник не может нарушить договор, если изменились обстоятельства и появилась более выгодная альтернатива его исполнению.

3. Полученное согласие или намерение не влияют на действительность смарт-контракта.

4. Умные контракты равноправны по своей природе. Архитектура смарт-контракта не позволяет обеспечить защиту слабой стороны, например, потребителей. Весь массив правовых норм, касающихся потребительского права и несправедливых условий контракта, не применим к смарт-контракту.

5. Возможность существования противозаконных смарт-контрактов. Смарт-контракты безразличны к легальности предмета обязательства, а важна только возможность реализовать такой предмет в коде.

6. Автономный характер смарт-контрактов. Строго говоря, умные контракты не нуждаются в существовании правовой системы: они могут действовать без какой-либо всеобъемлющей правовой базы. Дефакто они представляют собой технологическую альтернативу всей правовой системе.

Если по договору, заключенному в форме смарт-контракта в реальности поставлен товар иного качества, или иной товар, например, блокчейн не может это проконтролировать.

Доверять можно идентификации, в некоторых случаях, когда вещь включена в реестр, например, наличием данной вещи.

Макс Раскин предлагает объяснение смарт-контракта с точки зрения технологических компонентов. Речь идет о «контрактном программном обеспе-

чении (contractware)», которое можно определить как физические или цифровые экземпляры условий контракта или другое имущество, участвующее в выполнении контракта. Под созданием экземпляра мы подразумеваем принятие условий соглашения и либо их запись в ранее существующее программное обеспечение, либо запись в программное обеспечение, которое каким-либо образом связано с машиной, которая реализует контракт. Взять, к примеру, внутренности нашего вышеупомянутого торгового автомата. Физическое устройство в машине закодировано предложением продавца. Машина будет выдавать газировку только в том случае, если условия соглашения будут выполнены, например, путем внесения денег в устройство. В дополнение к обсуждению теории права, стоящей за торговым автоматом, будет также обсуждаться история устройства для исправления недостатка литературы по торговым автоматам, существующей в юридической науке. Эта история проливает свет на силу умного контракта для защиты индивидуальной автономии, над государственным диктатом. Вторым технологическим компонентом будут децентрализованные распределенные реестры, также известные как блокчейны. Это базы данных информации, которые создаются сетью без центрального органа [9, 307-308].

«Правовая природа смарт-контракта становится предметом научных дискуссий.

Под смарт-контрактом предлагается понимать соглашение сторон, существующее в форме программного кода, функционирующего в распределенном реестре данных, который обеспечивает самоисполнимость условий такого договора при наступлении заранее определенных в нем обстоятельств [10].

Смарт-контракт призван снизить издержки, устранить посредников по договорам.

Для реализации технологии смарт-контракта необходима блокчейн-платформа. Соответственно, ее обслуживание также требует специальной инфраструктуры и правового регулирования.

Технология смарт-контракта приводит к отходу от концепции договора как бумаги и переходу к концепции договора как алгоритма.

Таким образом, смарт-контракт можно определить как договор, который может заключаться, исполняться и прекращаться с помощью специального алгоритма. Как договор смарт-контракт должен содержать все существенные условия.

Смарт-контракт может получить распространение в сфере типовых договоров, одной из его особенностей можно считать невозможность его изменения в силу специфики хранения информации в распределенных реестрах. В этом смысле смарт-контракт может стать гарантией от одностороннего изменения обязательства.

Вообще же условия с точки зрения их возможности существования в форме смарт-договора условно можно разделить на два вида: те, которые могут быть записаны в виде программного кода, и те, которые не могут быть записаны данным способом, либо условия, которые технически могут быть переведены в программный код, но стороны по той или иной причине не желают их автоматизировать [11]. Смарт-контракты, заключенные в пределах специализированной платформы, порождают проблемы с определением юрисдикции контракта. Умный договор (смарт-контракт) можно рассматривать и, возможно, как оферту и акцепт, и как способ заключения, формализации отношений, как новую разновидность формы договора и как способ его исполнения.

Заключение договоров в блокчейн-платформах может привести к появлению автономных правовых систем, с собственным правовым регулированием и системой защиты прав, поскольку их исполнение и

оспаривание также в основном будет осуществляться в рамках этой платформы. Это особенно актуально для договоров с иностранным элементом.

Смарт-контракт может быть также частью обычного договора. Для заключения смарт-контракта необходима особая среда — блокчейн-платформа, распределенный реестр данных, участие в этом реестре и подтверждение личности.

Полагаем, смарт-контракт это и само соглашение и его новая форма и способ исполнения, как алгоритм. По аналогии с классическими подходами к договору: договор как правоотношение, договор как документ.

Для реализации технологии смарт-контракта необходима блокчейн-платформа. Соответственно, ее обслуживание также требует специальной инфраструктуры и правового регулирования.

Технология смарт-контракта ведет уходу от концепции договора как бумаги и переходу к концепции договора как алгоритма.

Таким образом, смарт-контракт можно определить как договор, который может заключаться, исполняться и прекращаться с помощью специального алгоритма. Как договор смарт-контракт должен содержать все существенные условия.

Смарт-контракт может получить распространение в сфере типовых договоров, одной из его особенностей можно считать самоисполнимость и невозможность его изменения в силу специфики хранения информации в распределенных реестрах. В этом смысле смарт-контракт может стать гарантией от одностороннего изменения обязательства.

Вообще же отмечается, что условия с точки зрения возможности их существования в форме смарт-договора условно можно разделить на два вида: те, которые могут быть записаны в виде программного кода, и те, которые не могут быть записаны данным способом, либо условия, которые технически могут быть переведены в программный код, но стороны по той или иной причине не желают их автоматизировать [11]. Смарт-контракты, заключенные в пределах специализированной платформы, порождают проблемы с определением юрисдикции контракта.

Умный договор (смарт-контракт) можно рассматривать и как оферту и акцепт, и как способ заключения, формализации отношений, как новую разновидность формы договора и как способ его исполнения

Признаками смарт-контракта можно считать:

1. Электронную среду существования
2. Самоисполнимость
3. Неизменяемость, невозможность изменить условия (как же тогда признак договора - возможность изменения правоотношений). Можно рассматривать это как некую особенность
4. Самозащищаемость (самозащита)

Недавно прогремела новость о том, что судом рассмотрено первое дело по контракту в блокчейн (A46-4990/2019) [12]. Изучение данного дела показывает, что блокчейном в данном решении по сути назван обмен письмами по электронной почте, подтвержденный скрином.

Так ли должна подтверждаться транзакция в блокчейне? Где следы кода? Где сама платформа? Очевидно, нет однозначного понимания что эта технология из себя представляет.

Почему появилось понятие смарт-контракт, почему это явление привлекает к себе внимание и попытки объяснить его и урегулировать с правовой точки зрения?

Все, что не описывается правовыми понятиями и не может быть уложено в существующие правовые формы - привлекает к себе внимание. С правовой точки зрения целью смарт-контрактов является именно возникновение правовых последствий, по-

этому они уже являются юридическими фактами, а значит должны быть изучены, описаны и урегулированы. Смарт-контракты, исходя из обобщенного содержания этого понятия, не могут быть уложены ни в один из существующих правовых институтов.

Среди специалистов отсутствует единое понимание, что такое смарт-контракты, в силу отсутствия единого правового регулирования, отсутствия границ явлений, которые описывают смарт-контракты, применения различных суррогатов для правового регулирования смарт-контрактов. Первое, что требует правового регулирования в смарт-контрактах это форма. Действующее законодательство предусматривает всего две формы для юридических фактов, воля в которых направлена на возникновение, изменение и прекращение прав и обязанностей – это простая и письменная форма сделки. В отношении каждой и форм сделок сложилось содержание этого понятия. Так устная форма сделки есть вербальное выражение формы сделки, поскольку оно исходит непосредственно от субъекта права, то его воля также выражается в этой форме. Письменная форма сделки характеризуется закреплением ее содержания при помощи носителей отражающих ее содержание в графической форме. Письменная форма сделки должна быть обязательно подписана, это требование законодательства. Существование письменной формы сделки – это способ защиты интересов сторон сделки, фиксация содержания сделки, через которое отражается воля стороны сделки. Для смарт-контракта способ защиты интересов сторон выражается в использовании специальной платформы, программы, в которой совершается смарт-контракт, при этом в указанной программе теряется различие между различными стадиями существования сделки (офертой, акцептом, заключением сделки, ее исполнением).

Имеются исключения из этого правила, использование электронной цифровой подписи и др., такие суррогаты предусматривают возможность отображения электронной версии на материальном носителе.

Полагаем, смарт-контракт нельзя отнести ни к письменной, ни к устной форме сделок, поэтому мы критически оцениваем реализованный в ст. 160 ГК РФ (Федеральным законом от 18.03.2019 N 34-ФЗ "О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации") в новой редакции подход, предлагающий применять к смарт-контрактам положения о письменных формах сделки, если иное специально не оговорено и не следует из существа смарт-контракта всего лишь фиксируют то обстоятельство, что применение письменной формы сделки является лишь суррогатом. Справедливости ради, в указанных изменениях смарт -контракт не поименован. Причиной невозможности применения существующих форм сделок к смарт-контрактам полагаем является их отличие по способу фиксации содержания смарт-контракта и следовательно особенности доказывания в случае порока формы.

Тем же законом ст. 309 ГК РФ дополнена частью второй следующего содержания, то есть условный смарт-контракт является и способом исполнения: "Условиями сделки может быть предусмотрено исполнение ее сторонами возникающих из нее обязательств при наступлении определенных обстоятельств без направленного на исполнение обязательства отдельно выраженного дополнительного волеизъявления его сторон путем применения информационных технологий, определенных условиями сделки."

Проектом Федерального закона N 424632-7 "О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации" в ст. 309 предлагалось также оспаривание со-

стоявшегося исполнения таких обязательств допускается исключительно в случаях, когда доказано вмешательство сторон сделки или третьих лиц в процесс исполнения» [13, 79-81].

Смарт-контракт как форма договора может пока оставаться вне правового поля. Законопроектом N 424632-7 "О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации" предлагается ст. 160 ГК дополнить следующим абзацем: Если иное не предусмотрено законом или соглашением сторон, письменная форма считается соблюденной также в случаях выражения лицом своей воли с помощью электронных или иных аналогичных технических средств (например, путем передачи сигнала, в том числе при заполнении формы в сети "Интернет"), если по условиям принятия такого волеизъявления совершения указанных действий достаточно для выражения воли, или если из сложившегося в соответствующей сфере деятельности обычая следует, что совершение указанных действий признается соблюдением письменной формы сделки.

Еще одной сферой применения смарт-контрактов можно считать инвестирование с использованием цифровых платформ. Так, принят Федеральный закон от 2 августа 2019 г. N 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Проект данного закона N 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (далее – законопроект об инвестиционных платформах)[14] оперировал понятиями «токен» и «смарт-контракт», с оговоркой что данные термины используются в данном законе в значении, определенном в законодательстве Российской Федерации. Это указание связывает проект закона об инвестиционных платформах с другим законопроектом разработчиков входящим в один пакет законопроектов, в котором даются эти определения – законопроектом N 419059-7 о «Цифровых финансовых активах» (далее законопроект О ЦФА) [15].

В соответствии с Законопроектом N 419059-7 «О цифровых финансовых активах» [16] смарт-контракт - договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенной таким договором последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств. Под цифровой транзакцией понимается действие или последовательность действий, направленных на создание, выпуск, обращение цифровых финансовых активов.

Под цифровым финансовым активом понимается имущество в электронной форме, созданное с использованием криптографических средств. Право собственности на данное имущество удостоверяется путем внесения цифровых записей в реестр цифровых транзакций. К цифровым финансовым активам относятся криптовалюта, токен. Цифровые финансовые активы не являются законным средством платежа на территории Российской Федерации.

Если цифровым финансовым активом может быть любое имущество в электронной форме, тогда почему он (актив) именуется финансовым? Если актив приравнивается к имуществу, зачем водится новое понятие? Термин «актив» в большей степени является учетной категорией, нежели юридической в российском праве. Таким образом, понятие смарт-контракта указанным законопроектом необоснованно заужено, тогда как под смарт-контрактом может пониматься любой вид договора, по поводу различных объектов,

не только цифровых финансовых активов [13, 76-82].

Законопроект О ЦФА под смарт-контрактом понимает договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенном таким договором последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств. Далее по тексту законопроекта об инвестиционных платформах термин «смарт-контракт» почти не упоминается. Однако, ст. 9 указанного законопроекта посвящена особенностям заключения договоров с использованием инвестиционной платформы. Договоры между участниками инвестиционной платформы заключаются с использованием программно-аппаратных средств доступа к информации, содержащейся в базах данных инвестиционной платформы. В соответствии с ч.3 указанной статьи, действия, направленные на установление, изменение и прекращение прав и обязанностей участников инвестиционной платформы, могут совершаться с использованием смарт-контрактов.

Итак, мы можем констатировать, что принятие законопроекта об инвестиционных платформах без законопроекта О ЦФА сделает оба эти закона нежизнеспособными, поскольку основные определения, используемые в первом законопроекте раскрываются во втором.

Следующим элементом отличающим обычный договор от смарт-контракта – является способ выражения и фиксации воли. Воля и волеизъявления являются фундаментальным институтом гражданского права. Единство воли и волеизъявления является принципом гражданского права. Заключение сделки, ее исполнение везде, в каждом элементе фиксируется воля сторон сделки. В устной форме оферта и акцент, содержание сделки есть классическая форма фиксации воли сторон, поскольку заключая сделку устно, воля сторон сделки фиксируется в форме. В письменной форме сделки воля сторон фиксируется в обмене документами, подписанными сторонами, прочтением и подписанием самой сделки.

Одним из принципов гражданского права, является дискретность воли. Воля находит самостоятельное отражение в каждом этапе существования сделки, воля направлена на возникновение изменения или прекращения именно этого факта. В каждом из элементов воля имеет отличия в своем содержании. Так в оферте воля направлена именно на предложение заключение сделки на условиях, при этом оферент осознает, что сделки еще не существует и его воля ограничивается предложением заключения сделки, в акцепте воля ограничена намерением создать правоотношение, при этом в двух первых случаях стороны стремятся именно к возникновению правовых последствий; в исполнении также отражается воля лица, направленная на совершение действий отражаю-

щих исполнение, но воля лица на возникновение правовых последствий, безразлична.

В целом дискретность воли лица в сделке, полностью соответствует элементам института сделки. Законодатель намеренно разрывает сделку на отдельные этапы, поскольку именно таким образом он лучше всего защищает интересы сторон.

В смарт-контрактах такая дискретность воли полностью утрачивает свое значение, поскольку защита интересов сторон отражается не в процедуре ее совершения, а в технических способах защиты интересов сторон от искажения их воли при заключении смарт-контрактов. В смарт-контракте воли лица носит всеобъемлющий характер. Воля на заключение смарт-контракта отражает все ее элементы, начиная от оферты, заканчивая исполнением.

Продолжением дискретности воли является разделение регулирования сделки на отдельные элементы, которые рассматриваются законодателем как самостоятельные, связанные со сделкой, но не являющиеся ее частью. Так заключение сделки, выражающееся в оферте и акцепте, являются самостоятельными институтами, с отличным от сделки правовым регулированием, основное отличие в том, что сделка порождает правоотношение основанное на условиях сделки, согласованных сторонами.

Наибольшее отличие возникает в правовом регулировании самой сделки. В гражданском законодательстве сделка проявляется несколькими способами: сделка – как юридический факт, сделка – как правоотношение, сделка – как документ. Для смарт-контракта это бессмысленно по той причине, что в него не заложен такой механизм как срок.

Заключение, существование и исполнение сделки, с точки зрения гражданского права, существуют только во времени, или в его правовом выражении – сроке. Гражданское право предполагает, что лица нужен срок на заключение сделки и ее исполнение.

В смарт-контракте, выразив универсальную волю, практически исключается временной лаг транзакции, специальная программа заключает и исполняет контракт, полностью устраняя волю сторон в его исполнении. Поскольку стороны не участвуют ни своей волей, ни своими действиями в исполнении смарт-контракта, то и говорить о сроке в рамках смарт-контракта бессмысленно. Смарт-контракт, целостное явление, включающее в себя элементы заключение сделки, саму сделку и ее исполнение. Эти элементы в рамках смарт-контракта не имеют своего проявления из-за отсутствия в содержании смарт-контракта срока, как его части, единства воли относительно всего смарт-контракта. По своему существу смарт-контракт не является сделкой, поскольку не соответствует модели сделки, заложенной в Гражданском кодексе РФ. Смарт-контракт должен регулироваться как самостоятельный институт гражданского права, либо законодателю следует кардинально перестроить институт сделки, чтобы он смог охватить смарт-контракт.

#### Библиографический список

1. Nick Szabo. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets. 1996. [Электронный ресурс] [http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart\\_contracts\\_2.html](http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart_contracts_2.html) (дата обращения 21.07.2019)
2. Nick Szabo. Introduction to Algorithmic Information Theory. 1996. [Электронный ресурс] <http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/kolmogorov.html> (дата обращения 21.07.2019)
3. Официальный сайт Ethereum [Электронный ресурс] <https://www.ethereum.org/learn/> (дата обращения 30.07.2019)
4. Werbach, Kevin and Cornell, Nicolas, Contracts Ex Machina (March 18, 2017). 67 Duke Law Journal 313 (2017). P. 108. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2936294>
5. Savelyev, Alexander, Contract Law 2.0: «Smart» Contracts As the Beginning of the End of Classic Contract Law (December 14, 2016). Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 71/LAW/2016. P. 15. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2885241> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2885241>
6. Аналитический обзор Банка России по теме «Смарт-контракты». – М., 2018.

7. Доклад ЕАЭС «Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики. Разработка регуляторных подходов: международный опыт, практика государств-членов ЕАЭС, перспективы для применения в Евразийском экономическом союзе» С. 89. [Электронный ресурс] [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/SiteAssets/Доклад\\_FINAL.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/Доклад_FINAL.pdf) (дата обращения 23.07.2019)
8. Werbach, Kevin and Cornell, Nicolas, Contracts Ex Machina (March 18, 2017). 67 Duke Law Journal 313 (2017). P. 114. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2936294>
9. Raskin, Max, The Law and Legality of Smart Contracts (September 22, 2016). 1 Georgetown Law Technology Review 304 (2017). P. 307-308. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2959166> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2842258>
10. Савельев А. Юридическая дефиниция Смарт-контракта// [Электронный ресурс] zakon.ru (дата обращения 20.04.2018)
11. Юрасов М. Ю., Поздняков Д. А. Смарт-контракт и перспективы его правового регулирования в эпоху технологии блокчейн. [Электронный ресурс] [https://docs.google.com/document/d/1h7yFK5V1W8OCCAcYWXLIBymgsHjq9BI0QjrY\\_CavvqLU/edit#](https://docs.google.com/document/d/1h7yFK5V1W8OCCAcYWXLIBymgsHjq9BI0QjrY_CavvqLU/edit#) (Дата обращения 15.04.2018)
12. Банк решений арбитражных судов РФ [Электронный ресурс] [http://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/b03f81e7-c92b-4f0a-b0fb-4b7d125ef6a3/1a879742-c2ce-4dd9-a893-9a5a3158e6d1/A46-4990-2019\\_20190527\\_Reshenie.pdf?isAddStamp=True](http://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/b03f81e7-c92b-4f0a-b0fb-4b7d125ef6a3/1a879742-c2ce-4dd9-a893-9a5a3158e6d1/A46-4990-2019_20190527_Reshenie.pdf?isAddStamp=True) (дата обращения 04.09.2019)
13. Шапсугова М.Д. Реализация принципов цифровой экономики и технологии смарт-контракта в правовом регулировании предпринимательской деятельности // Северо-Кавказский юридический вестник, 2018, № 2. С. 79-81.
14. Законопроект № 419090-7 О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ. [Электронный ресурс] URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/419090-7> (дата обращения 29.04.2019)
15. Законопроект № 419059-7 О цифровых финансовых активах. [Электронный ресурс] URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=419059-7> (дата обращения 29.04.2019)
16. Законопроект № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс] [http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E426461949B66ACC43258256002\\_17475/\\$FILE/419059-7\\_20032018\\_419059-7.PDF?OpenElement](http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E426461949B66ACC43258256002_17475/$FILE/419059-7_20032018_419059-7.PDF?OpenElement) (дата обращения 15.05.2018).

#### References

1. Nick Szabo. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets. 1996. [Elektronnyj resurs] [http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart\\_contracts\\_2.html](http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart_contracts_2.html) (data obrashcheniya 21.07.2019)
2. Nick Szabo. Introduction to Algorithmic Information Theory. 1996. [Elektronnyj resurs] <http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/kolmogorov.html> (data obrashcheniya 21.07.2019)
3. Oficial'nyj sayt Ethereum [Elektronnyj resurs] <https://www.ethereum.org/learn/> (data obrashcheniya 30.07.2019)
4. Werbach, Kevin and Cornell, Nicolas, Contracts Ex Machina (March 18, 2017). 67 Duke Law Journal 313 (2017). P. 108. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2936294>
5. Savelyev, Alexander, Contract Law 2.0: «Smart» Contracts As the Beginning of the End of Classic Contract Law (December 14, 2016). Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 71/LAW/2016. P. 15. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2885241> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2885241>
6. Analiticheskij obzor Banka Rossii po teme «Smart-kontrakty». – M., 2018.
7. Doklad EAES «Kriptovalyuty i blokchejn kak atributy novoj ekonomike. Razrabotka reguljatornyh podhodov: mezhdunarodnyj opyt, praktika gosudarstv-chlenov EAES, perspektivy dlya primeneniya v Evrazijskom ekonomicheskom soyuze» S. 89. [Elektronnyj resurs] [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/SiteAssets/Doklad\\_FINAL.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/Doklad_FINAL.pdf) (data obrashcheniya 23.07.2019)
8. Werbach, Kevin and Cornell, Nicolas, Contracts Ex Machina (March 18, 2017). 67 Duke Law Journal 313 (2017). P. 114. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2936294>
9. Raskin, Max, The Law and Legality of Smart Contracts (September 22, 2016). 1 Georgetown Law Technology Review 304 (2017). P. 307-308. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2959166> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2842258>
10. Savel'ev A. Yuridicheskaya definiciya Smart-kontrakta// [Elektronnyj resurs] zakon.ru (data obrashcheniya 20.04.2018)
11. YUrasov M. YU., Pozdnyakov D. A. Smart-kontrakt i perspektivy ego pravovogo regulirovaniya v epohu tekhnologii blokchejn. [Elektronnyj resurs] [https://docs.google.com/document/d/1h7yFK5V1W8OCCAcYWXLIBymgsHjq9BI0QjrY\\_CavvqLU/edit#](https://docs.google.com/document/d/1h7yFK5V1W8OCCAcYWXLIBymgsHjq9BI0QjrY_CavvqLU/edit#) (Data obrashcheniya 15.04.2018)
12. Bank reshenij arbitraznyh sudov RF [Elektronnyj resurs] [http://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/b03f81e7-c92b-4f0a-b0fb-4b7d125ef6a3/1a879742-c2ce-4dd9-a893-9a5a3158e6d1/A46-4990-2019\\_20190527\\_Reshenie.pdf?isAddStamp=True](http://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/b03f81e7-c92b-4f0a-b0fb-4b7d125ef6a3/1a879742-c2ce-4dd9-a893-9a5a3158e6d1/A46-4990-2019_20190527_Reshenie.pdf?isAddStamp=True) (data obrashcheniya 04.09.2019)
13. SHapsugova M.D. Realizaciya principov cifrovoj ekonomiki i tekhnologii smart-kontrakta v pravovom regulirovanii predprinimatel'skoj deyatel'nosti // Severo-Kavkazskij yuridicheskij vestnik, 2018, № 2. S. 79-81.
14. Zakonoproekt № 419090-7 O privlechenii investicij s ispol'zovaniem investicionnyh platform. [Elektronnyj resurs] URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/419090-7> (data obrashcheniya 29.04.2019)
15. Zakonoproekt № 419059-7 O cifrovyyh finansovyh aktivah. [Elektronnyj resurs] URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=419059-7> (data obrashcheniya 29.04.2019)
16. Zakonoproekt № 419059-7 «O cifrovyyh finansovyh aktivah» [Elektronnyj resurs] [http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E426461949B66ACC43258256002\\_17475/\\$FILE/419059-7\\_20032018\\_419059-7.PDF?OpenElement](http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E426461949B66ACC43258256002_17475/$FILE/419059-7_20032018_419059-7.PDF?OpenElement) (data obrashcheniya 15.05.2018).

## К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ САДОВОДСТВА

**Юдаев Н.В.**, к.т.н., профессор, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова

**Потоцкая Л.Н.**, к.э.н., доцент, старший научный сотрудник, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова; Поволжский НИИ экономики и организации АПК

**Евсюкова Л.Ю.**, к.э.н., доцент, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова

**Торопова В.В.**, к.э.н., доцент, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова

Аннотация: Актуальность разработки определена возможностью применения результатов исследования в соответствии с основными финансово-экономическими показателями сельскохозяйственного производства субъектов отрасли. Методология исследования основана на сочетании системного, и функционального подходов, а структура субъектов отрасли рассмотрена с применением комплексного и процессного подходов. Комплексный подход учитывает политические, организационные, экономические, технические, экологические, социальные аспекты развития отрасли, а процессный – рассматривает его как непрерывное выполнение совокупности определенных взаимосвязанных последовательных действий преобразующих входы (ресурсы) в соответствующие выходы (результаты). Исследование учитывает условия, в которых протекает деятельность сельскохозяйственных производителей отрасли с учетом возможности рационального применения направлений повышения ее эффективности, устанавливает существующие взаимосвязи между субъектами, основополагающие элементы, которые в решающей мере определяют результаты всех этапов взаимодействия. Практическая ценность работы заключается в том, что ее результаты будут способствовать адаптации отрасли садоводства к условиям меняющейся конъюнктуры аграрного рынка, рациональному использованию ресурсного потенциала с сохранением и повышением экологической стабильности территории.

Ключевые слова: эффективность, отрасль садоводства, взаимодействие, организационно-экономические отношения, экологическая стабильность территории.

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

Abstract: The relevance of the development is determined by the possibility of applying the research results in accordance with the main financial and economic indicators of agricultural production of industry entities. The research methodology is based on a combination of systemic and functional approaches, and the structure of industry entities is examined using an integrated and process approach. An integrated approach takes into account the political, organizational, economic, technical, environmental, social aspects of the development of the industry, and the process one considers it as the continuous implementation of a set of certain interrelated sequential actions that transform inputs (resources) into corresponding outputs (results). The study takes into account the conditions under which the activities of agricultural producers in the industry take place, taking into account the possibility of rational use of directions to increase its efficiency, establishes the existing relationships between subjects, the fundamental elements that will decisively determine the results of all stages of interaction. The practical value of the work lies in the fact that its results will contribute to the adaptation of the horticulture industry to the changing conditions of the agricultural market, the rational use of the resource potential while maintaining and increasing the environmental stability of the territory.

Keywords: efficiency, horticulture industry, interaction, organizational and economic relations, ecological stability of the territory.

*Введение.* Для эффективного функционирования отрасли садоводства и в целях обеспечения ее прибыльности и повышении конкурентоспособности при одновременном увеличении почвенного плодородия, предотвращении развития и устранении процессов деградации почв необходимо создание соответствующих организационно-экономических условий субъектам рассматриваемой отрасли. Проведенное исследование позволит выявить возможности сохранения качественных показателей отрасли на основе выявления агротехнических, организационных, экономических и природоохранных проблем функционирования с последующим использованием выявленных резервов в сельскохозяйственном производстве.

*Целью исследования* является анализ существующего положения субъектов отрасли садоводства, определение проблем и обоснование направлений повышения эффективности их деятельности с учетом современных организационно-экономических условий хозяйствования.

*Материалы, методы и методология исследования.* Эмпирическую базу исследования обеспечили аналитические материалы Министерства сельского хозяйства России и Саратовской области. В процессе проведения исследования применены общенаучные,

историко-экономические, экономико-статистические, экономико-математические, монографические, онтологические методы.

Методология исследования сочетает системный и функциональный подходы, а комплексный и процессный подходы применены к рассмотрению структуры субъектов отрасли. Системный подход предполагает исследование функционирования отрасли как совокупности составляющих элементов и подсистем, с многообразием выявленных внутренних и внешних свойств и связей. Основная сущность функционального подхода состоит в рассмотрении объекта с позиций внешней среды, что позволяет абстрактно исследовать выполняемые функции и взаимоотношения с другими внешними объектами, не затрагивая внутренние процессы. Политические, организационные, экономические, технические, экологические, социальные аспекты развития отрасли рассмотрены посредством применения комплексного подхода, а процессный подход обеспечивает изучение функционирования отрасли как непрерывное выполнение совокупности определенных взаимосвязанных последовательных действий преобразующих ресурсы в готовую продукцию.

*Основная часть.*

Оптимальное функционирование отрасли садоводства является исходным моментом в решении задачи стабильного обеспечения потребителей плодовой продукцией [1]. В Российской Федерации субъекты отрасли садоводства группируются с учетом специализации следующим образом (рисунок 1).

Первая группа – сельскохозяйственные товаропроизводители удаленные от потребителя, выращивающие позднелетние и зимнее сорта яблок, качественные характеристики которых обеспечивают продолжительное хранение обеспеченное за счет функционирования фруктохранилищ с охлаждающим оборудованием и цехов по переработке продукции.

Вторая группа – плодовые хозяйства, ориентированные на производство продукции, не предназначенной для длительной транспортировки и хранения. Для структуры насаждений второй группы характерно разнообразие сортов с неодинаковыми сроками созревания.

Третья группа – плодоконсервные хозяйства с высоким удельным весом производства продукции предназначенной для консервирования. Нуждающуюся в переработке продукцию, хозяйства отправляют промышленным предприятиям или перерабатывают сами при наличии собственных консервных цехов [2,3].

Четвертая группа – плодопитомнические хозяйства. Целью их функционирования является сорторазведение и адаптация культуры наряду с производством плодов. Предприятия этого типа имеются во всех зонах развитого садоводства, так как посадочный материал выращивается с учетом требований породно-сортового районирования плодовых культур.

В частности селекционным выведением яблоневых культур занимается ГНУ Всероссийский НИИ селекции плодовых культур в Орловской области.

Выведенные нового сорта яблонь занимает 15 лет, при этом селекционная работа основывается на достижениях столетнего периода отбора, который проводится в соответствующих научно-исследовательских институтах занимающихся селекционной работой (рисунок 2).

Существование экзогенных и эндогенных факторов во многом определяют экономические потери в садоводстве, и обуславливают возникающие проблемы развития. Высокая зависимость от природно-климатических условий, периодичность плодоношения, определенная биологической особенностью плодовых деревьев, значимость формирования соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей хранение, заморозку и переработку плодовой продукции – объективно существующие вопросы отрасли.

Невысокая транспортная способность и быстрая утрата потребительских свойств продукции устанавливают значимость инвестирования отрасли и инфраструктурных преобразований, обеспечивающих эффективное ее функционирование. В связи с этим возникает необходимость инвестиционных вливаний и технологической поддержки плодоводства, как в масштабах отдельного хозяйства, так и для страны в целом. Это основополагающая проблема, сдерживающая развитие отрасли.

Производственные трудности имеют не меньшее значение: отсутствие товарного вида отечественной продукции обуславливают ее низкую конкурентоспособность на рынке; традиционные рынки сбыта в северных районах страны практически потеряны и затоварены импортной продукцией; сортовая идентификация для потребителей практически не осуществляется; невысокое предложение отечественной плодовой продукции из-за деструктуризации садов.

Наряду с выше перечисленными, существуют экономические проблемы эффективного развития отрасли. Государственное финансирование отрасли незна-

чительно и сокращается в исследуемом периоде [4]. Предприятия перерабатывающей отрасли занимают монопольное положение, что обуславливает невысокое значение закупочных цен на продукцию зачастую не компенсирующих затраты на производство плодов. Между садоводством и другими отраслями возникает диспаритет цен отрицательно сказывающийся на эффективном ее функционировании. [5,6]

Диаграмма плодоносящей площади в Российской Федерации наглядно отражает значительное преимущество Центрального, Южного и Приволжского федеральных округов и незначительный ее объем в Дальневосточном, что объясняется природно-климатическими особенностями рассматриваемых территорий (рисунок 3). В целом по России данный показатель остается неизменным, что объясняется относительной стабильностью функционирования отрасли садоводства и постоянством структуры многолетних насаждений.

Урожайность плодовых и ягодных культур, сложившаяся в Российской Федерации за последние пять лет приведена на рисунке 4.

График демонстрирует высокую урожайность плодов в 2016 году – максимальное ее значение в Южном федеральном округе (в том числе в Краснодарском крае 135,9 ц с 1 га убранный площади). В Крымском и Приволжском федеральных округах значительная величина исследуемого показателя объясняется соответствием природно-климатических условий выращиванию плодовых культур и метеорологических условиями года обеспечившими высокий урожай. Показатели 2014 года напротив отражают относительно низкую урожайность, что обусловлено засухой на большинстве территорий возделывания плодовых культур.

Садоводство было и остается одной из перспективных отраслей сельского хозяйства. Плодово-ягодные насаждения способствуют оздоровлению климата местности и поддержанию экологической стабильности территории. Для Саратовской области коэффициент экологической стабильности территории составляет 0,30, что является низким показателем, обусловленным нерациональным использованием природных ресурсов и наличием крупных промышленных предприятий. В исследовании установлена ширина благоприятной экологической зоны в зависимости от вида угодий в Саратовской области. Для наглядного изображения расстояния от экологически устойчивых угодий до нестабильной территории в зависимости от площади угодий и нормативного коэффициента экологического влияния построим лепестковую гистограмму (рисунок 5).

Фруктовые сады и кустарники, занимающие в Саратовской области площадь в 9088 га создают зону предельного экологического влияния на окружающую территорию в 475,0 м, что было определено по методике предлагаемой Волковым С.Н.[7]. С учетом установленной зоны благоприятного экологического влияния в 5732,7 м возможно разработать комплекс мероприятий сохраняющих почвенное плодородие на экологически стабильной площади землепользования, оптимально увеличить площадь занимаемую плодовыми культурами, что обеспечит оздоровление территории и предотвратит деградационные почвенные процессы [8-11].

#### *Заключение.*

Исследования показывают, что Российская Федерация располагает необходимыми условиями для развития садоводства: природными и экономическими, квалифицированными кадрами, специализированной техникой, минеральными удобрениями, научными учреждениями по садоводству.

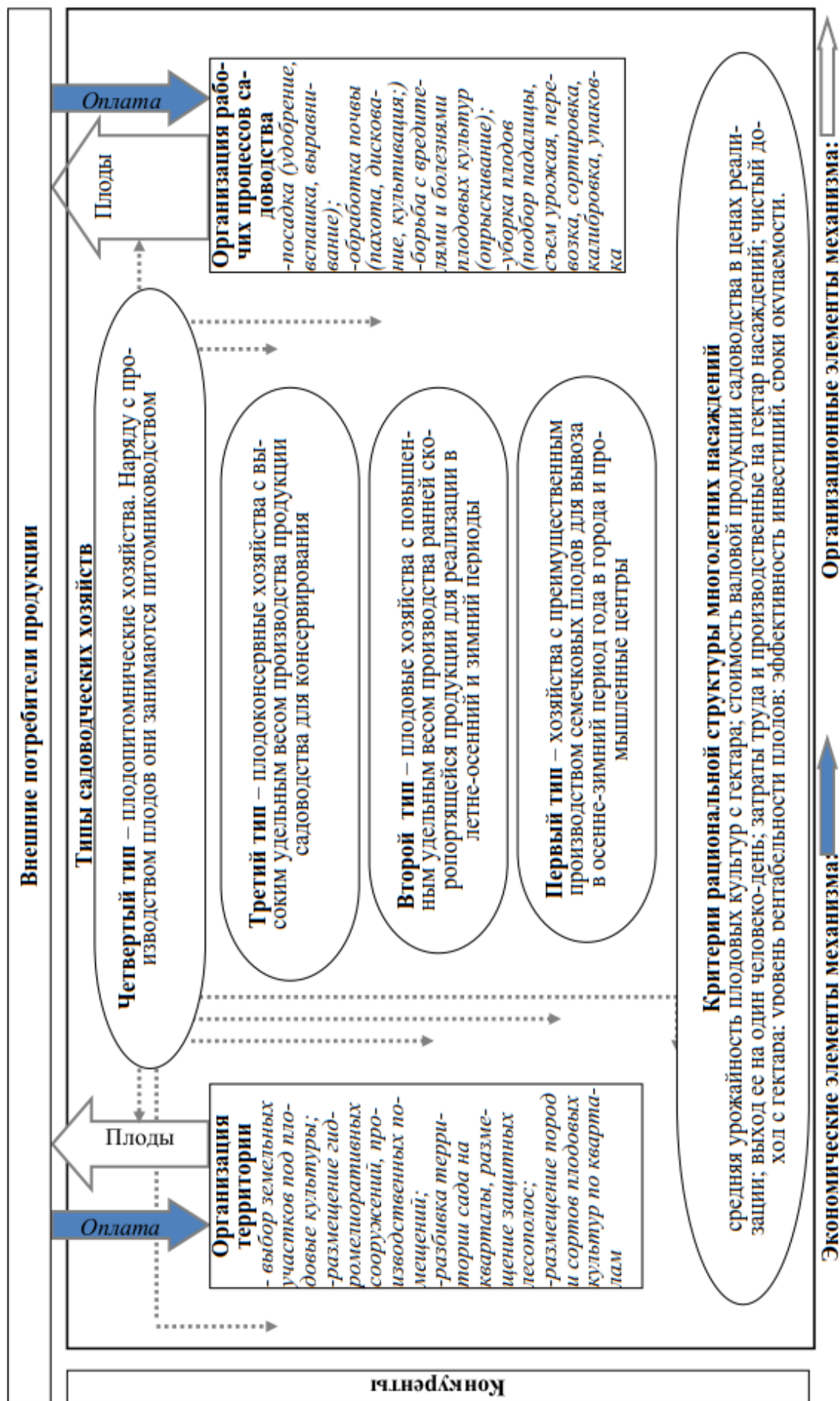


Рисунок 1 – Типология хозяйств садоводства и элементы организационно-экономического механизма их функционирования



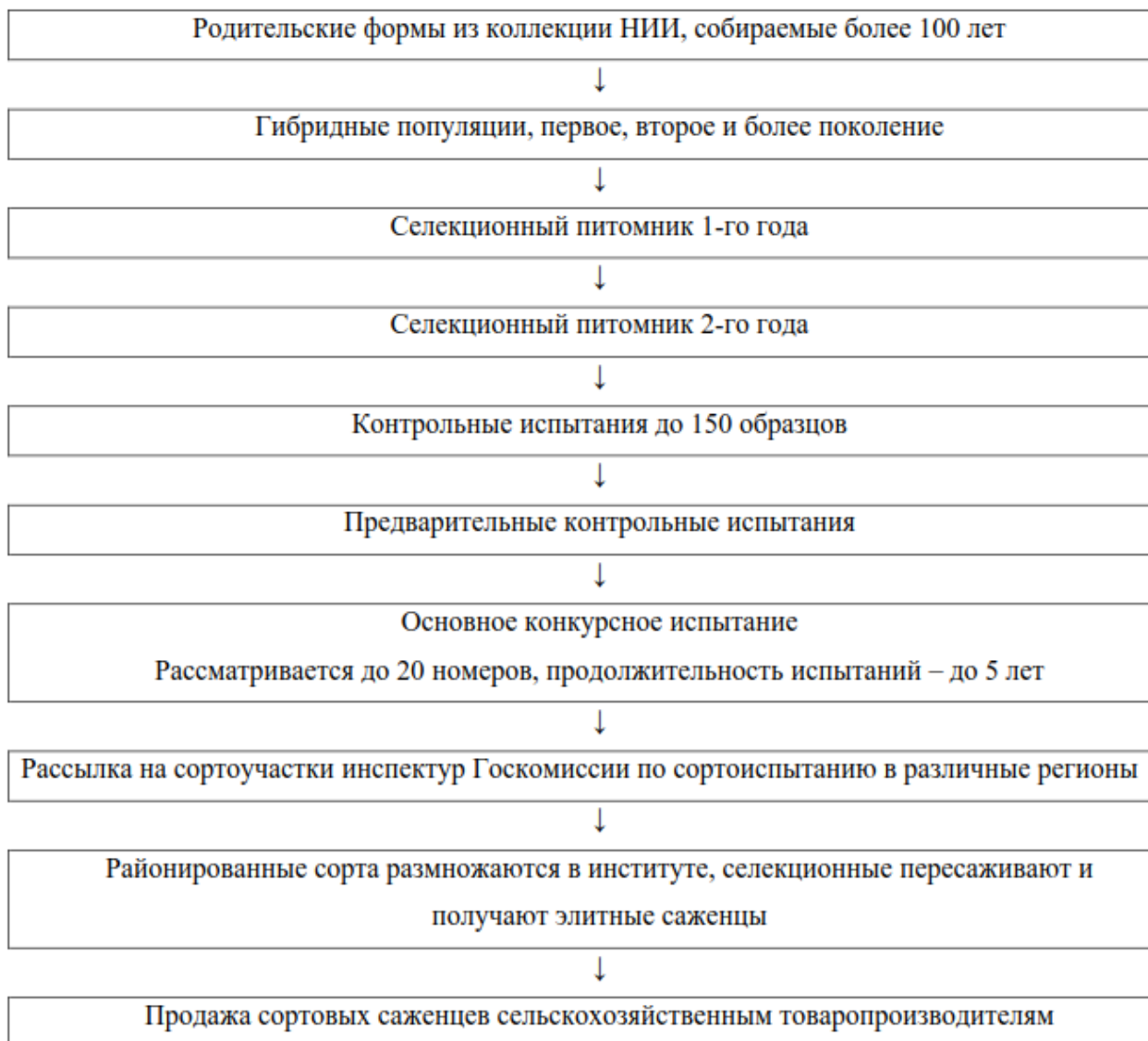


Рисунок 2 – Схема селекции и реализации сортовых саженцев

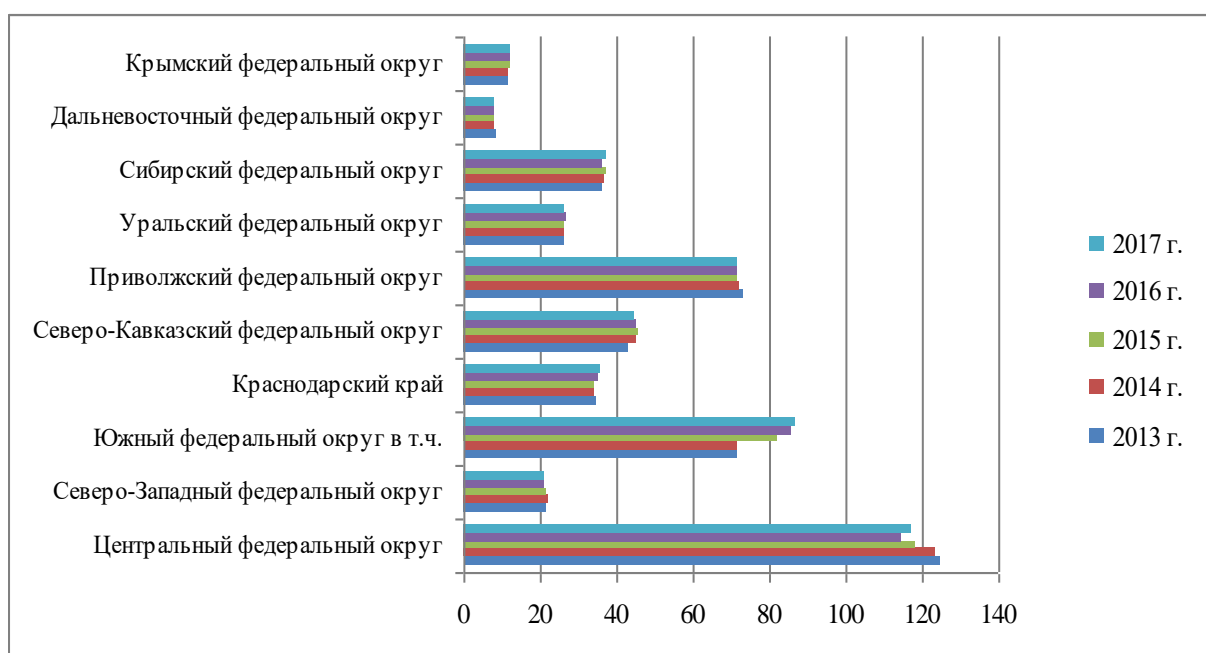


Рисунок 3 – Диаграмма плодоносящей площади плодово-ягодных культур в хозяйствах РФ, тыс. га.

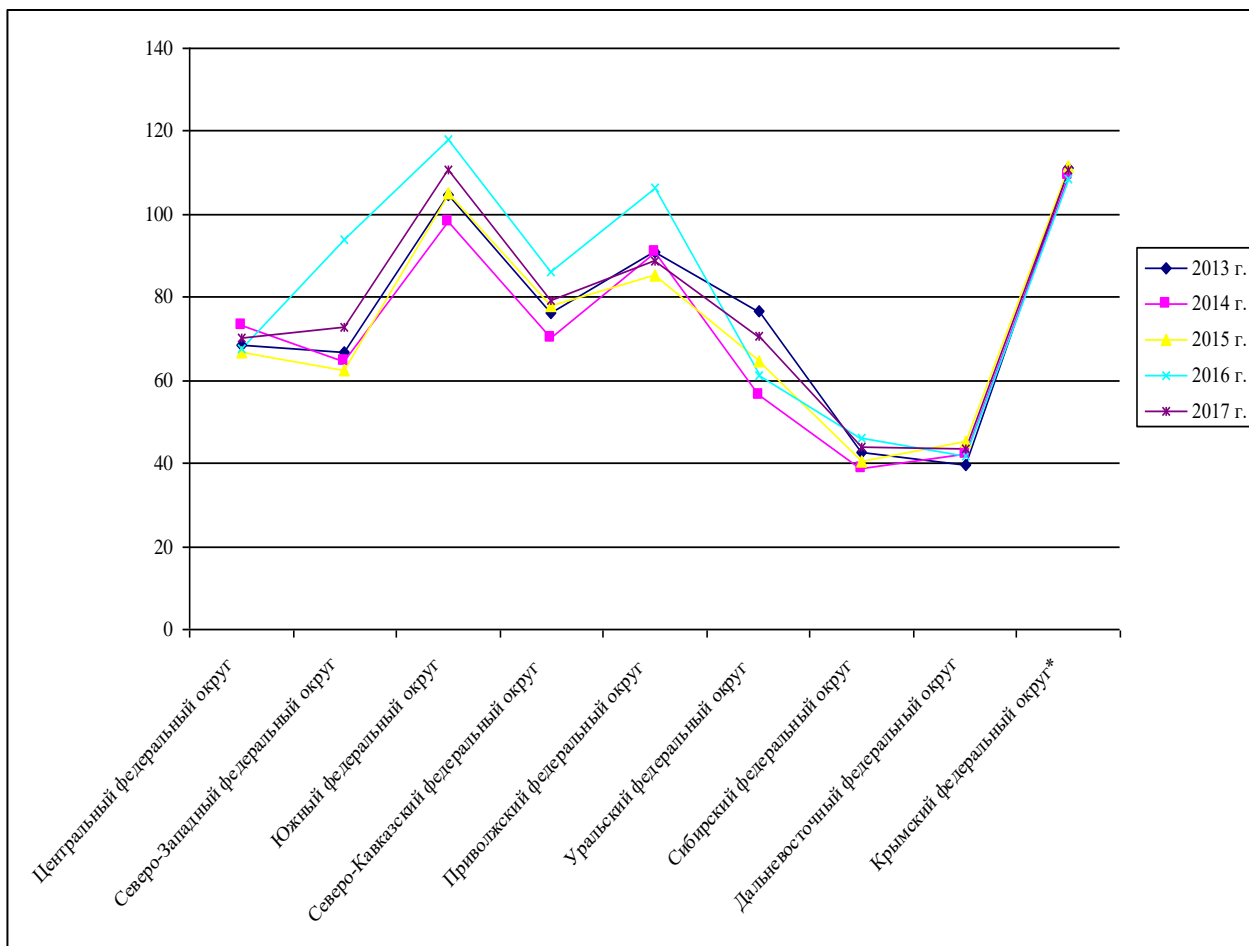


Рисунок 4 – График урожайности плодов и ягод в хозяйствах РФ по годам, ц с 1 га убранный площади

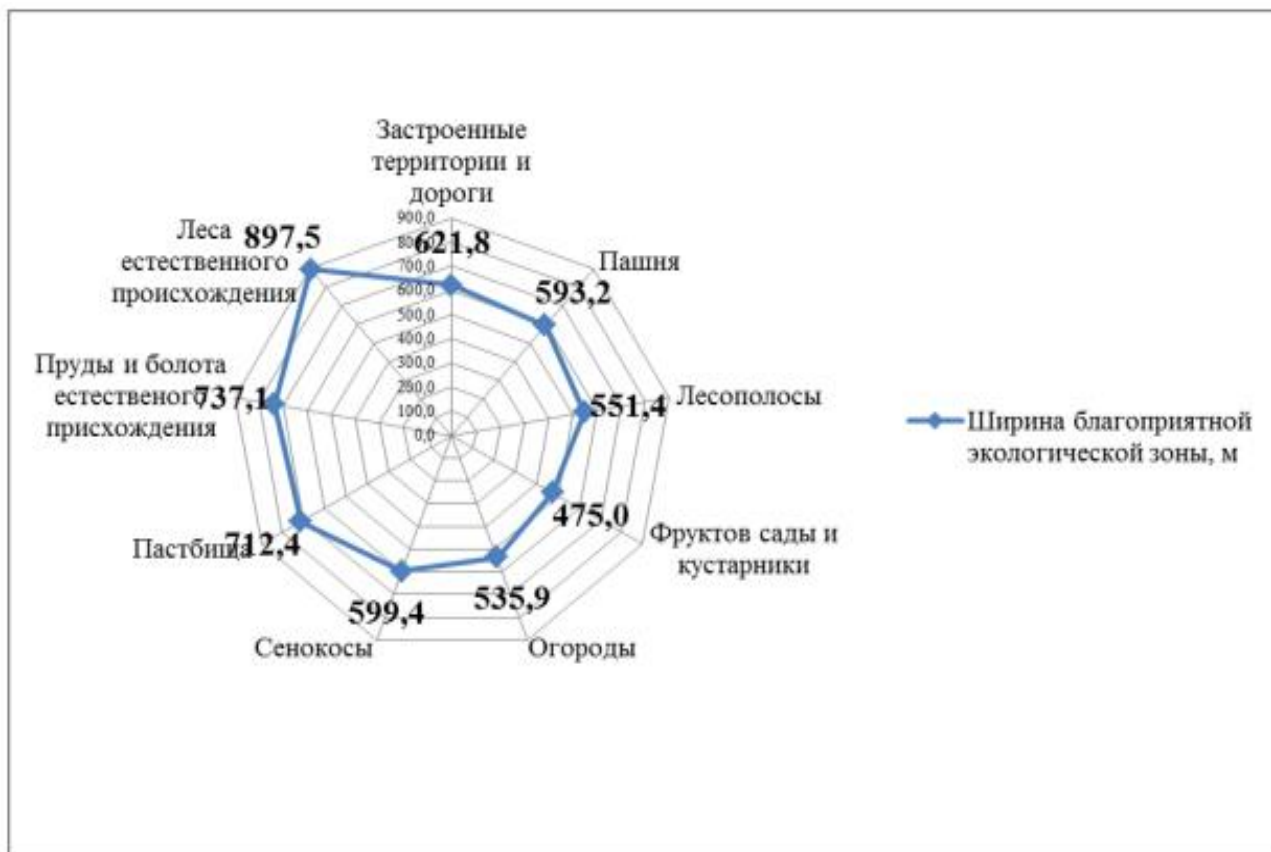


Рисунок 5 – Зона предельного экологического влияния на окружающую территорию по видам угодий Саратовской области

Садоводство имеет специфические резко отличительные от других отраслей технологию и систему машин, требует особой квалификации работников, а также нуждаются в хранилищах и цехах по переработке значительной части продукции, что может быть обеспечено за счет дополнительных частных и государственных инвестиций. Углубленная специализация и концентрация производства, а также агропромышленная интеграция играют особенно важную роль в этой отрасли сельского хозяйства и способствуют обеспечению роста урожайности плодовых насаждений и увеличению объема выпускаемой продукции. Важным направлением повышения эффективности функционирования отрасли является создание широкой сети крупных специализированных агропромышленных предприятий и объединений с высоким уровнем интенсивности производства. Увеличение площади занимаемой фруктовыми садами в

границах области обеспечит повышение показателя экологической стабильности территории и оздоровление климата. Выявленные проблемы отрасли позволяют определить и научно обосновать востребованные направления повышения эффективности ее функционирования. Результаты исследования рекомендуются для использования органами государственной власти для достижения инновационного уровня сельскохозяйственного производства, региональными органами управления сельским хозяйством – для внедрения новой техники и технологий в отрасли садоводства. Крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные организации, потребительские и производственные кооперативы могут с учетом выявленных проблем разработать мероприятия для роста урожайности садовых культур, повышения плодородия почв.

#### Библиографический список

1. Торопова В.В., Шиханова Ю.А., Милованов А.Н. Оптимизация агропродовольственного рынка Саратовской области на основе кластерной политики / Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2014. № 6, с. 92–96.
2. Баутин В.М., Рудик Ф.Я., Юдаев Н.В. Монтаж оборудования перерабатывающих предприятий: монография – М.: Российский НИИ информации и технико-экономических исследований по ИТО АПК. 2002. с. 184.
3. Рудик Ф.Я., Буйлов В.Н., Юдаев Н.В. Монтаж, эксплуатация и ремонт оборудования перерабатывающих предприятий: Учеб. пособие. Санкт-Петербург. 2008, с. 351.
4. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / А. С. Абрамова [и др.]; Ставропольский государственный аграрный университет. – М.: Академический научно-издательский, производственно-полиграфический и книгораспространительский центр Российской академии наук «Издательство «Наука». 2015. т. 35. с. 338.
5. Методы и механизмы развития регионального агропромышленного комплекса: монография / Е. Ф. Заворотин [и др.]; ФГБНУ «ПНИИЭО АПК». – Саратов.: Саратовский источник. 2018. с. 147.
6. Емелин Ю.Б., Евсюкова Л.Ю. Состояние и перспективы процесса воспроизводства технической базы сельского хозяйства / Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2011. № 1, с. 71–76.
7. Волков С.Н., Хлыстун В.Н., Улюкаев В.Х. Основы земледелия и землепользования – М.: Колос. 1992. с. 144.
8. Заворотин Е.Ф., Гордолова А.А., Потоцкая Л.Н., Тюрина Н.С. Метод повышения эффективности землепользования общей собственности / Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 2, с. 36–41.
9. Zavorotin E.F., Gordopolova A.A., Tiurina N.S. and Iurkova M.S. Land Relations: Features of Transformation in Modern Russia / Economic Annals-XXI, 2017. – 163 (1-2 (1)), 56–59. DOI: 10.21003/ea.V163-12. (in Eng.).
10. Сухомлинова Н.Б., Суханова А.В. Оценка эффективности землепользования в агроландшафтах Ростовской области / Научный журнал Российского НИИ проблем мелиорации. 2017. № 4, с. 263–275.
11. Zavorotin, E F., Gordopolova A., Tiurina N. Method of introducing innovation to land use in agriculture / Baltic Journal of Economic Studies. 2018. – Vol. 4. № 3. p. 74–79. Retrived from: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-74-79>

#### References

1. Toropova V.V., SHihanova YU.A., Milovanov A.N. Optimizaciya agroprodovol'stvennogo rynka Saratovskoj oblasti na osnove klasternoj politiki / Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N.I. Vavilova. 2014. № 6, с. 92–96.
2. Bautin V.M., Rudik F.YA., YUdaev N.V. Montazh oborudovaniya pererabatyvayushchih predpriyatij: monografiya – M.: Rossijskij NII informacii i tekhniko-ekonomicheskijh issledovanij po ITO APK. 2002. s. 184.
3. Rudik F.YA., Bujlov V.N., YUdaev N.V. Montazh, ekspluataciya i remont oborudovaniya pererabatyvayushchih predpriyatij: Ucheb. posobie. Sankt-Peterburg. 2008, s. 351.
4. Ekonomicheskie issledovaniya: analiz sostoyaniya i perspektivy razvitiya / A. S. Abramova [i dr.]; Stavropol'skij gosudarstvennyj agrarnyj universitet. – M.: Akademicheskij nauchno-izdatel'skij, proizvodstvenno-poligraficheskij i knigorasprostranitel'skij centr Rossijskoj akademii nauk «Izdatel'stvo «Наука». 2015. t. 35. s. 338.
5. Metody i mekhanizmy razvitiya regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa: monografiya / E. F. Zavorotin [i dr.]; FGBNU «PNIIEO APK». – Saratov.: Saratovskij istochnik. 2018. s. 147.
6. Emelin YU.B., Evsyukova L.YU. Sostoyanie i perspektivy processa vosproizvodstva tekhnicheskoy bazy sel'skogo hozyajstva / Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N.I. Vavilova. 2011. № 1, с. 71–76.
7. Volkov S.N., Hlystun V.N., Ulyukaev V.H. Osnovy zemledeliya i zemlepol'zovaniya – M.: Kolos. 1992. s. 144.
8. Zavorotin E.F., Gordopolova A.A., Potockaya L.N., Tyurina N.S. Metod povysheniya effektivnosti zemlepol'zovaniya obshchej sobstvennosti / Ekonomika sel'skogo hozyajstva Ros-sii. 2018. № 2, с. 36–41.
9. Zavorotin E.F., Gordopolova A.A., Tiurina N.S. and Iurkova M.S. Land Relations: Features of Transformation in Modern Russia / Economic Annals-XXI, 2017. – 163 (1-2 (1)), 56–59. DOI: 10.21003/ea.V163-12. (in Eng.).
10. Suhomlinova N.B., Suhanova A.V. Ocenka effektivnosti zemlepol'zovaniya v agrolandshaftah Rostovskoj oblasti / Nauchnyj zhurnal Rossijskogo NII problem melioracii. 2017. № 4, с. 263–275.
11. Zavorotin, E F., Gordopolova A., Tiurina N. Method of introducing innovation to land use in agriculture / Baltic Journal of Economic Studies. 2018. – Vol. 4. № 3. r. 74–79. Retrived from: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-74-79>

## Содержание

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Авдеева В.И.	317
УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНДИКАТОР БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА Азиева Р.Х., Таймасханов Х.Э.	323
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ Андреев Д.В., Макарова М.Э.	327
БАНКОВСКАЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ В РФ Астахова И.И.	331
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УФСИН РОССИИ ПО КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ Афонин А.Д.	337
ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА КАК ВАЖНЕЙШЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДОХОДНОСТИ Беляева А.С., Карелин И.Н., Русинович О.В.	339
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КНР Варьян С.А.	342
МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ Зотиков Н.З.	344
СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Ионов В.А., Строков А.А., Зенова Е.Н.	350
ПРАКТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ», БАНК ВТБ (ПАО), ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ») Кокин А.С., Шумкова К.Г., Дмитриева Н.Ю.	354
ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА Корякина Е.А.	360
МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Краснова Е.Л., Хусаинова С.В., Аюпова В.К.	363
ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ Кузнецова И.В., Алещенко О.М., Аракелян Р.А.	366
ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА Кулумбетова Д.Б.	372
ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Мамаева А.И., Вельм М.В.	379
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Петрова М.А.	383
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ПРОЕКТНЫХ, МОНТАЖНЫХ И ПУСКО-НАЛАДОЧНЫХ РАБОТ В ЧАСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕФТЕГАЗОДОБЫЧИ: ЗАМЕЧАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ Садыков Р.Р., Коркишко А.Н., Решетникова И.Г.	385
СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И ИНВЕСТИЦИЯХ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Смирнов Е.Н.	388
ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ Степченко В.Г., Сычев Е.В., Глушак О.В., Глушак Н.В.	392
ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ФУНКЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Рачинский А.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В.	399
ПОДХОДЫ ФЕДЕРАТИВНЫХ СТРАН К ПЛАНИРОВАНИЮ ДОЛГОСРОЧНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КАНАДЫ) Таштамиров М.Р., Даршаев С.С.	405
ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ ХИМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ Хугаева М.О.	410
ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ» Чеботарев В.С., Ионов В.А.	413
ОБЗОР ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ СМАРТ-КОНТРАКТА Шапсугова М.Д.	417
К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ САДОВОДСТВА Юдаев Н.В., Потоцкая Л.Н., Евсюкова Л.Ю., Торопова В.В.	423

## Contents

<i>INTERBUDGETARY TRANSFERS AT THE REGIONAL LEVEL AND MEASURES TO IMPROVE INTERBUDGETARY REGULATION IN THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION</i>	317
<i>Avdeeva V.I.</i>	
<i>POPULATION INCOME LEVEL AS THE MOST IMPORTANT INDICATOR OF THE WELL-BEING OF THE COMPANY</i>	323
<i>Azieva R.H., Tajmaskhanov H.E.</i>	
<i>ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE USE OF GIS-TECHNOLOGIES IN THE FIELD OF SAFETY IN EMERGENCY SITUATIONS</i>	327
<i>Andreev D.V., Makarova M.E.</i>	
<i>ASSETS SECURITIZATION IN RUSSIAN BANKS</i>	331
<i>Astahova I.I.</i>	
<i>ANALYSIS OF PROBLEMS OF PRODUCTION AND FINANCIAL PLANNING IN THE UNITS OF UFSIN OF RUSSIA IN THE KALUGA REGION</i>	337
<i>Afonin A.D.</i>	
<i>THE PROBLEM OF FORMING FINANCIAL CONDITIONS OF THE CONTRACT AS THE MOST IMPORTANT INDICATOR OF REVENUE</i>	339
<i>Belyaeva A.S., Karelin I.N., Rusinovich O.V.</i>	
<i>PROSPECTS FOR ATTRACTING DIRECT FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF THE PRC</i>	342
<i>Var'yan S.A.</i>	
<i>SMALL BUSINESS: ITS ROLE AND PLACE IN THE COUNTRY ECONOMY</i>	344
<i>Zotikov N.Z.</i>	
<i>FAMILY BUSINESS IS A STRATEGIC RESOURCE FOR THE DEVELOPMENT OF THE SECTOR OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES</i>	350
<i>Ionov V.A., Stokov A.A., Zenova E.N.</i>	
<i>PRACTICAL ASSESSMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES IN SECURITIES COMMERCIAL BANKS (ON THE EXAMPLE OF PJSC SBERBANK OF RUSSIA, VTB BANK (PUBLIC JOINT STOCK COMPANY), PUBLIC JOINT STOCK COMPANY FC OPENING BANK)</i>	354
<i>Kokin A.S., Shumkova K.G., Dmitrieva N.YU.</i>	
<i>INFLUENCE OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION</i>	360
<i>Koryakina E.A.</i>	
<i>MECHANISMS FOR FORMING FINANCIAL STRENGTH RESERVES AT A PRODUCTION ENTERPRISE</i>	363
<i>Krasnova E.L., Husainova S.V., Ayupova V.K.</i>	
<i>CHANGES TO THE METHOD FOR ACCOUNTING THE PAYMENTS FOR THE ORGANIZATIONS PROFIT</i>	366
<i>Kuznecova I.V., Aleshchenko O.M., Arakelyan R.A.</i>	
<i>IMPACT OF BANK LENDING ON THE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY</i>	372
<i>Kulumbetova D.B.</i>	
<i>FINANCIAL ASSESSMENT OF ACCOUNTS AND ACCOUNTS PAYABLE TO THE ENTERPRISE</i>	379
<i>Mamaeva A.I., Vel'm M.V.</i>	
<i>PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE AVIATION INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGY IN THE RUSSIAN FEDERATION</i>	383
<i>Petrova M.A.</i>	
<i>ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES IN PRICING OF DESIGN, INSTALLATION AND COMMISSIONING IN PART OF AUTOMATION OF OIL AND GAS PRODUCTION FACILITIES, OBSERVATIONS AND RECOMMENDATIONS</i>	385
<i>Sadykov R.R., Korkishko A.N., Reshetnikova I.G.</i>	
<i>STRUCTURAL SHIFTS IN INTERNATIONAL PRODUCTION AND INVESTMENT UNDER INFLUENCE OF DIGITAL TECHNOLOGIES</i>	388
<i>Smirnov E.N.</i>	
<i>INNOVATIVE CONCEPT OF LIFE-ACTIVITY APPROACH IN MANAGEMENT</i>	392
<i>Stepchenko V.G., Sychev E.V., Glushak O.V., Glushak N.V.</i>	
<i>TRANSFORMATION OF FINANCIAL FUNCTIONS OF ACTIVITIES OF SHOPPING CENTERS</i>	399
<i>Suhodoeva L.F., Roganova S.YU., Rachinskij A.V., Zenova E.N., Suhodoev D.V.</i>	
<i>FEDERAL COUNTRY APPROACHES TO PLANNING LONG-TERM BUDGETARY DEVELOPMENT PROGRAMMES (CANADA EXAMPLE)</i>	405
<i>Tashtamirov M.R., Darshaev S.S.</i>	
<i>EVALUATION OF THE PROBABILITY OF FINANCIAL INSOLVENCY OF COMPANIES ON THE EXAMPLE OF THE CHEMICAL SECTOR OF RUSSIA</i>	410
<i>Hugaeva M.O.</i>	
<i>CURRENT TRENDS IN THE IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PROJECT "SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AND THE SUPPORT OF INDIVIDUAL ENTREPRENEURIAL INITIATIVE"</i>	413
<i>Chebotarev V.S., Ionov V.A.</i>	
<i>REVIEW OF THE BASIC APPROACHES TO UNDERSTANDING THE LEGAL NATURE OF SMART-CONTRACT</i>	417
<i>Shapsugova M.D.</i>	
<i>TO THE QUESTION OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE GARDENING INDUSTRY</i>	423
<i>YUdaev N.V., Potockaya L.N., Evsyukova L.YU., Toropova V.V.</i>	