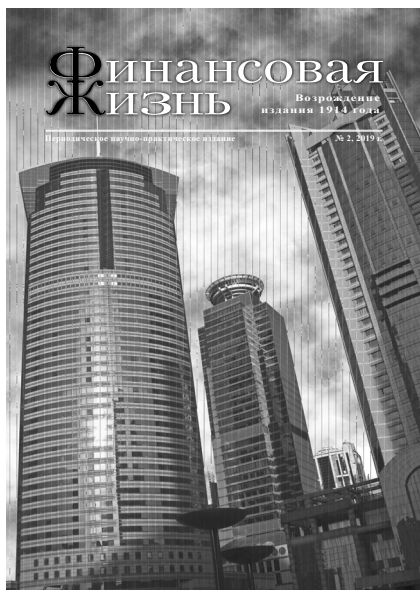


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 3, 2021 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» —
это периодическое научно-
практическое издание

для руководителей
и специалистов

коммерческих компаний,
банков, преподавателей,
аспирантов и студентов

экономических факультетов
и специальностей.

Целью журнала является
объединение профессионалов
финансовой, банковской
и налоговой сферы,
а также сближение науки,
образования и бизнеса.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Сваталова Ю.С.,
к.э.н., генеральный директор ЗАО «ЭЖ МЕДИА»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель
науки РФ, Директор по науке ОАО «ИТКОР»
(председатель)

Амутинов А.М.,
д.э.н., профессор, заслуженный экономист
Российской Федерации

Мельник М.В.,
д.э.н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Морыженков В.А.,
д.э.н., профессор, научный руководитель
Международной бизнес-школы
Executive MBA LWB

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
д.э.н., профессор,
Российский университет кооперации

Бариленко В.И.,
д.э.н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ

Богатырёва В.В.,
д.э.н., профессор, Витебский
государственный университет
имени П.М. Машерова, Республика Беларусь

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент, генеральный директор
ООО «Сайнс Аудит»

Каменева Е.А.,
д.э.н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор, заслуженный экономист
Российской Федерации, АНО «Академия
менеджмента и бизнес-администрирования»

Колчин С.П.,
д.э.н., профессор,
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., генеральный директор
ООО «Группа независимых консультантов»

Усенко Л.Н.,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
Ростовский государственный
экономический университет

Чванов Р.А.,
д.э.н., профессор,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ

Шаховская Л.С.,
д.э.н., профессор,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2021 г.

ЭКОНОМИКА

П.А. Пашков, В.В. Горлов, Г.В. Дегтев

Оптимизация затрат в контрактной системе на основе нормирования рабочего времени и систем управления проектами в условиях неопределенной внешней среды 4

Т.А. Блошенко, Р.Д. Дамбаева

Глубокая переработка угля в России: экономические проблемы и перспективы развития 12

О.В. Хмыз

Необходимость финансирования экологически чистой энергетики 16

М.Р. Таштамиров

К вопросу о фискальной децентрализации в контексте российской модели бюджетного федерализма 21

Ю.С. Церцейл

Анализ ключевых тенденций в цифровизации национальной экономики РФ 27

Е.М. Поплыко

Различные подходы воздействия нефтегазодобывающей промышленности на макроэкономику и социально-экономическое развитие 32

И.З. Тогузова

Анализ природы дифференциации социально-экономического пространства регионов России 36

С.Г. Еремин

Развитие методологии управления государственным и муниципальным имуществом 42

ФИНАНСЫ

И.В. Ишина, Г.А. Башиева

Роль национальных проектов в реализации национальных целей развития российской экономики 46

А.К. Каравев

Эмпирическая модель оптимального сочетания PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем на основе портфельного подхода 51

М.С. Гордиенко, В.А. Попков

Неналоговые платежи как источник фискального риска для хозяйствующих субъектов 55

И.В. Бальнин

Предложения по расширению информационной базы для оценки операционной эффективности использования бюджетных средств 60

А.И. Мастеров

Проблемы и перспективы развития накопительных пенсионных механизмов в России 65

А.К. Каравев, В.В. Понкратов

Факторы повышения эффективности бюджетных инвестиций: практические рекомендации 69

Н.С. Шмиголь

Методологические подходы к финансированию государственных учреждений социальной сферы в цифровой экономике 73

В.В. Понкратов, Н.О. Бондаренко

Анализ опыта эмиссии инфраструктурных облигаций для финансирования масштабных инфраструктурных проектов 77

А.С. Ложечко

Внедрение системы контроллинга в государственном секторе 81

Е.В. Меньшиков

Финансовая стратегия инновационного развития в сфере слияний и поглощений 87

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Н.И. Морозко, Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко

Управление инвестиционными процессами в компаниях на основе концептуального подхода цифрового менеджмента 93

А.В. Корень

Современные подходы к инвестиционной оценке и прогнозированию стоимости международных компаний 97

Н.О. Мелик-Асланова

Обоснование эффективного развития предприятия 101

Академия МБА предлагает услуги по изданию книг,
учебных пособий, брошюр, монографий
и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований
для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN;
- присвоение кодов ББК, УДК;
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка;
- печать необходимого тиража;
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ;
- проведение независимого рецензирования научных работ.

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим
направлять по электронной почте:

info@a-mba.ru

Тел.: 8(499) 152-79-41

Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

Оптимизация затрат в контрактной системе на основе нормирования рабочего времени и систем управления проектами в условиях неопределенной внешней среды

П.А. Пашков,

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками, МГУУ Правительства Москвы, г. Москва,

В.В. Горлов,

д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, г. Москва; профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками, МГУУ Правительства Москвы, г. Москва,

Г.В. Дегтев,

д.ю.н., заведующий кафедры управления государственными и муниципальными закупками, МГУУ Правительства Москвы, г. Москва

Аннотация: сегодня одной из актуальных тем, представляющих интерес во всем мире для государственных заказчиков, является расчет затрат и экономия государственных закупок.

В статье для оптимизации затрат построен сетевой график закупочной деятельности ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“». Выполнен расчет экономического анализа ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» до перехода и после перехода на аутсорсинг по обеспечению мероприятий, направленных на создание безопасных условий содержания и функционирования школы.

Полученные материалы были использованы для разработки регламентов действий заказчиков:

- *при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации и сотрудниками в рамках заключенного контракта;*
- *при выполнении мелких и срочных работ штатными рабочими организации и сотрудниками аутсорсинговой компании в рамках заключенного контракта.*

Выявлено, что основной задачей ведения эффективной закупочной деятельности является обеспечение бесперебойной и качественной работы всех сотрудников организации.

Обосновано, что развитие профессионализма заказчика в сфере закупок является ключевым направлением совершенствования контрактной системы.

Проведенное исследование позволит руководителям заказчиков оптимизировать затраты в контрактной системе, сбалансировать трудовые ресурсы, избежать нецелевого расходования бюджетных средств, повысить эффективность.

Ключевые слова: государственные закупки, интеллектуальная контрактная система, нормирование труда, организация работы, оптимизация трудозатрат, эффективность закупочной деятельности.

Cost optimization in the contract system based on the rationing of working hours and project management systems in an uncertain external environment

P.A. Pashkov,

Postgraduate of the Department of Management of State and Municipal Procurement of the Moscow Metropolitan Governance University, Moscow,

V.V. Gorlov,

Sc.D (Economics), Professor of the Department of Finance Management of Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow; Professor of the Department of Management of State and Municipal Procurement of the Moscow Metropolitan Governance University, Moscow,

G.V. Degtev,

Sc.D in Law, Head of the Department of Management of State and Municipal Procurement of the Moscow Metropolitan Governance University, Moscow

Abstract: today, one of the topical topics of interest to government customers all over the world is the calculation of costs and savings of public procurement.

In the article, to optimize costs, a network schedule of procurement activities of the State Educational Institution of the city of Moscow «School № 1945 “Blue Bird”» is built. The calculation of the economic analysis of the State Educational Institution of the city of Moscow «School № 1945 “Blue Bird”» was performed before and after the transition to outsourcing to ensure measures aimed at creating safe conditions for the maintenance and functioning of the school.

The obtained materials were used to develop regulations for the actions of customers:

- *when performing cosmetic repairs by full-time employees of the organization and employees within the framework of the concluded contract;*
- *when performing small and urgent work by full-time employees of the organization and employees of the outsourcing company within the framework of the concluded contract.*

It is revealed that the main task of conducting effective procurement activities is to ensure uninterrupted and high-quality work of all employees of the organization.

It is proved that the development of the customer’s professionalism in the field of procurement is a key direction for improving the contract system.

The conducted research will allow customer managers to optimize costs in the contract system, balance labor resources, avoid inappropriate spending of budget funds, and increase efficiency.

Keywords: contract system; intelligent contract system; labor rationing; organization of work; labor cost optimization; efficiency of procurement activities.

Введение

Государственные закупки составляют существенную долю мировых торговых потоков, составляющую 1 трлн евро в год. В мире государственные закупки работ, товаров и услуг оцениваются в среднем в 16% ВВП. Сегодня можно выделить три актуальные темы, представляющие интерес во всем мире для государственных заказчиков: калькуляция затрат на жизненный цикл; коррупция в государственных закупках; расчет затрат и экономия государственных закупок.

Коррупция в сфере государственных закупок включает конкуренцию и, как следствие, неэффективность из-за более высокой цены и/или более низкого качества товара, работ или услуг [8]. Расчет стоимости жизненного цикла — это инструмент для оценки затрат на товар или услугу, при этом учитывается не только цена (первоначальная стоимость, обычно включающая производственные затраты), но и все расходы, которые будут возникать при эксплуатации, техническом обслуживании и утилизации. Расчет стоимости жизненного цикла может быть одним из аспектов наилучшего соотношения цены и качества.

Также основным направлением организации эффективной системы закупок является оптимизация рабочего времени сотрудников.

Международная статистика показывает, что сотрудники организации в среднем около двух рабочих часов в день занимаются делами, не относящимися к их трудовой деятельности [7].

В связи с этим бюджетные организации активно используют аутсорсинг. Как правило, это работы по техническому обслуживанию зданий и инженерных сетей, уборке помещений и территории [9].

В дословном переводе с английского аутсорсинг (*outsourcing*) означает «использование внешних

ресурсов». Применительно к государственным заказчикам данное понятие можно интерпретировать как передачу учреждением отдельных трудовых функций другой организации, специализирующейся в соответствующей сфере [6].

Основная задача аутсорсинга — повысить экономическую эффективность организации, выявить финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий на существующих.

Оплата услуг и работ, выполненных привлеченными организациями и работниками, должна осуществляться бюджетными и казенными учреждениями в соответствии с требованиями Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — 44-ФЗ).

Цель: выполнить экономический анализ, в том числе анализ закупочной деятельности ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 «Синяя птица»» до перехода и после перехода на аутсорсинг по обеспечению мероприятий, направленных на создание безопасных условий содержания и функционирования школы.

Задачи: детально рассмотреть закупочный процесс на оказание услуг или выполнение работ с применением товаров. Определить структуру задач для сотрудников, вовлеченных в закупочную деятельность. Улучшить систему сбора, хранения и анализа обращений заявок на выполнение тех или иных работ.

Методы: сравнительный анализ, обобщение, мониторинг, систематизация, статистический анализ, типологизация.

Основные положения

ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» с 2014 г. и по настоящее время осуществляет закупочную деятельность, заключает контракты по результатам

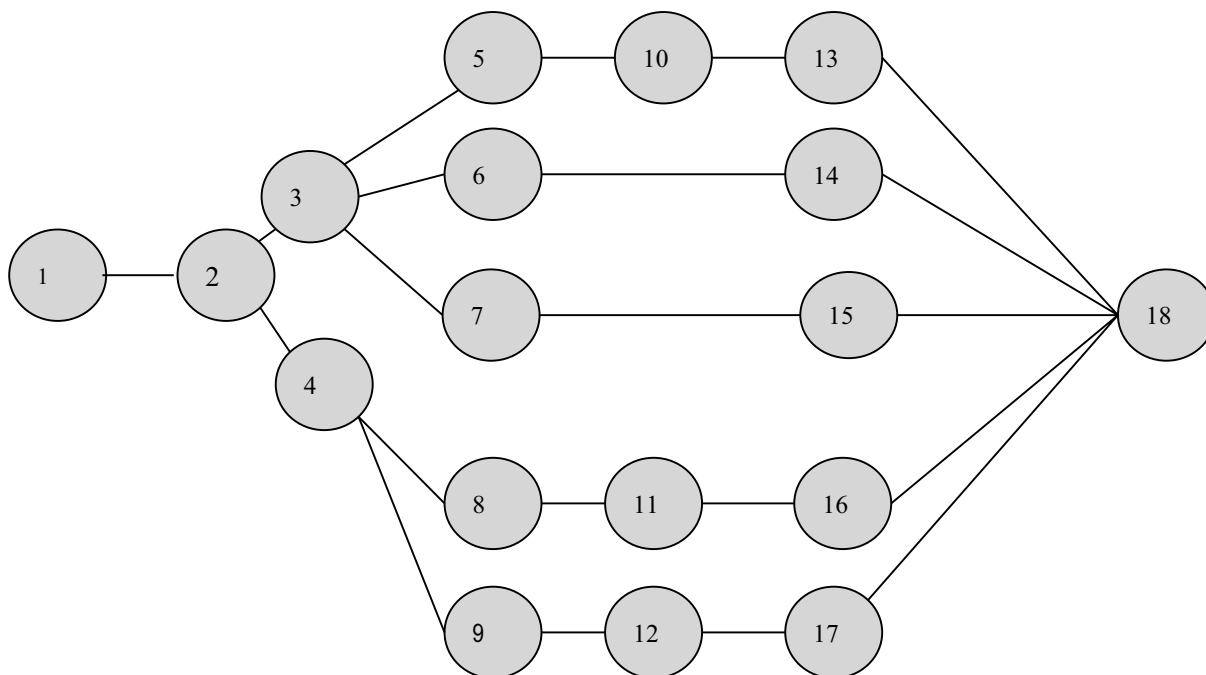


Рисунок. Укрупненный сетевой график закупочной деятельности ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“»

проведенных процедур, размещенных конкурентным способом (аукцион, конкурс), а также контракты с единственным поставщиком в соответствии с п.п. 4, 5, 14, 33 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ.

На рисунке приведен укрупненный сетевой график закупочной деятельности ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“».

Событие 1 — возникновение потребности

Событие 2 — выбор способа определения поставщика (конкурентный способ или контракт с единственным поставщиком в рамках ст. 93 44-ФЗ)

Событие 3 — включение в план-график закупки для заключения контракта с единственным поставщиком

Событие 4 — включение в план-график закупки для определения поставщика конкурентным способом

События 5, 6, 7, 8, 9 — размещение заказов, по п. 4 или 5 для события 5, по п. 14 для события 6, по п. 33 для события 7, аукцион для события 8 и конкурс для события 9

События 10, 11, 12 — определение поставщика

События 13, 14, 15, 16, 17 — исполнение контракта

Событие 18 — внесение сведений в электронные системы об исполнении контракта

Для обеспечения выполнения мероприятий, направленных на создание безопасных условий содержания и функционирования ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“», состоящего из двух зданий дошкольного образования и одного здания школьного образования общей площадью комплекса 22 000 кв. м и прилегающей территории 42 204 кв. м, заключаются контракты на поставку товара, выполнение работ или оказание услуг, при этом выполнение работ или оказание услуг с применением и без применения материалов.

С 2016 по 2019 гг. регулярно заключались следующие контракты:

— на поставку товаров, расходных материалов для уборки помещений школы — чистящие и моющие средства, расходные материалы (перчатки, ведра, швабры и т.д.);

— на поставку товаров, расходных материалов для уборки прилегающей территории школы (метла, перчатки, бензин, инструменты);

— на поставку товаров, расходных материалов для выполнения работ хозяйственным способом (клей, песчаные смеси, цемент, лакокрасочные изделия, плитка и т.д.);

— на поставку товаров, расходных материалов, комплектующих (батарейки, метизы, инструменты, отрезные круги, мебельная фурнитура и т.д.) для выполнения столярно-плотницких, слесарных работ.

Кроме этого, в рамках охраны труда ежегодно необходимо было заключать контракты на оказание услуги по проверке оборудования, инструментов и оснастки (стремянки, лестницы, леса и т.д.).

Для сокращения времени от момента возникновения потребности до устранения выявленных дефектов требуется наличие минимальных остатков расходных материалов, оснастки, инструмента. Для этих целей были задействованы складские помещения общей площадью не менее 300 кв. м или 3% от полезной площади.

Для обеспечения выполнения мероприятий, направленных на создание безопасных условий содержания и функционирования ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» требуются трудовые ресурсы:

— для уборки помещений — 59 576 чел.-ч./год [1];

— для уборки прилегающей территории в зимний и летний периоды — 11 732 чел.-ч./год [1];

— для выполнения работ хозяйственным способом — 960 чел.-ч./год [1];

— для выполнения столярно-плотницких, слесарных,

Таблица 1

Годовая потребность ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» в работах, услугах и расходных материалах

1	Ремонт и регулировка фурнитуры без применения материалов с использованием необходимого крепежа, регулировка высоты ученической мебели	шт.	1500
2	Перенос груза весом до 50 кг или 4 стула внутри одного здания и между зданиями	место	2000
3	Услуга рабочих (определение [расчет] времени по СН12)	чел.-ч.	350
Работы с использованием материалов			
4	Замена фурнитуры мебельной, оконной, строительной, в том числе для санузлов (петля, навес, замок, крючок, крепеж, порожек, стык, уголок, кант и др.)	шт.	400
5	Замена строительной фурнитуры (доводчик)	шт.	15
6	Замена стеклопакета размером не более 2000 x 2000 мм	шт.	2
7	Остекление обыкновенным, армированным или иным стеклом (от 0,5 до 1 кв. м)	кв. м	10
8	Ремонт металлических конструкций с учетом резки, подгонки, примерки, сварочных работ (шов 5–20 см).	шов	15
9	Выполнение косметического ремонта поверхностей пола, потолка, стен до 1 кв. м (оштукатуривание, шпатлевание, окраска, затирка, выравнивание, окраска металлических, деревянных, пластиковых, оштукатуренных, зашпаклеванных и других поверхностей (в том числе ОСБ-плиты, ДСП, оргалит), локальный ремонт покрытия из линолеума, паркетной доски, бетона)	шт.	200
10	Замена керамической плитки настенной или напольной (до 0,11 кв. м)	шт.	70
11	Замена дверного полотна в комплекте с доборами, навесами, замком, обналичкой, коробкой	шт.	1
12	Локальный ремонт покрытия из линолеума (Полукоммерческий, гомогенный марки «Таркетт», класс пожарной опасности: КМ2)	кв. м	5
13	Прокладка кабель-канала шириной от 10 до 150 мм, смена плинтуса из ПВХ или дерева длиной 2 м	п. м.	75

Таблица 2

Сумма контрактов в 2017/2018 и 2020/2021 учебных годах ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“»

№	Предмет контракта	Общая сумма контрактов за 2017/2018 учебный год, руб.	Общая сумма контрактов за 2020/2021 учебный год, руб.
1	Уборка внутренних помещений — 9966 кв. м	419 236,52	4 505 724,38
2	Уборка прилегающей территории — 52 436 кв. м.	297 532,27	2 248 886,73
3	Ремонт помещений	1 085 990,26	1 093 502,09
4	Перенос грузов, мелкосрочный ремонт, субботник	397 823,56	1 197 235,19
	ИТОГО	2 200 582,61	9 045 348,39

сантехнических, малярных и иных ремонтных работ (в соответствии со штатным расписанием в 2017–2019 гг. было предусмотрено 4 рабочих), таким образом трудоемкость — 7880 чел.-ч./год.

Для снижения времени на закупочную деятельность заказчиком сокращены циклы операций в закупочной деятельности и уменьшено время на выполнение операции, а именно:

— в 2018 г. заказчик перешел на аутсорсинг уборки внутренних помещений: вместо трех контрактов в год на поставку товаров заключается один контракт на оказание услуг по уборке внутренних помещений;

— в 2019 г. заказчик перешел на аутсорсинг уборки прилегающей территории: вместо двух контрактов на поставку товаров заключается один контракт

на оказание услуг по уборке прилегающей территории;

— в 2020 г. продолжилась работа по переходу на аутсорсинг. Был заключен контракт на оказание столярно-плотницких, слесарных, малярных, сантехнических услуг, а также услуг грузчиков. Для оперативного внесения сведений и размещения актуальной информации о выявленных дефектах, а также для повышения качества учета и контроля исполнения заявок в ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» был установлен программный продукт, а вместе с ним разработан и принят регламент подачи, обработки и контроля выполнения обращений (заявок) пользователей в школьной электронной системе.

Данный программный продукт позволил каждому сотруднику учреждения любым для него удобным способом

Таблица 3

**Трудозатраты в 2017/2018 и 2020/2021 учебных годах ГБОУ города Москвы «Школа № 1945
„Синяя птица“» [1, 2, 5, 6, 11]**

№	Вид работ	Учебный год 2017/2018, чел.-ч.	Учебный год 2020/2021, чел.-ч.
1	Уборка помещений	64 780,0	3553,0
1.1.	Планирование закупки и определение поставщика	1977,0	629,0
1.2.	Постановка на учет, выдача и списание товара	1953,0	0,0
1.3.	Оплата по контракту (поставка товара или исполнение услуги)	551,0	2204,0
1.4.	Выполнение (исполнение) [1]	59 576,0	0
1.5.	Контроль за ходом выполнения	720,0	720,0
1.6.	Расчет заработной платы	3,0	0
2	Уборка территории	15 380,0	3553,0
2.1.	Планирование закупки и определение поставщика	1258,0	629,0
2.2.	Постановка на учет, выдача и списание товара	1302	0,0
2.3.	Оплата по контракту (поставка товара или исполнение услуги)	367,0	2204,0
2.4.	Выполнение (исполнение) [1]	11 732,0	0,0
2.5.	Контроль за ходом выполнения	720,0	720,0
2.6.	Расчет заработной платы	1,0	0,0
3	Ремонт хозяйственным способом (косметический ремонт)	8998,0	3553,0
3.1.	Планирование закупки и определение поставщика	3143,0	629,0
3.2.	Постановка на учет, выдача и списание товара	3256,0	0,0
3.3.	Оплата по контракту (поставка товара или исполнение услуги)	918,0	2204,0
3.4.	Выполнение (исполнение)	960,0	0,0
3.5.	Контроль за ходом выполнения	720,0	720,0
3.6.	Расчет заработной платы	1,0	0,0
4	Хозяйственные работы (столярно-плотницкие, слесарные, сантехнические)	29 078,0	3867,0
4.1.	Планирование закупки и определение поставщика	8801,0	943,0
4.2.	Постановка на учет, выдача и списание товара	9114,0	0,0
4.3.	Оплата по контракту (поставка товара или исполнение услуги)	2562,0	2204,0
4.4.	Выполнение (исполнение)	7880,0	0,0
4.5.	Контроль за ходом выполнения	720,0	720,0
4.6.	Расчет заработной платы	1,0	0,0
	ИТОГО	118 236,0	14 526,0

(компьютер, смартфон, планшет) и в удобном для него месте вводить сведения о выявленных им недостатках. Благодаря созданной базе в электронной системе обращений (заявок) выполнен анализ потребности в работах (услугах), направленных на создание безопасных условий содержания и функционирования учреждения. В результате, была сформирована максимально точная

годовая потребность в работах, услугах и расходных материалах.

В результате преобразований с 2018 по 2020 гг. заказчику существенно удалось сократить количество заключаемых контрактов, повысить экономию от проведения торгов, высвободить трудовые ресурсы и повысить экономическую эффективность организации.

Сведения за учебные годы 2017/2018 и 2020/2021 гг. внесены в табл. 2 и 3.

Величина расходов за 1 час на примере затрат ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 «Синяя птица»» — 580 руб. 31 коп. [2, 6].

Общие затраты в денежном выражении в 2017/2018 учебном году составили 66 826 225 руб. 45 коп. В 2020/2021 учебном году — 17 474 931 руб. 00 коп.

Экономический эффект от преобразований — 49 351 294 руб. 00 коп.

Определены следующие регламенты:

1. Регламент действий заказчика при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации и сотрудниками в рамках заключенного контракта (табл. 4).

2. Регламент действий заказчика при выполнении мелких и срочных работ штатными рабочими организации

Таблица 4

Регламент действий заказчика при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации и сотрудниками в рамках заключенного контракта

№	Событие, мероприятие	Действия заказчика при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации	Действия заказчика для выполнения косметического ремонта сотрудниками в рамках заключенного контракта	Примечание
0	Потребность			
1	Подготовка дефектного акта	Выполнение замеров инженером	Выполнение замеров инженером	Нет
2	Составление плана-задания (сметы)	Формирование плана-задания по каждому рабочему с учетом наличия расходных материалов	Подготовка сметного расчета	Сметный расчет является как обоснованием начальной максимальной цены контракта, так и обоснованием затрат
3	Формирование и согласование заявки на закупку	Подготовка заявки с минимальным описанием на поставку материалов, инструментов и комплектующих	Подготовка технического задания по типовой форме	Экономия трудовых ресурсов. Основная часть материалов определена в смете
4	Закупка	Проведение котировочной сессии на поставку товаров в рамках п. 4 или 5 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ	Проведение котировочной сессии на оказание услуги в рамках п. 4 или 5 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ	Экономия трудовых ресурсов. При поставке товаров требуется разделять закупки (электрика, сантехника, краска и т.д.), а для выполнения работ или оказания услуг достаточно одной оферты. При отсутствии оферт не требуется времени на поиск поставщика для создания оферты и согласования с требуемыми характеристиками товаров
5	Учет	Постановка на учет, складирование, выдача в подотчет, списание	Не требуется	Экономия трудовых ресурсов, высвобождение полезной площади
6	Выполнение работы	Контроль инженера за ходом выполнения работ	Контроль инженера за ходом выполнения работ	Учет времени и расход материалов осуществляется по сметным нормам, работу выполняют квалифицированные специалисты, и, как следствие, качество и производительность работ выше. В случае некачественной работы не требуются дополнительные трудовые и финансовые ресурсы, исполнитель устраняет недостатки за свой счет. Подрядчик несет ответственность за любые увечья, травмы (в том числе повлекшие смерть), ущерб или повреждение имущества, любые другие потери, издержки и расходы, которые могут иметь место при осуществлении исполнителем своих обязанностей
7	Гарантийные обязательства	Нет	Есть	Все риски за качество устанавливаемого оборудования (например, доводчика, используемого материала стеклопакета, мебельной фурнитуры и т.д.) несет исполнитель

и сотрудниками аутсорсинговой компании в рамках заключенного контракта (табл. 5).

На основании полученных результатов можно определить трудозатраты, направленные на создание безопасных условий содержания и функционирования учреждения. При определении исходных данных можно изменить каждый показатель, оптимизировать составленный сетевой график. Оптимизация должна быть направлена на сокращение общего времени осуществления трудовых функций и производственных работ.

Заключение, выводы, предложения

1. На основании полученных результатов зафиксированы трудозатраты, при определении исходных данных можно изменить каждый показатель по индивидуальному усмотрению.
2. Установлена годовая потребность ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 «Синяя птица»» в работах, услугах и расходных материалах (см. табл. 1).
3. Зафиксированы финансовые и трудовые затраты (см. табл. 2 и 3).
4. Определена финансовая экономия и экономия

Таблица 5

Регламент действий заказчика при выполнении мелких и срочных работ штатными рабочими организации и сотрудниками аутсорсинговой компании в рамках заключенного контракта

№	Событие, мероприятие	Действия заказчика при выполнении работ штатными рабочими по зданию	Действия заказчика для выполнения работ компанией по аутсорсингу	Примечание
0	Потребность			
1	Заявка	Запись в журнале	Внесение сведений в электронную систему	Повышается качество учета, контроля исполнения заявок. Удобное, оперативное, актуальное внесение сведений через смартфон, компьютер, ноутбук сотрудником организации. Формируется база данных для анализа информации, планирования работы, формирования потребности в расходных материалах
2	Формирование и согласование заявки на закупку материалов	Формирование и согласование заявки на закупку материалов, оборудования, инструментов	Не требуется	Экономия трудовых ресурсов. Не требуется покупать материалы, инструменты, оснастку, комплектующие (сверла, отрезной круг, наждачный круг, аккумулятор и т.д.), заключать договор для поверки инструмента
3	Закупка	Проведение котировочной сессии	Не требуется	Экономия трудовых ресурсов
4	Учет	Постановка на учет, складирование, выдача в подотчет, списание	Не требуется	Экономия трудовых ресурсов. Не требуется принимать к учету, складировать, выдавать в работу и списывать. Высвобождение полезной площади
5	План-задание	Формирование плана-задания по каждому рабочему с учетом наличия расходных материалов.	Формирование плана-задания	
6	Выполнение работы	Контроль инженера за ходом выполнения работ	Контроль инженера за ходом выполнения работ	Учет времени по сметным нормам, работу выполняют квалифицированные специалисты, и, как следствие, производительность и качество работ выше. В случае некачественной работы не требуются дополнительные трудовые и финансовые ресурсы, исполнитель устраняет недостатки за свой счет. Исполнитель несет ответственность за любые увечья, травмы (в том числе повлекшие смерть), ущерб или повреждение имущества, любые другие потери, издержки и расходы, которые могут иметь место при осуществлении исполнителем своих обязанностей
7	Гарантийные обязательства	Нет	Есть	Все риски за качество устанавливаемого оборудования (например, доводчика), используемого материала (стеклопакета, мебельной фурнитуры и т.д.) несет исполнитель

трудовых ресурсов в 2017/2018 и 2020/2021 учебных годах, найден экономический эффект в денежном выражении.

5. Определен регламент действий заказчика при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации и сотрудниками в рамках заключенного контракта (см. табл. 4).

6. Установлен регламент действий заказчика при выполнении мелких и срочных работ штатными рабочими организации и сотрудниками аутсорсинговой компании в рамках заключенного контракта (см. табл. 5).

В качестве рекомендаций по совершенствованию работы заказчика можно предложить следующее:

7. Перейти на электронный вариант сбора, учета и хранения заявок на мелкий и срочный ремонт, разработать и принять регламент подачи, обработки и контроля выполнения обращений (заявок) пользователей в электронной системе.

8. Определить годовую потребность в материалах, работах для выполнения мелкого и срочного ремонта.

9. Сравнить фактические трудозатраты, направленные на создание безопасных условий содержания и функционирования учреждения, с трудозатратами, определенными сборником стоимостных нормативов.

10. Использовать следующие данные:

— регламент действий заказчика при выполнении косметического ремонта штатными рабочими организации и сотрудниками в рамках заключенного контракта (см. табл. 4);

— регламент действий заказчика при выполнении мелких и срочных работ штатными рабочими организации и сотрудниками аутсорсинговой компании в рамках заключенного контракта (см. табл. 5);

— укрупненный сетевой график закупочной деятельности ГБОУ города Москвы «Школа № 1945 „Синяя птица“» (рисунок).

Библиографический список:

1. Распоряжение Департамента экономической политики и развития города Москвы № 15-Р от 24 сентября 2020 г. «Об утверждении Сборника стоимостных нормативов по эксплуатации зданий и сооружений, содержание памятников культурного наследия, праздничному и тематическому оформлению, (СН-2012) в текущих ценах по состоянию на 01.10.2020 года».
2. Горлов В.В., Сурат И.Л. Управление службой бухгалтерского учета в организации: монография. — 3-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. — 171 с.
3. Пашков П.А., Горлов В.В. Оптимизация затрат рабочего времени специалистов в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Экономические системы. — 2021. — Т. 14. — № 1. — С. 114–127.
4. Пашков П.А., Горлов В.В. Организация деятельности контрактной службы: критерии эффективности закупок // Финансовая жизнь. — 2021. — № 1. — С. 49–53.
5. Пашков П.А., Горлов В.В. Организация деятельности контрактной службы: нормирование рабочего времени в ходе претензионной работы // Международный научный журнал. — 2021. — № 2. — С. 29–42.
6. Пилипчук В.А., Курасова Е.А. Аутсорсинг в бюджетных учреждениях Российской Федерации // Наука, образование и культура. — 2016. — № 12 (15). — С. 34–39.
7. Паулсен Роланд. Пустой труд: праздность и сопротивление на рабочем месте. — Cambridge UP, 2014.
8. Усимов А.В. Методы сетевого планирования и управления в условиях неопределенной внешней среды: дис. ... канд. экон. наук. — М., 2003. — 176 с.
9. Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. — URL: <https://zakupki.gov.ru/> (дата обращения: 10.08.2021).

Глубокая переработка угля в России: экономические проблемы и перспективы развития

Т.А. Блошенко,

д.э.н., ведущий научный сотрудник Центра финансовой политики, Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Р.Д. Дамбаева,

эксперт по вопросам налогообложения, ООО «Что делать Консалт»

Аннотация: статья посвящена исследованию современного состояния отрасли глубокой переработки угля для разработки рекомендаций по совершенствованию отрасли. Рассмотрен вопрос совершенствования нормативно-правовой базы для повышения эффективности переработки угля с получением конечных продуктов из угля с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: глубокая переработка угля, комплексная переработка угля, перспективы переработки угля.

Deep coal processing in Russia: economic problems and development prospects

T.A. Bloshenko,

Doctor of Economics, Leading researcher at the Center for Financial Policy, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

R.D. Dambaeva,

Tax Expert, Chto Delat Consult LLC

Abstract: the article is devoted to the study of the current state of the industry of deep processing of coal in order to develop recommendations for improving the industry. The issue of improving the regulatory framework to increase the efficiency of coal processing with obtaining products from coal with high benefit is considered.

Keywords: deep coal processing, comprehensive processing, prospects of coal processing.

Уголь является одним из основных элементов современного мирового топливно-энергетического комплекса. Данное полезное ископаемое является уникальным сырьем, на основе которого возможно получить широкий спектр разнообразной продукции: от электрической энергии до топлива для космических ракет [4].

По состоянию на 2020 г. Россия находится на втором месте в мировом рейтинге по запасам угля, первое место занимает США [11].

Поставки угля за рубеж выросли на 2,2 млн т и составили 212,2 млн т, среди них экспорт коксующихся углей — 29,1 млн т. Это позволяет России устойчиво держаться на третьей позиции после Австралии и Индонезии в рейтинге самых крупных в мире экспортеров угля с долей 16% в торговле углем на международном уровне [6].

Вот уже на протяжении более 10 лет экспорт угля предстает в качестве основного вектора и двигателя развития угольной отрасли, в то же время, в реалиях настоящего, данный вектор относится к факторам нестабильности по причине того, что мировая экономика

и энергетика переходят на низкоуглеродный вектор развития по причине ужесточения климатической и экологической повестки. С усилением «зеленой» повестки и конкуренции мировой спрос на российский уголь в качестве первичного сырья может снизиться [5].

«Зеленая» повестка особенно актуальна для угольной отрасли, так как данная отрасль является одной из доминирующей по объему образования и накопления отходов. Отходы, возникающие вследствие горно-обогатительного и горно-металлургического производства, сильно загрязняют окружающую среду. Самой отходообразующей отраслью в Российской Федерации признается угольная промышленность: на нее приходится 55–57% промышленных отходов, включая этапы добычи, обогащения и агломерации угля [1].

С точки зрения экономической эффективности отрасли складывается противоречивая ситуация: Россия занимает третье место в мире по поставке угля за рубеж, но при этом выступает импортером продуктов углехимии, в частности, закупает за рубежом около 80% углеродных

адсорбентов для очистки воды, воздуха и для других целей, одна тонна которого стоит от 60 до 500 тыс. руб. [2]. Эта ситуация изложена в Рекомендациях «круглого стола» Комитета Государственной Думы по энергетике на тему «Законодательное обеспечение развития глубокой переработки угля и углехимии», утвержденными Решением Комитета Государственной Думы по энергетике № 3.25-5/165 от 9 декабря 2020 г.

Только на 64 российских обогатительных фабриках и установках перерабатывается уголь, а также на имеющих в составе большинства угольных компаний сортировках [9]. Проблема в том, что развитие глубокой переработки производится с использованием зарубежных технологий и импортного оборудования, что в свою очередь порождает в себе существенные риски, которые возникают по независящим от предприятий причинам, в частности, расширение или ужесточение введенных санкций, перекрытие границ [7].

Главным вызовом в 2020 г. для угольной промышленности стал финансово-экономический кризис, возникший по причине новой коронавирусной инфекции COVID-19. Плюс экономического кризиса в том, что пришло осознание необходимости укрепления экономической безопасности путем разработки действий для радикального повышения стоимости конечного продукта.

Проводя анализ влияния пандемии на макроэкономические показатели, можно констатировать, что именно угольная промышленность оказалась наиболее пострадавшей. Мировой спрос на уголь в 2020 г. снизился практически на 8% по сравнению с 2019 г. Одной из причин такой ситуации стали карантин и закрытие границ [10].

Кризисные явления, являющиеся последствиями пандемии, будут продолжаться еще несколько лет, а большинство организаций, в которых сохранится удаленный режим работы, будут и дальше снижать потребление энергии. Нормой станет современная «зеленая» энергетика, а угольная промышленность одной из первых попадет под сокращение ввиду ее экономически слабой привлекательности для инвестирования и неэкологичности, что немаловажно для современного человека [3].

Наличие угледобывающей промышленности в России серьезно сдерживает темпы движения и развития к «зеленым» условиям производства. Поскольку Россия имеет существенные запасы каменного и бурого угля, устойчивую угольную промышленность, тепловые электрические станции, которые ориентированы на сырье, добываемое на территории страны, и высокую долю угля в энергопотреблении, требуется крупномасштабное наращивание замещающих мощностей и серьезное развитие комплексной глубокой переработки угля.

Глубокая переработка угля заключается в оптимальном использовании энергетического ресурса угля способом предварительного извлечения из него ценных веществ для последующей газификации или сжигания углеводородных остатков. Благодаря процессам переработки угля возрастает добавленная стоимость с 30% до 150%, дополнительный экономический эффект — это разгрузка транспортной инфраструктуры, создание новейших промышленных производств и рабочих мест.

К данному выводу приходят на «круглом столе» Комитета Государственной Думы по энергетике, проведенном на тему «Законодательное обеспечение развития глубокой переработки угля и углехимии», рекомендации утверждены Решением Комитета Государственной Думы по энергетике № 3.25-5/165 от 9 декабря 2020 г.

Россия имеет все шансы стать технологическим лидером в сфере глубокой переработки угля, поскольку обладает существенным перечнем готовых к введению технологий, локализованных на российских предприятиях и в научно-исследовательских организациях.

Благодаря современным технологиям существует возможность производства из каменного угля более 130 видов химических полупродуктов, которые в свою очередь в дальнейшем используются для производства свыше 5 тысяч видов продукции. Так же есть возможность выделить 18 продуктов глубокой переработки угля, из которых позднее на химических комбинатах производятся тысячи материалов.

Правительство понимает необходимость преобразования угольной отрасли из сырьевой в отрасль по добыче и глубокой переработке угля в России и принимает соответствующие меры [8]. Так, в 2020 г. Распоряжением Правительства РФ от 13.06.2020 № 1582-р принята Программа развития угольной промышленности России на период до 2035 г. (далее — Программа). Программой предусмотрены следующие направления развития:

- необходимость обновления производственных мощностей в полном объеме и создания новых производственных комплексов в Кузбассе, Ростовской области, на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири;
- со стороны логистики, укрепление и расширение взаимодействия железнодорожной и портовой инфраструктуры обеспечения поставок продукции на внешний рынок.

Глубокая переработка угля запланирована Программой в последнюю очередь в рамках третьего этапа в срок до 2035 г. Программа предусматривает перспективные проекты по углехимии и создание углехимических кластеров в Кузбассе, Якутии, в Ростовской, Иркутской, Магаданской и Амурской областях, в Красноярском и Забайкальском краях.

Немаловажно учитывать экологическую безопасность, которая напрямую связана с защитой окружающей среды, при добыче угля, его переработке и использовании. Для того, чтобы создать условия для сокращения негативного воздействия на окружающую среду от производственной деятельности объектов угольной отрасли действует подпрограмма «Обеспечение экологической безопасности» Программы развития угольной промышленности России на период до 2035 г.

Ключевым условием реализации подпрограммы безусловно является совершенствование законодательства в угольной отрасли, которое будет направлено на обеспечение охраны окружающей среды, экологической и промышленной безопасности в рамках текущих проблем в экологии.

Чтобы обеспечить благоприятные налоговые условия и простимулировать реализацию инвестиционных

проектов по переработке угля государством проведен ряд мероприятий, в том числе законодательного уровня:

- принят Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части стимулирования реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации» от 30.09.2013 г. № 267-ФЗ, который предусматривает:

— применение нулевой ставки налога на прибыль, подлежащего зачислению в федеральный бюджет на 10 налоговых периодов;

— возможность устанавливать пониженную ставку налога, перечисляемого в бюджеты субъектов Российской Федерации;

— нулевую ставку налога на добычу полезных ископаемых до начала применения нулевой ставки по налогу на прибыль и в течение первых 24 периодов после начала применения нулевой ставки налога на добычу полезных ископаемых;

- Постановлением Правительства РФ от 28 декабря 2016 г. № 1524 создана территория опережающего социально-экономического развития «Южная Якутия» в Нерюнгринском районе Республики Саха (Якутия), на которой ведутся два инвестиционных проекта — первый, строительство шахты «Восточная Денисовская» и обогатительной фабрики по производству угольного концентрата и второй, строительство горно-обогатительного комбината «Инаглинский» по добыче угля и производству угольного концентрата, резиденты которой имеют право на применение соответствующих налоговых льгот до 2027 г., так же нулевой ставкой по налогу на прибыль в 2018–2022 гг. и пониженными ставками страховых взносов в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ;
- Постановлением Правительства РФ от 21 августа 2015 года N 876 создана территория опережающего социально-экономического развития «Чукотка» на территории Чукотского автономного округа, резидентом является ООО «Берингпромуголь». Резидент ориентирован на разработку месторождений угольного бассейна, на которых планируются добыча, переработка угольного минерального сырья и поставка готового концентрата в страны Азиатско-Тихоокеанского региона;
- оказана поддержка комплексному инвестиционному проекту развития угледобычи и углеобогащения АО «Ургалуголь» в Хабаровском крае для формирования необходимых объектов инфраструктуры: строительство технологической автодороги, железнодорожных путей, мостов, электросетей;
- для наращивания темпов освоения месторождений в Республике Тыва Улуг-Хемского угольного бассейна принято распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2018 г. № 687-р о заключении с АО «Тувинская Энергетическая Промышленная

Корпорация «Кызыл-Курагино» концессионного соглашения на финансирование, создание и эксплуатацию объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования железнодорожной линии Элегест — Кызыл — Курагино.

Для успешной реализации действующих Программ и проектов необходимо формирование сильной нормативно-правовой базы. Необходима разработка нормативно-правового комплекса для отрасли переработки, включающего в себя нормативно-правовые нормы гражданского, экологического, энергетического, трудового, налогового и другого законодательного характера. Для нормативно-правовой регламентации добычи угля, его переработки и использования требуется создание специализированного отраслевого законодательства, поскольку для российской экономики данное направление имеет особенное значение.

В первую очередь, необходимо согласовать нормы Федерального закона «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организаций угольной промышленности» от 20.06.1996 № 81-ФЗ с нормами экологического, налогового, гражданского и другого законодательства. Фактически необходима разработка нового специализированного закона, который бы регулировал все отношения, присущие угольной промышленности: от этапов добычи угля до выхода конечного продукта, результата его переработки.

Во-вторых, существует потребность на законодательном уровне совершенствования мероприятий, направленных на защиту окружающей среды на всех этапах: начиная с забора воды из природных источников, сброса загрязненных сточных вод в водные объекты, выброса вредных веществ в атмосферу, изъятия из землепользования и нарушения земель, образования и размещения отходов производства во внешних породных отвалах. В настоящий момент с учетом «зеленой» повестки отсутствует достаточное законодательное обеспечение в области развития глубокой переработки угля в России, включение в отраслевое законодательство требований по охране окружающей среды и по сокращению негативного воздействия на окружающую среду имеет существенное значение.

В настоящее время законодательство в данной сфере не соответствует темпам развития и изменениям конъюнктуры, которые происходят прямо сейчас на международном рынке. Для преобразования угольной отрасли необходимо внедрить полномасштабный комплекс мер: начиная с определения понятийного аппарата в нормативных документах и заканчивая разработкой и использованием собственных технологий и оборудования. Для внедрения комплекса мер требуются взаимодействие и участие государства, научных институтов и промышленных предприятий, а также повышение уровня координации и понимания, чтобы достичь целей развития угольной отрасли. Россия имеет все основания и ресурсы для закрепления за собой статуса прогрессивной угольной державы путем развития применения высоких технологий в добыче и переработке угля.

Библиографический список:

1. Волюнкина Е.П. Анализ состояния и проблем переработки техногенных отходов в России // Вестник Сибирского государственного индустриального университета. — 2017. — № 2. — С. 43–49.
2. Иванова Я.Я., Косов М.Е., Балихина Н.В. и др. Налогообложение добычи твердых полезных ископаемых в Российской Федерации — М.: Юнити-Дана, 2015. — 176 с.
3. Лялин А.М., Зозуля А.В., Еремина Т.Н., Зозуля П.В. Современные тенденции развития угольной промышленности с учетом влияния пандемии // Уголь. — 2021. — № 5. — С. 62–65.
4. Налогообложение недропользования в Российской Федерации / под ред. С.М. Шахрая, Л.П. Павловой. — М.: Воентехиздат, 2009. — 496 с.
5. Налогообложение природных ресурсов. Теория и мировые тренды / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. — М.: Юнити-Дана, 2018. — 479 с.
6. Основные показатели поставок российского угля // Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://minenergo.gov.ru/node/437>.
7. Понкратов В.В., Поздняев А.С., Воронцов А.Н. Бюджетные правила в отношении конъюнктурных сырьевых доходов — российская практика и направления совершенствования // Финансовая жизнь. — 2019. — № 3. — С. 83–86.
8. Понкратов В.В. Ресурсные платежи как инструмент налоговой политики // Вестник Удмуртского университета. — 2003. — № 3. — С. 132–138.
9. Таразанов И.Г., Губанов Д.А. Итоги работы угольной промышленности России за январь–март 2021 года // Уголь. — 2021. — № 6. — С. 25–36.
10. Тимофеев О.А., Шарипов Ф.Ф., Петренко Б.В. Влияние эпидемии COVID-19 на рынок угля в Китае // Уголь. — 2021. — № 1. — С. 63–67.
11. Statistical Review of World Energy 2021 // bp p.l.c. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru

РЕКЛАМА

Необходимость финансирования экологически чистой энергетики

О.В. Хмыз,

к.э.н., доцент, доцент Департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Аннотация: в статье анализируются особенности и проблемы финансирования перехода к экологически чистым источникам энергии (в т.ч. водородным) на глобальном уровне. Отмечается нехватка средств, недостаточные размеры инвестиций для своевременного полномасштабного выполнения целей устойчивого развития. Рассматриваются новые формы привлечения необходимых финансовых ресурсов — трансформационные и «зеленые» облигации, а также формы бизнес-сотрудничества.

Ключевые слова: инвестиции, энергетический переход, водород, трансформационные облигации, «зеленые» облигации.

The need for clean energy finance

O.V. Khmyz,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of World Economy and International Business, Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow

Abstract: the article analyzes the features and problems of financing the transition to clean energy sources (including hydrogen) at the global level. There is a lack of funds, insufficient investment for the timely full-scale implementation of the sustainable development goals. New forms of attracting the necessary financial resources — transformational and green bonds, as well as forms of business cooperation are considered.

Keywords: investment, energy shift, hydrogen, transformation bonds, green bonds.

Усилия передового международного сообщества по улучшению глобальной и национальной экологической ситуации и борьбе с негативными климатическими изменениями [2] приносят плоды, но по-прежнему нуждаются в финансовой поддержке. Из выделенных на восстановление от пандемии COVID-19 средств (2,4 трлн долл. в целом по миру) менее 15% было распределено в «чистую энергию», этого явно недостаточно [18, р. 126], ведь переход к экологически чистым источникам энергии (с целью поддержания благоприятного

климата и борьбы с его изменениями, в особенности с глобальным потеплением) оценивается в порядка 100 трлн долл. [9].

В 2020 г. массированное введение ограничений на передвижения физических лиц, перевод на удаленную форму работы и локдауны в целом вызвали резкое падение востребованности транспортного сектора, выступающего одним из главных потребителей нефтепродуктов. В результате, за 2020 г. мировые инвестиции в нефтегазовый сектор сжалась почти на 30% (рис. 1).

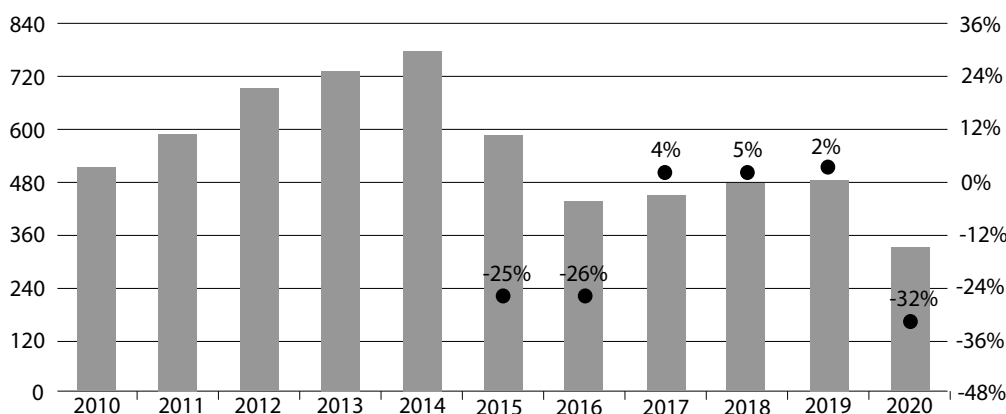


Рис. 1. Мировые инвестиции в нефтегазовый сектор, 2010–2020, млрд долл. (и %-ное изменение к предыдущему году)

Источник: [13]

По оценкам блумберговского специализированного консалтингового Подразделения по финансированию новой энергетики — *Bloomberg New Energy Finance*, *BNEF* [16], для существенной (вплоть до нулевой) минимизации выбросов углекислого газа к 2050 г. (глобальная цель [1]) необходимо реформировать энергетические системы и перевести массовое энергоснабжение (в т.ч. инфраструктурное) на экологически более чистые источники, чем углеродные, — возобновляемые, или альтернативные — ветряные, солнечные, «зеленые» аккумуляторы и электромобили, тепловые насосы для зданий, рециклирование электроэнергии (в особенности в промышленности), биотопливо (в особенности перенаправление его в авиацию и судоходство). Для этого потребуются глобальные инвестиции в размере 92–173 трлн долл. [11].

Этих средств, по расчетам *BNEF*, должно хватить для ограничения повышения среднемировой температуры в размере 1,75°C, ведь к доиндустриальному температурному уровню текущий рост составил уже 1,2°C. В ином случае тепловые волны, в т.ч. вызванные лесными пожарами и наводнениями, могут появляться чаще и приводить к большим убыткам. При повышении использования электроэнергии число и объемы выбросов парниковых газов должны уменьшиться. По расчетам *BNEF*, понижение выбросов в размере свыше 75% текущей мировой эмиссии CO₂ может быть достигнуто уже в нынешнем десятилетии в результате наращивания использования ветряной и солнечной энергии, а также стимулирования перехода на электроснабжение. Оставшиеся 14% (транспорт и коммунальная сфера) также можно переводить на электричество, однако это осуществить сложнее ввиду приверженности ископаемому топливу (и электроэнергии, получаемой при его сжигании). Поэтому рекомендуется использование водорода, переход на технологии которого, однако, требует значительных финансовых вливаний и может нести риски. Консервативные инвесторы могут избегать таких проектов, ведь негативный опыт альтернативных энергетических инвестиций имеется.

Традиционными источниками «чистой» энергии принято считать солнечную и ветряную. В начале 2010-х гг. основная доля (44%) инвестиций поступала в солнечную энергию, тогда как в водородную, интеллектуальные сети, атомную и ветряную энергетику — очень мало, из-за низкого инвестиционного доверия к ним. Основной вклад в эколого-энергетические инновации (~2/3) вносила Северная Америка, но к 2020 г. ее доля в мировом альтернативном энергобалансе понизилась до 50%. Это неудивительно, поскольку за истекшее десятилетие инвестиционная отдача была ниже спрогнозированной — пик доходности альтернативных энергетических инвестиций пришелся на 2010 г., но многие технологические инновации в то время находились на стадии тестирования, либо инноваторы работали над поиском решений для улучшения своей базовой технологии, что всегда приводит к удлинению сроков коммерциализации [8, с. 46]. В результате только 18% компаний оправдали ожидания своих инвесторов.

Также наложились внешние рискованные факторы, такие как падение цен на природный газ, рост добычи нефти и газового сланца в США; китайские технологические преимущества при производстве солнечной энергии. Расчетный период отдачи инвестиционных фондов был заложен в 3–5 лет, а фактически оказался 8–10 лет — это низкая возвращаемость. Государственная финансовая поддержка более рискованных (альтернативных) источников энергии запаздывала и в Северной Америке, и в Европе; регулирование либерализовывалось замедленными темпами, попутно выявлялись недостатки бизнес-моделей и технологического дизайна, возникали проблемы и массового производства (например, электромобилей). Американская комиссия по ценным бумагам и биржам даже налагала корпоративные штрафы за введение инвесторов в заблуждение относительно обещанной эффективности их вложений.

Сложившаяся общая экономико-финансовая ситуация была неблагоприятной в целом, что приводило не только к инвестиционным потерям, но и к ликвидации самих предприятий. На электромобильные компании пришлось почти половины банкротств (в 2013 г.). Даже китайский конгломерат *Wanxiang* выкупил свои активы. Электромобили не смогли продвинуться на рынке в т.ч. из-за государственной прокрастинации проведения политики и внедрения программ стимулирования покупок и инвестиций в инфраструктуру зарядных устройств и аккумуляторов. В КНР, проводившей политику по поддержке внутреннего развертывания модулей солнечной энергии национального производства, в сферу государственной поддержки наряду с биоэтанолом и биодизелем не попали более инновационные, но и более рискованные, технологии производства биотоплива.

В минувшем десятилетии инвестиционную отдачу показали технологии энергохранения, топливных элементов и водородные. Более 50% функционировавших в то время компаний секторов энергоэффективности, интеллектуальных сетей и транспортных все еще работают. Проекты энергоэффективности и интеллектуальные сети принесли желаемую финансовую отдачу ввиду пониженных затрат и сроков их разработки, а также выполнения государственных программ, направляющих коммунальные предприятия на повышение энергоэффективности, и адаптации к источникам и использованию возобновляемой энергии, а также повышение экологичности транспорта, в т.ч. общественного [14, р. 16].

Однако, также необходимо обратить внимание, что многие из успешных предприятий получали государственные гранты или региональные инвестиции (из таких источников, как правительство Альберты, Европейская комиссия, Европейский инвестиционный банк, правительство Фландрии, Свободное государство Саксония, Фонд регионального роста Великобритании, Управление энергетических исследований и развития штата Нью-Йорк и др.) — в дополнение к государственным инвестициям на НИОКР. Следовательно, государственная поддержка — финансовая и фискальная [7] — может оказаться решающим фактором для чистых энергетических технологий, ведь временные горизонты

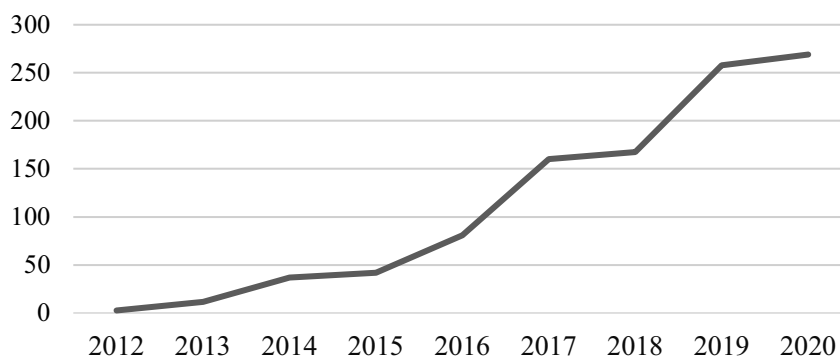


Рис. 2. Ежегодные выпуски зеленых облигаций, 2012–2020 гг., ам. долл.

Источник: построено автором по данным [10]

разработки инновационного энергетического продукта могут оказаться пролонгированными. Портфельный подход к таким инвестициям дает возможность балансировки риска и неопределенности с потенциально значительными инновационными преимуществами (хотя есть мнение, что государственное финансирование приводит к более высокому уровню неуспешности).

Конечно, наряду с государственной поддержкой и централизованным финансированием привлекаются и средства с финансового рынка.

В первой половине прошедшего десятилетия активы по проектам устойчивого финансирования росли умеренными темпами, а с 2016 г. отмечался всплеск. За 2016–2020 гг. он составил почти 95% десятилетних объемов, или около 1,5 трлн долл. [10], в связи с подписанием Парижского соглашения по климату [3]; это также связано с нарастающей чувствительностью к изменениям климата и сопутствующими этой угрозе рисками. Все больше институциональных инвесторов присоединяются к работе с «зелеными» облигациями, демонстрируя интерес к «зеленым» продуктам с фиксированным доходом, в особенности облигациям устойчивого развития и социальным, что выступает стимулирующим их рынок фактором. Первый фонд «зеленых» облигаций *Calvert Research and Management* (сегодня подразделение *Eaton Vance*) приступил к работе в конце 2013 г. К концу 2019 г. активы этого «самого старого» фонда (почти 420 млн долл.) сделали его крупнейшим, составляя более 70% активов специализированных фондов «зеленых» облигаций. С 2013 г. к этому фонду присоединились еще 7, и к концу 2019 г. валовые активы под управлением 5 взаимных и 2 биржевых фондов превысили 590 млн долл. Один из последних присоединившихся — Франклин Темплтон — в ноябре 2019 г. запустил фонд муниципальных «зеленых» облигаций, а PIMCO объявила о создании климатического фонда с широким спектром релевантных инструментов, в т.ч. долговых ценных бумаг компаний-климатических лидеров.

Активизировались нефинансовые корпорации, одновременно выступающие потенциальными эмитентами, располагающими пулами активов, подходящих для использования при выпуске «зеленых» облигаций. В результате общий объем рынка устойчивых облигаций

продемонстрировал всплеск в 2018–2019 г.

Накопленные эмиссии «зеленых» облигаций за 2007–2020 гг. превысили 1 трлн долл., и к июню 2021 г. составляли почти 1,2 трлн долл. За 2015–2020 гг. объем ежегодного выпуска этих ценных бумаг вырос более, чем в 5,8 раз (рис. 2). С января по апрель 2021 г., мировой выпуск «зеленых» облигаций составил 121,2 млрд долл. [10].

Еще одна разновидность востребованных ценных бумаг — трансформационные облигации — предоставляют компаниям с высокоуглеродным производством возможность профинансировать постепенный переход к более экологичным технологиям, чем ископаемое топливо. Наряду со структурной перестройкой средства можно направить и на технологические преобразования, также позволяющие переходить к более устойчивым бизнес-моделям и понижать углеродоемкость.

Поэтому, по мнению экспертов, трансформационные облигации вполне способны превратиться в отдельный класс активов, ввиду чего необходимо отличать их от «зеленых» облигаций во избежание гринвошинга. Также не следует забывать и о социальных трансформациях. Аналогично облигациям, связанным с устойчивым развитием, трансформационные облигации расширяют инвестиционные альтернативы для инвесторов, нацеленных на устойчивое развитие. И даже если сегодня предприятие работает в «коричневом» секторе или его производственные процессы не отличаются экологичностью, но оно высказывает за расширение «зеленого» сегмента в будущем, оно вполне может содействовать целям, представленным в Парижских соглашениях.

В целом, новое десятилетие демонстрирует серьезные позитивные факторы для международного рынка «зеленых» облигаций [6, с. 78], связанные с нарастающей потребностью работы над климатическими изменениями и акцентированием внимания делового сообщества над проблемами устойчивого развития, что подтверждает наличие дополнительных стимулов для работы с этими специализированными ценными бумагами.

Новые эмиссии «зеленых» облигаций (и схожих с ними облигаций социальной ответственности) станут поддерживаемыми международный рынок инструментов устойчивого финансирования, которые будут

Таблица

Первичные источники энергии, в %

Год	2019	2050		
		«Зеленый сценарий»	«Серый сценарий»	«Красный сценарий»
Источники энергии				
Ископаемое топливо	83	10	52	7
Возобновляемые источники энергии	12	85	42	27
Ядерная энергия	5	5	5	66

Источник: [16]

способствовать достижению запланированных результатов в этой сфере. Переходные облигации вполне способны стать самостоятельным классом активов по мере вовлечения все большего числа нефинансовых корпораций в социально ответственное инвестирование и следование ими устойчивым бизнес-моделям, а такой переход вполне можно финансировать социальными облигациями. И с этих позиций прогнозируемый рост новых выпусков на глобальном рынке облигаций устойчивого развития должен превзойти психологическую отметку 1 трлн долл. к концу 2022 г. Что касается сегмента «зеленых» облигаций, то, по прогнозам, он будет расширяться даже опережающими темпами, и валовые годовые эмиссии зеленых облигаций достигнут триллиона уже к концу 2023 г. [10].

Привлекаемые при помощи таких ценных бумаг финансовые ресурсы направляются на поддержание экологии. Для достижения к 2050 г. глобальной экологичности предусмотрены три сценария с фокусом на различных первичных источниках энергии (таблица), различающиеся степенью достижения целей. Так, «зеленый сценарий» — в виде нулевых нетто-выбросов.

В «зеленом», «красном» и «сером сценариях» наряду с уже наращивающимися применением альтернативными источниками энергии предусмотрено повышение доли водорода. По оценкам, к 2050 г. немногим более 50% энергетики целесообразно перевести на водородные ресурсы, поскольку их использование дает возможность сократить эмиссии CO₂ в цементной и судоходной, наименее поддающихся сокращению выбросов, а также сталелитейной промышленности. В «зеленом сценарии» «зеленый водород» дополняет ветряную и солнечную энергию, в «красном» — экологически чистую ядерную энергию (предусмотрено использование «красного водорода»), в «сером» предусмотрено производство водорода из природного газа. Расчет основан на том, что коммунальная и транспортная отрасли, а также часть промышленности, повысят эффективность использования первичных источников энергии.

В результате (согласно «зеленому сценарию») к 2050 г. примерно 40% первичной энергии будет направляться на производство водорода и 41% — на выработку электроэнергии. Такой сценарий углеродной нейтральности демонстрирует возможность передачи ключевой роли в энергетике водороду. В свою очередь, для обеспечения такого энергетического перехода необходимо повысить инвестиции в инфраструктуру с 1,7 трлн долл.

в 2020 г. до 3,1–5,8 трлн долл. в год к 2050 г.

Отдавая водороду должное, европейские страны [4] в своих планах по стимулированию использования альтернативных источников энергии предусмотрели соответствующие инвестиции [12]. Один из знаковых проектов — отчисление 13 млрд долл. на поддержание строительства 40 ГВт-ного электролизного производства в Германии к 2030 г. [17].

Таким образом, объемы климатических инвестиций нарастают, однако энергетический переход к альтернативным, более экологически чистым источникам энергии необходимо ускорить. К 2050 г. требуются инвестиции как минимум 92 трлн долл. для воспрепятствования катастрофическим изменениям климата путем прежде всего ускоренной электрификации мировой экономики и понижения использования ископаемого топлива [5, с. 207]. Однако для мировых масштабов 30 лет — незначительный срок, чтобы можно было провести масштабные преобразования. По прогнозам *BNFE*, к 2050 г. потребуется до 173 трлн долл. инвестиций в инфраструктуру для финансирования перехода.

Страны с развивающимися рынками сегодня образуют примерно 2/3 выбросов CO₂, и их доля растет, превращая внедрение экологически чистых энергетических технологий в критически важное условие для достижения целей устойчивого развития. По оценкам Международного энергетического агентства, на это потребуется расходовать более чем 1 трлн долл. ежегодно (т.е. нарастить сегодняшние инвестиции более чем в 7 раз) вплоть до 2030 г. [15]. Впрочем, оцениваемые размеры необходимых для осуществления энергетического перехода финансовых ресурсов весьма разнятся.

Тем не менее, в ближайшее десятилетие экологически чистые энергетические технологии (и связанный с ними сегмент национальных и региональных финансовых рынков с их специализированными финансовыми инструментами) будут ускоренными темпами расти в развивающихся странах, что, во-первых, поднимает вопрос о соотношении сегментов рынка по национальной принадлежности компаний; во-вторых, о стимулировании развития национальных экологически чистых энергетических технологий, для чего необходимы значительные инвестиции (привлекаемые извне и с внутреннего финансового рынка) и государственная поддержка (в т.ч. финансово-налоговая либо субсидирование).

Поэтому 2020-е гг. станут решающими для устойчивого финансирования, ведь все больше людей начинают

понимать главенствующую роль финансового сектора в развитии современной мировой экономики, что ранее воспринималось довольно скептически. Тогда как международные рынки капитала оказывают действительную финансовую поддержку трансформации мировой экономики в направлении повышения ее устойчивости. И если несколько лет назад устойчивые финансы занимали относительно небольшую нишу, то сегодня все больше превращаются в трансформационную силу. Главное — выбрать перспективные устойчивые проекты, с высокой отдачей и сравнительно быстрой реализацией.

Библиографический список:

1. Sustainable Development Goals // United Nations. 2015 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>.
2. The 17 Goals // United Nations [Электронный ресурс]. — URL: <https://sdgs.un.org/ru/goals>.
3. The Paris Agreement // United Nations Climate Change [Электронный ресурс]. — URL: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement>.
4. European Parliament resolution of 19 May 2021 on a European Strategy for Hydrogen // Brussels: European Parliament. 2021. May, 19 [Электронный ресурс]. — URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0241_EN.html.
5. Евразийский вектор китайской Инициативы «Пояс и Путь»: территориально-экономические и правовые аспекты / под ред. А.А. Ткаченко. — М.: КУРС, 2021. — 272 с.
6. Оросс Т.Г. Государственное стимулирование рынка «зеленых» облигаций // Финансовый бизнес. — 2021. — № 6. — С. 78–81.
7. Хмыз О.В. Новации в американской системе налогообложения // Международная экономика. — 2018. — № 2. — С. 70–75.
8. Хмыз О.В. Особенности международного инвестирования в промышленные предприятия // Финансовый бизнес. — 2007. — № 3. — С. 45–55.
9. Bennett S., Le Marois J.-B., Orgland N. Ten years of clean energy start-ups. // Bloomberg. — 2021. — July, 23.
10. Climate Bond Initiative Statistics // Climate Bond Initiative. 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.climatebonds.net>.
11. Henze V. Getting on Track for Net-Zero by 2050 Will Require Rapid Scaling of Investment in the Energy Transition Over the Next Ten Years // Bloomberg NEF. — 2021. — July, 21 [Электронный ресурс]. — URL: <https://about.bnef.com/blog/getting-on-track-for-net-zero-by-2050-will-require-rapid-scaling-of-investment-in-the-energy-transition-over-the-next-ten-years/>.
12. In focus: Hydrogen — driving the green revolution // European Commission. — 2021. — April, 14 [Электронный ресурс]. — URL: https://ec.europa.eu/info/news/focus-hydrogen-driving-green-revolution-2021-abr-14_en.
13. International Energy Agency Database [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2020/fuel-supply>.
14. International Economic Relations in Modern Conditions: Development Guidelines / ed. by N.L. Orlova, O.V. Ignatova. — Riga: Scientific World, 2021. — 220 p. ISBN 978-9934-8941-9-0.
15. Net Zero by 2050. A roadmap for the Global Energy Sector // International Energy Agency. — 2021. — May [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.iea.org/reports/net-zero-by-2050>.
16. New Energy Outlook 2021 // Bloomberg NEF. 2021 [Электронный ресурс]. — URL: <https://about.bnef.com/new-energy-outlook/>.
17. Stones J. German electrolysis capacity could hit 24.5 GW by 2030 // ICIS. — 2021. — June, 22 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.icis.com/explore/resources/news/2021/06/22/10654963/german-electrolysis-capacity-could-hit-24-5gw-by-2030>.
18. Transformations in the global economy and global finance under the impact of Covid-19 pandemic / ed. by L.V. Krylova, N.V. Sergeeva. — Riga: Scientific World, 2021. — 220 p. ISBN 978-9934-9048-0-6.

К вопросу о фискальной децентрализации в контексте российской модели бюджетного федерализма¹

М.Р. Таштамиров,

к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и антимонопольного регулирования, Института экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова», г. Грозный

Аннотация: статья содержит исследование вопросов фискальной децентрализации, складывающейся в мировой экономике и России, а также подходы к идентификации российской модели фискальной децентрализации с учетом сложившейся практики межбюджетного регулирования. Рассмотрены критерии и особенности фискальной децентрализации в контексте теоретических поколений с систематизацией признаков. Проведено сопоставление и сравнение двух моделей организации регулирования межбюджетных отношений. Выявлены базовые условия бюджетного федерализма в рамках формирования фискальной децентрализации и с помощью логического обобщения определена ее специфика в рамках российской практики межбюджетных отношений.

Ключевые слова: бюджетная система, фискальная децентрализация, бюджетный федерализм, региональные финансы, дотационность.

To the question of fiscal decentralization in the context of the Russian model of budget federalism

M.R. Tashtamirov,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Credit and Antimonopoly Regulation, Institute of Economics and Finance, Kadyrov Chechen State University, Grozny

Absrtact: the article contains a study of the issues of fiscal decentralization developing in the world economy and Russia, as well as approaches to identifying the Russian model of fiscal decentralization, taking into account the existing practice of interbudgetary regulation. Criteria and features of fiscal decentralization in the context of theoretical generations with systematization of features are considered. Comparison and comparison of two models of organization of regulation of interbudgetary relations are carried out. The signs of budgetary federalism are revealed in the framework of the formation of fiscal decentralization and, with the help of logical generalization, its specificity is determined within the framework of the Russian practice of interbudgetary relations.

Keywords: budget system, fiscal decentralization, budget federalism, regional finance, subsidies.

Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем основывается на стабильности финансовых потоков внутри территориальных образований, что выражается в обеспеченности и сбалансированности региональных фондов денежных средств. В свою очередь, достижение бюджетной обеспеченности определяется балансом доходных источников и расходных обязательств. Однако практически всегда в рамках развития любого государства независимо от его типа (развитого или развивающегося рынка) складывается разрыв в уровне социально-экономического состояния субъектов страны, что сказывается на возможностях формирования бюджета необходимого для финансирования запланированных расходов. Множество факторов климатического, географического, природно-ресурсного, демографического, административно-политического, институционального

и финансового характера воздействуют на возможности региональных и местных органов власти формировать требуемый объем денежных доходов в бюджет субъекта или муниципалитета [5].

Разрыв между доходами и расходами региональных бюджетов порождает дефицит, который приводит к их несбалансированности. В случае более низкой доходной базы бюджета в сравнении с необходимым объемом расходования средств возникает реципиентность отдельных бюджетов субъектов, нуждающихся в систематической безвозмездной помощи от бюджетов других уровней бюджетной системы в форме трансфертов и грантов. Таким образом, происходит формирование межбюджетных отношений в вопросах распределения фондов денежных средств со стороны федерального уровня бюджетной системы, и далее от регионального к местному. С другой стороны, выстраивается система передачи

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00460 А.

части расходных обязательств с вышестоящих уровней бюджетного устройства нижестоящим для финансирования отдельных задач социального, инфраструктурного, административного и организационного характера. Вся совокупность указанных финансовых и организационно-управленческих отношений складывается в систему межбюджетного регулирования в рамках принятой фискальной (бюджетно-налоговой) политики.

Фундаментальный вопрос в государственной экономике — как распределить обязанности по расходам и налоговые полномочия между центральным правительством и правительством более низкого уровня. В то время как многоуровневые правительственные структуры сегодня являются нормой во многих странах, преимущества иерархических правительственных образований не всегда очевидны. В подобных условиях формирования государственной экономической политики по распределению между административно-территориальными и бюджетными уровнями доходных полномочий и расходных обязательств можно выделить два основных подхода: централизованный и децентрализованный. Именно от выбора данных моделей организации межбюджетных отношений зависит характер механизма выравнивания бюджетной обеспеченности субнационального уровня и сбалансированности бюджетной системы в целом.

В научной литературе регулирование межбюджетных отношений и политика выравнивания бюджетной обеспеченности сводится к понятию фискальная децентрализация, которая по определению Мирового банка подразумевает передачу некоторых обязанностей по расходам и/или доходам на более низкие уровни правительства [23]. Одним из важных факторов при определении типа фискальной децентрализации является масштаб, в котором субнациональным субъектам предоставляется автономия для определения распределения своих расходов. Другой важный фактор — их способность увеличивать доход. Решения о распределении ресурсов и ответственности имеют далеко идущие последствия: они в значительной степени определяют, какой тип государственных услуг предоставляется субнациональными органами власти; как они собираются финансировать свои расходы; какой уровень справедливости должен или мог бы быть установлен перед лицом фискального неравенства; и насколько устойчивыми могут быть национальные государственные финансы. Субнациональные доходы могут включать: налоговые трансферты, налоги и распределение доходов, а также государственные займы и долг.

Для многих субнациональных правительств фискальные трансферты от центрального правительства являются наиболее важным источником доходов, особенно в бедных и отдаленных районах. Трансферты могут служить разным целям, и в них используются разные варианты бюджетного федерализма. Не существует общепринятой формулы для схемы передачи трансфертов, но для субнациональных властей они должны быть предсказуемыми, надежными и адекватными в отношении поставленных задач.

Налоговые поступления лежат в основе процессов

устойчивого развития и построения демократического государства как на национальном, так и на субнациональном уровне. На субнациональном уровне децентрализация открыла большие возможности (по крайней мере, теоретически) для большей финансовой автономии и повышения эффективности оказания услуг. Налоги важны для усиления независимости субнациональных государственных единиц и для развития отношений подотчетности перед гражданами.

Один из наиболее известных подходов, первоначально предложенный Оутсом [17], рассматривает федеральные структуры как уравнивающие различные виды неэффективности центрального и местного предоставления общественных благ. При централизованном обеспечении существует неэффективное единообразие выгод общественного блага по местностям, тогда как трансграничные вторичные эффекты общественного блага создают неэффективность при децентрализованном обеспечении. Теорема Оутса о децентрализации утверждает, что децентрализация предпочтительнее при отсутствии побочных эффектов. В родственном подходе Бисли и Коат [7] также считают, что общественные блага неэффективно распределяются между местностями в условиях централизации. Но уделяя пристальное внимание точной форме законодательных переговоров и стратегического делегирования при централизации, их подход приводит к неэффективности, связанной с неравномерным распределением расходов на общественное благо между территориями. В статье, Локвуд [14] также сравнивает преимущества централизации по сравнению с децентрализацией. Он показывает, что законодательные результаты при централизации недостаточно чувствительны к внутрирегиональным выгодам государственных проектов, которые распределяются между регионами.

За последние годы децентрализационный подход к регулированию межбюджетных отношений пережил ряд реформ не только в развитых странах, некоторые из которых исторически были децентрализованы, но также и в развивающихся и странах с переходной экономикой, причем последние отошли от предполагаемых недостатков централизованного социалистического планирования [18].

Фактически, согласно данным [10], более 80% из 75 проанализированных развивающихся стран претерпели некоторую децентрализацию власти к началу XXI в. В случае развитых стран индекс региональной власти для 42 демократических и полудемократических стран, показывает, что с 1950 г. 70% стран децентрализовались [13]. Эта тенденция объясняется несколькими причинами. Для большинства стран фискальная децентрализация стала средством повышения эффективности предоставления государственных услуг для достижения более высоких темпов экономического роста. Другие страны приняли децентрализацию после недовольства неудачной практикой централизованного планирования, особенно в странах бывшего Советского Союза. В некоторых случаях децентрализация использовалась для стабилизации государства и национальной экономики

после вспышки военного конфликта в целях сохранения территориального единства [15].

Как первоначально утверждал Оутс, финансово децентрализованные системы могут быть более эффективными при предоставлении государственных услуг на региональном и местном уровне, что приводит к лучшим социальным условиям и более высокому экономическому росту.

Следует выделить две теоретические конструкции фискальной децентрализации, которые обозначаются как первого и второго поколения. Ранние теории государственных финансов (обычно называемые «теориями фискального федерализма первого поколения») подчеркивали потенциальные выгоды для благосостояния населения от децентрализованного финансирования местных общественных товаров и услуг в отличие от централизованного предоставления единого, единообразного общественного продукта во всех административно-территориальных образованиях [16]. Считается, что такие выгоды вытекают из решения информационных проблем, с которыми сталкиваются центральные органы власти, располагающие несовершенной информацией о региональных условиях и местной специфике. Однако эти достижения необходимо сопоставить с затратами на эффективность, связанными с неспособностью интернализировать межрегиональные внешние эффекты. Ограничивая способность центрального правительства перераспределять ресурсы в пользу регионов для удовлетворения финансовых потребностей, децентрализация подавляет стимулы для чрезмерных субнациональных расходов и усиливает фискальную дисциплину. Идеологи теории фискальной децентрализации в лице Масгрейва и Оутса считали, что обеспечение экономического роста административно-территориальных образований государства основано на государственных расходах, полномочия по выполнению которых делегировались на локальный уровень органов управления. То есть концепция строилась на убеждении, что действия региональных чиновников по планированию и финансированию расходов исходят из их мотивов по максимизации общественного благосостояния. Однако основным недостатком подобного подхода на практике явилось несоответствие политических мотивов чиновников местного и регионального уровня с целью повышения благосостояния населения [9, 11].

Подобный разрыв во взглядах и политико-экономической мотивации органов регионального управления привел к возникновению теории фискальной децентрализации или федерализму второго поколения, где исследуются вопросы того, как различные учреждения согласовывают — или не могут согласовать — стимулы политических чиновников с мотивами граждан. Этот подход является центральным для понимания различий в деятельности федерального правительства.

Теории фискального федерализма второго поколения подчеркивают преимущества децентрализации с политической и институциональной точек зрения. Данный подход подчеркивает важность межбюджетных

трансфертов для смягчения вертикального и горизонтального дисбаланса, а также важность местных налогов, для содействия местному экономическому процветанию. Субнациональные и городские органы власти с большей вероятностью предоставят общественные блага, способствующие развитию рынка, если они получают значительную часть увеличенных налоговых поступлений, полученных в результате большей экономической активности. Фискальный федерализм имеет большое значение для проектирования систем трансфертов, так что цели выравнивания могут быть достигнуты, обеспечивая государственных чиновников стимулами для развития процветающей местной экономики.

Органы местного самоуправления существуют в рамках сложного набора институциональных механизмов с политическими, правовыми, конституционными и экономическими аспектами. Федерализм и децентрализация в целом охватывают широкий спектр различных политико-экономических систем, чьи политические и экономические свойства сильно различаются. Сравнительная теория эффективности федерации начинается с набора условий, которые различают федеральные системы. Все федеративные государства децентрализуют политическую власть, поэтому необходимыми условиями федерализма являются:

1. Иерархия. Существует иерархия правительств, каждый уровень которой имеет определенный объем полномочий. Тем не менее, федеральные системы сильно различаются с точки зрения политических полномочий, закрепленных за разными уровнями правительства.
2. Региональная автономия. Региональные органы власти имеют первичное как местное регулирование экономики, так и власть над общественными благами и предоставлением услуг.
3. Общий рынок. Национальное правительство обеспечивает и контролирует общий рынок, который обеспечивает мобильность факторов и продукции в рамках национальной экономики. Это условие соблюдается в Соединенных Штатах с момента принятия Конституции. Действительно, рост торговых барьеров между штатами был аргументом федералистов против Конфедерации. Напротив, Индия допускает внутренние торговые барьеры, а Россия ограничивает перемещение рабочей силы, капитала и товаров через региональные границы различными способами (пример, межрегиональные блокпосты). Несостоятельность общих рыночных условий создает патологию, при которой региональное правительство становится де-факто «национальным правительством» в пределах своей юрисдикции. Снижая штрафы за дорогостоящее вмешательство в рынок, погоню за рентой и коррупцию, внутренние торговые барьеры сокращают межрегиональную конкуренцию и, следовательно, ограничения федерализма на формирование политики на региональном уровне.
4. Жесткие бюджетные ограничения. Все правительства, особенно региональные, сталкиваются с жесткими бюджетными ограничениями, накладываемыми

в связи с невыполнением установленных бюджетных нормативов (пример ограничений в отношении высокодотационных бюджетов субъектов страны). Эффективная конкуренция между административно-территориальными образованиями требует жесткого бюджетного ограничения, которое касается как государственных займов, так и финансовых трансфертов между уровнями бюджетной системы. Это условие требует, чтобы региональные правительства несли все финансовые последствия своих политических решений. С другой стороны, данный пункт позволяет контролировать трансфертные потоки в регионы с «хроническим» уровнем дотационности, страдающим «синдромом иждивенчества». Региональные органы власти, сталкивающиеся с мягкими бюджетными ограничениями, имеют стимулы тратить сверх своих средств, проводить дорогостоящее рыночное вмешательство, предоставлять льготы группам интересов, бесконечно субсидировать убыточные предприятия и заниматься коррупцией. Ожидание финансовой помощи снижает финансовые затраты на эти расходы для региональных бюджетов (но не для страны).

5. Институционализируемая власть. Распределение политической власти институционализировано. Это условие требует, чтобы децентрализация не находилась под дискреционным или односторонним контролем федерального правительства (аналогично, местная децентрализация в пределах региона не должна осуществляться исключительно по усмотрению регионального правительства). Вместо этого должен существовать набор институтов, которые не позволяют федеральному правительству изменять или отменять аспекты субнациональной автономии. В отсутствие этого условия федеральное правительство может поставить под угрозу автономию регионального правительства и, следовательно, выгоды от конкуренции между ними.

Этот краткий анализ федеральных патологий показывает, почему многие недавние реформы децентрализации терпят неудачу. Поскольку децентрализация часто не удовлетворяет одно или несколько условий, способствующих развитию рынка, она не дает региональным правительствам стимулов для развития рынков. Для России следует отметить, что федеральный уровень предоставляет слишком мало политических полномочий, включает слишком много нефинансируемых мандатов и предоставляет региональным правительствам незначительную часть регулирующих налогов [12] (норматив от которых для региональных бюджетов сокращается), не позволяющих обеспечить стабильную налогооблагаемую базу, покрывать необходимый объем расходных обязательств и непредсказуемые межбюджетные трансферты, механизм распределения некоторых из них вызывает вопросы [2, 3, 6].

Данные проблемы свойственны не только российской модели бюджетного федерализма и механизму фискальной политики, но и присутствуют в других странах — некоторых государствах Африки [1] и Латинской

Америки [19], где, сформированные в условиях местной специфики, модели децентрализации предоставили региональным правительствам недостаточный потенциал (стимулы) или политические полномочия, допуская при этом мягкое бюджетное ограничение, основанное на списании долга. Центральное правительство, которое не привержено децентрализации, имеет множество способов подорвать деятельность регионального правительства, включая недостаточные доходы, ограничения на разработку политики на локальном уровне и нефинансированные мандаты.

Резюмируя проведенный теоретический сравнительно-сопоставительный анализ подходов к организации фискального регулирования через призму централизованной и децентрализованной системы, а также в разрезе двух поколений фискального федерализма следует идентифицировать российскую модель организации межбюджетных отношений. Практика, сложившаяся в России по межбюджетному регулированию показывает, что ее нельзя однозначно отнести к какой-либо форме фискального регулирования в чистом виде. Отечественная модель бюджетно-налогового федерализма имеет черты как централизации, так и децентрализации фискального регулирования, при этом последняя также характеризуется признаками двух поколений. Данный вывод исходит из следующих предпосылок:

Во-первых, последние два десятилетия наблюдается планомерная централизация доходов бюджетной системы в федеральный уровень, что носит определенный стратегический характер.

Во-вторых, федеральной властью ограничивается региональная и локальная финансовая автономия региональных и местных органов власти в вопросах налоговых доходных полномочий. Принятие решений по установлению норм отчислений от федеральных налогов на доходы в пользу региональных бюджетов принимается централизованно, без участия и учета регионов. С другой стороны, налоги, полностью закрепленные за региональными бюджетами, имеют очень низкий доходный потенциал.

Так региональные налоги консолидированного бюджета Российской Федерации не превышают удельного веса в 18% в составе налоговых и неналоговых доходов за последние 5 лет, при этом такие доходы как налог на имущество физических лиц и налог на игорный бизнес имеют долю ниже 1% (см. рис. 1).

В-третьих, исходя из рис. 1, налоговая децентрализация консолидированных бюджетов субъектов России имеет низкий уровень. В разрезе федеративных государств следует сопоставить данные о фискальной децентрализации по показателю доходов регионального уровня в составе консолидированного объема государственных доходов России и ряда стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Удельный вес доходов регионального уровня бюджетной системы России в объеме консолидированных доходов государства значительно ниже федеративных государств в ОЭСР (рис. 2). Несмотря на теоретические

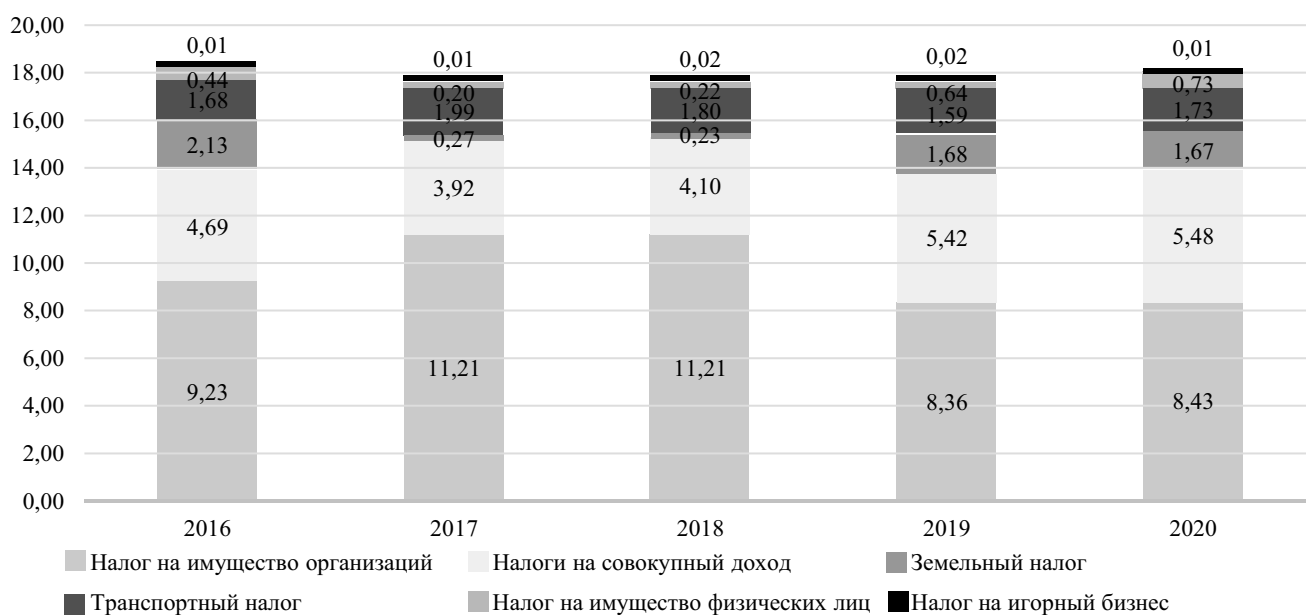


Рис. 1. Структура региональных налоговых поступлений в консолидированный бюджет России за период 2016–2020 гг.

Источник: [22]

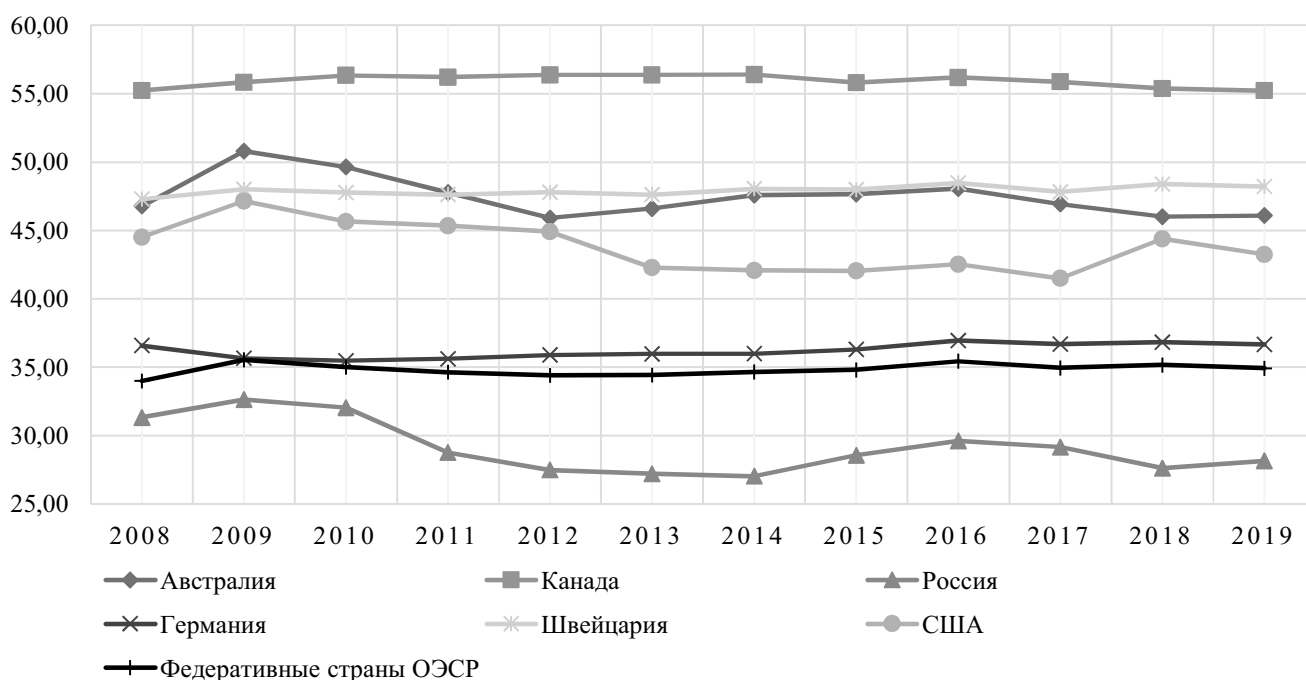


Рис. 2. Уровень фискальной децентрализации по доходам в России и федеративных странах ОЭСР

Источник: [24]

тезисы о росте децентрализации в бюджетной системе государства, данное утверждение на практике противоречиво.

Динамика различается в разрезе государств как с федеративным устройством, так и с унитарным. Однако данные России свидетельствуют о более существенном снижении фискальной децентрализации.

В-четвертых, в России сохраняется высокий уровень межрегиональной поляризации, что требует соблюдения принципа разграничения доходных источников

и расходных обязательств. Однако подобная децентрализация не соблюдает принципа соответствия обязательств и возможностей, что выражается в недостаточной доходной базе региональных органов власти для финансирования делегированных расходных обязательств с федерального уровня. Данное обстоятельство порождает углубление проблем с ростом дотационности бюджетов субъектов страны и наращиванием «синдрома иждивенчества» отдельной категории высокодотационных регионов [24].

В-пятых, исходя из предыдущего аспекта о сохранении устойчивого количества регионов с высоким уровнем дотационной зависимости и проблемами с совершенствованием методики выравнивания бюджетной обеспеченности, следует сказать, что фискальная децентрализация российской модели включает отдельные признаки первого поколения, поскольку на региональном уровне сохраняется фаворитизм, высокий уровень коррупции, не решается проблема мягких бюджетных ограничений, порождающих иждивенчество.

Таким образом, централизованные фискальные системы рассматриваются как ведущие к вымогательскому поведению со стороны центрального правительства, тогда как считается, что конкуренция между децентрализованными правительствами ограничивает возможности центрального правительства-монополиста, тем самым способствуя местному экономическому развитию, обеспечивая большую подотчетность и лучшие результаты граждан [4, 8, 20, 21]. Однако не всякая децентрализованная фискальная система может привести к положительным результатам. Мягкие бюджетные ограничения, с которыми сталкивается Россия, несоответствие ответственности и ресурсов могут легко подорвать децентрализованную систему, создавая возможности для увеличения местной ренты и коррупции.

Библиографический список:

1. Дерюгин А.Н. Особенности и проблемы оценки доходного потенциала регионов при распределении выравнивающих дотаций // *Финансы*. — 2019. — № 8. — С. 10–18.
2. Климанов В.В., Сафина А.И. Возможности финансовой оценки полномочий субъектов Российской Федерации // *Финансы*. — 2020. — № 1. — С. 18–24.
3. Мидов А.З. Анализ эффективности межбюджетных отношений как фактора ресурсной обеспеченности при реализации региональных стратегий // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2021. — Т. 20. — № 3. — С. 436–454.
4. Таштамиров М.Р. Идентификация дотационности территориальных бюджетов и их типологизация // *Финансы и кредит*. — 2020. — Т. 26. — № 5 (797). — С. 1099–1117.
5. Таштамиров М.Р., Байсаева М.У., Баташев Р.В. Систематизация факторов и условий высокой дотационности региональных бюджетов // *Фундаментальные исследования*. — 2020. — № 11. — С. 185–192.
6. Хамалинская В.В. Совершенствование межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации // *Финансовая жизнь*. — 2020. — № 1. — С. 105–108.
7. Besley T. and S. Coate Centralized Versus Decentralized Provision of Local Public Goods: A Political Economy Approach // *Journal of Public Economics*. — 2003. — Vol. 87. — Pp. 2611–2637.
8. Brennan G. and J.M. Buchanan. *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1980. — 231 p.
9. Brueckner J.K. Fiscal Federalism and Economic Growth // *Journal of Public Economics*. — 2005. — Vol. 90. — Pp. 2107–2120.
10. Garman C., Haggard S. & Willis E. Fiscal Decentralization: A Political Theory with Latin American Cases // *World Politics*. — 2001. — Vol. 53 (2). — Pp. 205–236. DOI:10.1353/wp.2001.0002.
11. Garzarelli Giampaolo. *The theory of fiscal federalism as a theory of economic organization: Assessment and prospectus*. Working paper, Department of Economics, Università degli Studi di Roma, La Sapienza, Rome, Italy, 2004.
12. Hatfield John William. *Federalism, taxation, and economic growth*. Stanford University Graduate School of Business Research Paper. — 2006. — № 1929.
13. Hooghe L., Marks G. & Schakel A. *The rise of regional authority: A comparative study of 42 democracies*. Routledge, 2010.
14. Lockwood B. *The political economy of decentralization*. In: Ahmad E., Brosio G. (Eds.), *Handbook of Fiscal Federalism*. Edward Elgar Cheltenham, 2006. — Pp. 33–60.
15. Martinez-Vazquez J., Lago-Penas S. & Sacchi A. *The impact of fiscal decentralization: A survey* // *Journal of Economic Surveys*. — 2017. — Vol. 31. — Issue 4. — Pp. 1095–1129.
16. Oates W.E. *Toward a second-generation theory of fiscal federalism* // *International Tax and Public Finance*. — 2005. — Vol. 12. — Pp. 349–373.
17. Oates W. *Fiscal Federalism*. — Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1972.
18. Peter F. Drucker *Post-capitalist Society*. — Routledge, 2012.
19. Thomson James T. *Special Districts: An Institutional Tool for Improved Common Pool Resource Management*. — 2006 [Электронный ресурс] — URL: <http://dlc.dlib.indiana.edu/archive/00000364/00/thomsonj060200.pdf>.
20. Weingast B.R. *The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development* // *Journal of Law and Economic Organization*. — 1995. — Vol. 11. — Pp. 1–31.
21. Wiesner Eduardo. *Fiscal Federalism in Latin America: From Entitlements to Markets*. — Inter-American Development Bank, Washington, DC, 2003.
22. *Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов* // *Федеральное казначейство* [Электронный ресурс]. — URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/>.
23. *Intergovernmental Fiscal Relations* // *The World Bank Group* [Электронный ресурс]. — URL: <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/fiscal.htm>.
24. *OECD Fiscal Decentralisation Database* // *OECD* [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.oecd.org/tax/federalism/fiscal-decentralisation-database/>.

Анализ ключевых тенденций в цифровизации национальной экономики РФ

Ю.С. Церцеил,

к.э.н., доцент базовой кафедры международного права, финансов и экономики Китая, ФГБОУ «ВО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: в настоящее время все большее количество управленческих структур подтверждает, что цифровизация экономики меняет способы доставки и потребления товаров и услуг, каналы движения потоков товаров и услуг, что в свою очередь требует понимания социально-экономических, в том числе экологических последствий цифровизации национальных экономик. В работе представлена динамика использования информационных и коммуникационных технологий в РФ, а также передовых производственных технологий по группам: проектирование и инжиниринг, производство, обработка и сборка, автоматизированная транспортировка материалов и деталей, аппаратура автоматизированного наблюдения, связь и управление, производственная информационная система, интегрированное управление и контроль за период с 2000 по 2020 гг.

Ключевые слова: цифровая экономика, национальная экономика, передовые производственные технологии, национальный проект.

Analysis of key trends in the digitalization of the national economy of the Russian Federation

Ju.S. Tsertseil,

PhD in Economics, Associate Professor, Basic Department of International Law, Finance and Economy of China, Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Plekhanov Russian University of Economics»

Abstract: currently, an increasing number of management structures confirm that the digitalization of the economy changes the methods of delivery and consumption of goods and services, the channels of movement of flows of goods and services, which in turn requires an understanding of the socio-economic, including environmental, consequences of the digitalization of national economies. The paper presents the dynamics of the use of information and communication technologies in the Russian Federation, as well as advanced production technologies by groups: design and engineering, production, processing and assembly, automated transportation of materials and parts, automated surveillance equipment, communication and control, production information system, integrated management and control for the period from 2000 to 2020.

Keywords: digital economy, national economy, advanced production technologies, national project.

Введение

В настоящее время процессы цифровизации национальной экономики РФ осуществляются в рамках реализации Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», в том числе с целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере, Правительством Российской Федерации сформирована национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденная протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7 и др.

В рамках Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г № 204 «О национальных целях

и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (ред. от 21.07.2020 г.) при реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» предполагается достижение в 2024 г. следующих целевых показателей:

- увеличение внутренних затрат на развитие цифровой экономики за счет всех источников (по доле в валовом внутреннем продукте страны) не менее чем в три раза по сравнению с 2017 г.;
 - создание устойчивой и безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры высокоскоростной передачи, обработки и хранения больших объемов данных, доступной для всех организаций и домохозяйств;
 - использование преимущественно отечественного программного обеспечения государственными органами, органами местного самоуправления и организациями.
- В рамках Указа Президента Российской Федерации

от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» в рамках национальной цели «Цифровая трансформация» предполагается:

- достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления;
- увеличение доли массовых социально значимых услуг, доступных в электронном виде, до 95%;
- рост доли домохозяйств, которым обеспечена возможность широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», до 97%;
- увеличение вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий в четыре раза по сравнению с показателем 2019 г.

Обзор литературы

В настоящее время вопросам развития цифровой трансформации с целью развития национальной экономики посвящено достаточно большое количество исследований отечественных авторов, в частности, Вилькен В.В., Грибанова Ю.И., Коробковой О.К., Косаревой И.Н., Самариной В.П., Сафрончука М.В., Шкарупеты Е.В. и др.

Особенностью существующих исследований выступает то, что направления исследования предполагают трансформацию технологических укладов в экосистеме развития промышленных комплексов, предполагающей три проекции: рынки и отрасли промышленности, платформы и технологии, среда развития [9]. Одновременно, авторы показывают, что совокупность интегрированных инструментов, основанных на современных цифровых технологиях, повышает эффективность управления в социально-экономической системе [5]. При этом уточняется содержательная составляющая комплекса региональных эффектов в контексте технологических трансформаций, вызванных цифровизацией экономических отношений [4]. В частности, в качестве инструментария воздействия выделяются организационный, экономический, правовой, а также обеспечивающая подсистема: цифровая экономика, и оценочная подсистема [6]. Цифровизация экономики оказала влияние и на процессы формирования затрат, как производственных, так и транзакционных (организационных, управленческих, коммуникационных, расходов на получение, обработку и хранение информации), которые в цифровой среде либо снижаются, либо исчезают [8]. В тоже время принятие решения о применении современных технологий в управлении отразится на деятельности всего предприятия, что влечет за собой необходимость учета связанных с этим рисков. Получение желаемого эффекта возможно только при тщательном планировании и всесторонней проработке перспективных технологий, их положительных и отрицательных сторон, а также необходимо учитывать особенности управления предприятием в условиях цифровизации [7].

Материалы и методы исследования

Информационно-аналитическими источниками формирования базы проведенного исследования выступают нормативно-правовые акты, статистические данные

Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации в отношении создания и внедрения информационных и коммуникационных технологий организациями за период 2003–2019 гг. В работе представлены результаты исследований отечественных авторов в вопросах развития цифровой экономики.

Обсуждение

Тенденции в использовании информационных и коммуникационных технологий организациями РФ за период 2003–2019 гг. отражены на рис. 1–2, согласно данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики РФ.

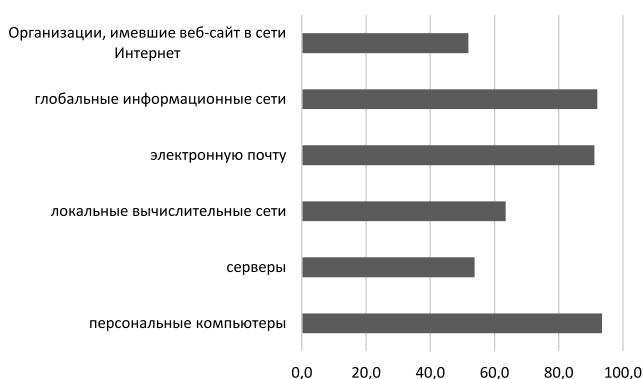


Рис. 1. Удельный вес организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии в РФ, 2019 г., %

Источник: составлено автором

При этом среди вышеназванных технологий достаточно высокий положительный тренд наблюдается среди таких технологий, как серверы, за весь анализируемый период 2003–2019 гг. с 8,3% до 53,8%, что отражено на рис. 2.

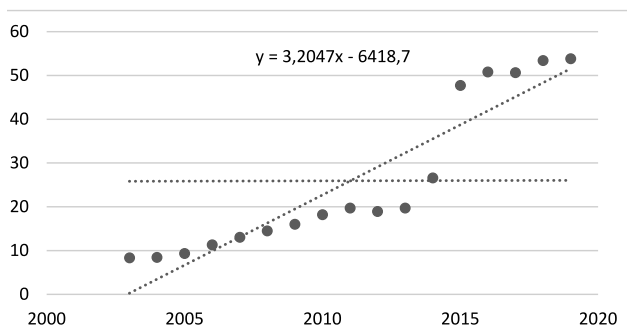


Рис. 2. Динамика изменения удельного веса организаций, использовавших серверы в РФ за период 2003–2019 гг., %

Источник: составлено автором

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ в 2020 г. общее количество используемых передовых производственных технологий составило 242 931 ед., и наибольший удельный вес приходится на группы: «производство, обработка, транспортировка и сборка» — 32,8%; «связь, управление и геоматика» — 25,26%; «проектирование и инжиниринг» — 15,46%. В то же время удельный вес групп:

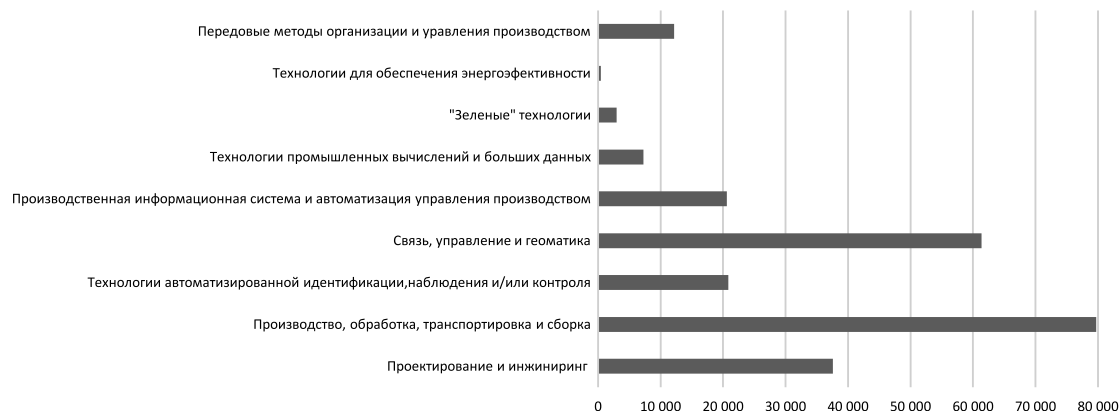


Рис. 3. Распределение передовых производственных технологий по группам в РФ в 2020 г., всего ед.

Источник: составлено автором

«технологии автоматизированной идентификации, наблюдения и/или контроля», «производственная информационная система и автоматизация управления производством», «передовые методы организации и управления производством» варьируется в диапазоне от 5% до 8,59% (рис. 3).

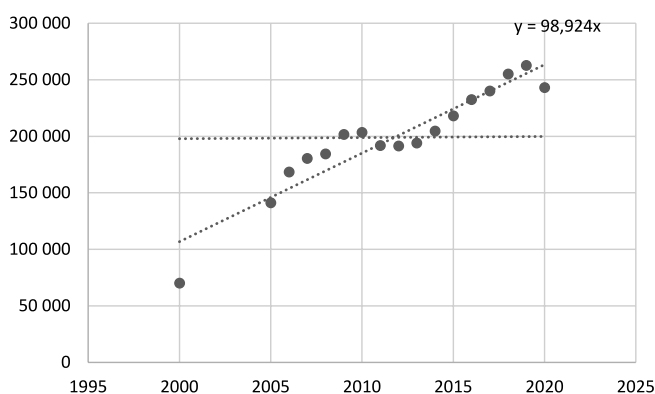


Рис. 4. Динамика использования передовых производственных технологий в РФ за период 2000–2020 гг., ед.

Источник: составлено автором

Анализ общей тенденции в изменении количества используемых передовых производственных технологий в целом по РФ представлен на рис. 4.

Наибольший удельный вес в разрезе передовых производственных технологий в целом по РФ приходится на производство, обработку и сборку, а также связь и управление, динамика изменения которых в количественном выражении отражена на рис. 5, 6.

В разрезе отдельных групп передовых производственных технологий, таких как проектирование и инжиниринг, можно отметить, что их использование варьируется в достаточно узком диапазоне, начиная с 2005 г. по настоящее время, что отражено на рис. 7. Согласно данным рис. 7 данный диапазон составил от 37 556 ед. до 56 130 ед., наименьшее значение было зафиксировано в 2020 г., наибольшее — в 2010 г.

Как мы видим, согласно данным рис. 5, 6, 7, начиная с 2005 г. наблюдается устойчивая поступательная динамика во внедрении передовых производственных технологий в РФ.

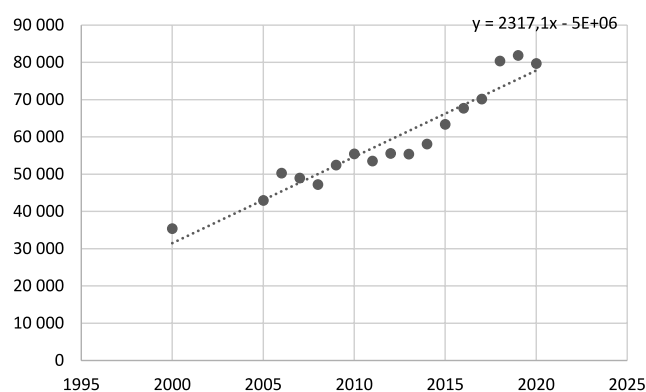


Рис. 5. Динамика изменения в количественном выражении используемых передовых производственных технологий: производство, обработка и сборка, ед.

Источник: составлено автором

Результаты исследования

Согласно паспорту национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» предполагается реализация следующих направлений: информационная безопасность, информационная инфраструктура, обеспечение кадрового потенциала, разработка нормативно-правовой базы регулирования цифровой среды, создание системы гос. управления цифрового пространства, а также развитие и внедрение в использование цифровых технологий, общий объем финансирования которых составляет 1 099 583,04 млн руб., что отражено в таблице. При этом в доле соотношении преобладают направления: информационная инфраструктура — 38,5%, цифровые технологии — 25,66% и цифровое государственное управление — 21,44%, что обусловлено в первую очередь высоким уровнем первоначальных капитальных затрат при осуществлении данного типа разработок.

Одновременно можно выделить общие направления в мировой экономике по цифровизации национальных экономик. На сегодняшний день согласно данным World Bank (WB) по отношению к государственным инвестициям в информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) было осуществлено около 1407

Таблица

Оценка обеспеченности целей и целевых показателей национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»»

Наименование федерального проекта	Потребность в финансовом обеспечении из федерального бюджета (млн руб.)	Удельный вес, доли ед.
1. Информационная безопасность	18 089,27	0,01645
2. Информационная инфраструктура	423 391,51	0,385
3. Кадры для цифровой экономики	138 618,99	0,1261
4. Нормативное регулирование цифровой среды	1590,70	0,0014
5. Цифровое государственное управление	235 697,68	0,2144
6. Цифровые технологии	282 194,89	0,2566
Итого:	1 099 583,04	1

Источник: составлено автором на основе данных, размещенных на сайте <http://www.consultant.ru>

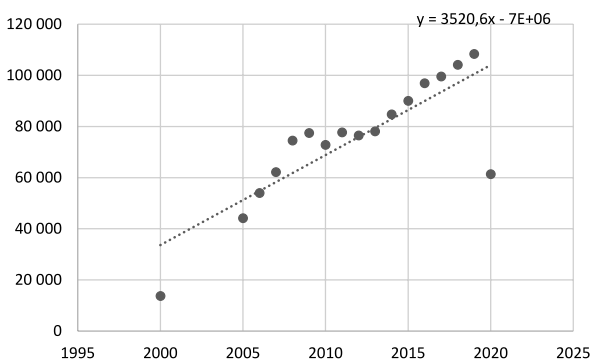


Рис. 6. Динамика изменения в количественном выражении используемых передовых производственных технологий: связь и управление, ед.

Источник: составлено автором

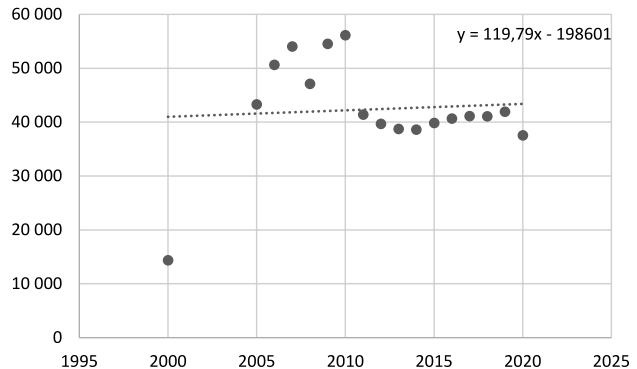


Рис. 7. Динамика изменения в количественном выражении используемых передовых производственных технологий: проектирование и инжиниринг, ед.

Источник: составлено автором

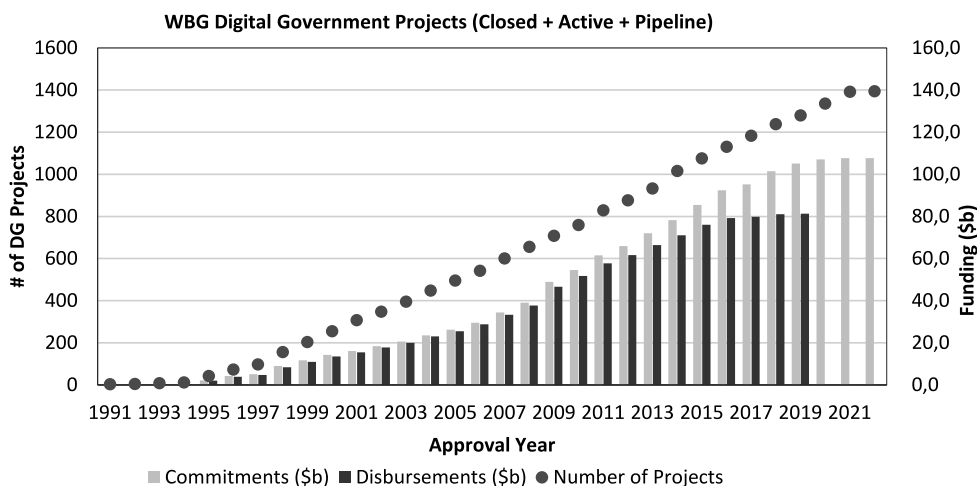


Рис. 8. Динамика общего количества проектов Всемирного Банка в стоимостном и количественном выражении в сфере формирования цифрового правительства

Источник: https://datacatalog.worldbank.org/search?search_api_views_fulltext_op=AND&query=digital&nid=&sort_by=search_api_relevance&sort_order=DESC

проектов, финансируемых в 147 странах, начиная с 1995 г. На рис. 8 отражена тенденция в отношении формирования цифрового правительства за период с 1995 по 2021 гг. В заключении можно отметить, что тенденции к всеобщей цифровизации национальной экономики возникли

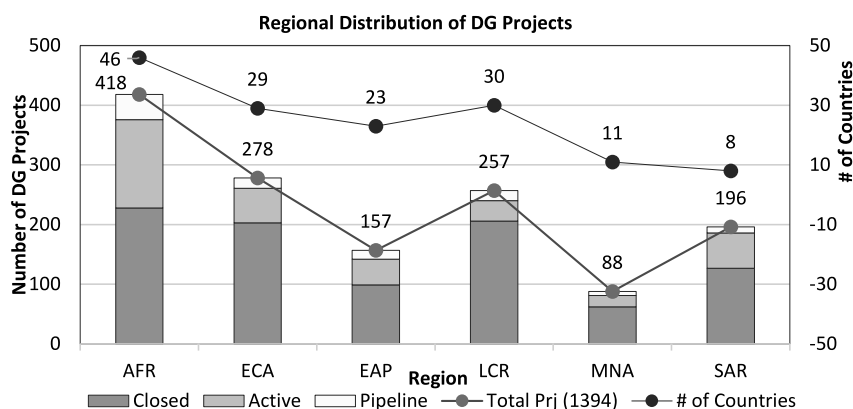


Рис. 9. Распределение проектов Всемирного Банка в количественном выражении в сфере формирования цифрового правительства в страновом разрезе

Источник: https://datacatalog.worldbank.org/search?search_api_views_fulltext_op=AND&query=digital&nid=&sort_by=search_api_relevance&sort_order=DESC

еще в 1990-х гг. Согласно определению, РФ входит в группу ECA, на которую приходится около 278 проектов среди 29 стран, согласно данным рис. 9. На сегодняшний день Всемирным Банком разработана методология оценки существующего уровня развития цифровой экономики с целью определения текущего уровня зрелости цифровой экономики в стране [10]. Оценка была сосредоточена на определении ключевых условий развития цифровой экономики, а именно: нецифровые основы, использование цифровых технологий для преобразования ключевых секторов экономики и общества в целом, влияние цифровых технологий на социально-экономическое развитие с позиции экономического роста, рабочих мест и качества услуг.

5. Грибанов Ю.И. Цифровая трансформация социально-экономических систем на основе развития института сервисной интеграции: дис. ... д. экон. наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — сфера услуг). — СПб., 2019. — 355 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://unecon.ru/sites/default/files/dissgribanovui.pdf>.

6. Коробкова О.К. Управление развитием сферы услуг здравоохранения в условиях цифровой экономики: автореф. дис. ... д. экон. наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — сфера услуг). — М., 2020. — 45 с. [Электронный ресурс]. — URL: https://guu.ru/files/dissertations/2020/09/korobkova_o_k/autoreferat.pdf.

7. Косарева И.Н., Самарина В.П. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации // Вестник Евразийской науки. — 2019. — № 3. — Т. 11 [Электронный ресурс]. — URL: <https://esj.today/PDF/35ECVN319.pdf>.

8. Сафрончук М.В. Влияние цифровой трансформации на бизнес и деловую среду. Экономика и управление: проблемы, решения // Цифровая экономика. — 2018. — № 2. — Т. 3. — С. 38–44 [Электронный ресурс]. — URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/f41/vliyanie-cifrovoy-transformacii-na-biznes-i-delovuyu-sredu.pdf>.

9. Шкарупета Е.В. Управление развитием промышленных комплексов в условиях реиндустриализации: автореф. дис. ... д. экон. наук. по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — промышленность). — М., 2018. — 42 с. [Электронный ресурс]. — URL: <https://misis.ru/files/12034/%D0%A8%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%83%D0%BF%D0%B5%D1%82%D0%B0%20%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82.pdf>.

10. World Bank Group. 2018. Competing in the Digital Age: Policy Implications for the Russian Federation. Russia Digital Economy Report // World Bank, Washington, DC [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30584>. License: CC BY 3.0 IGO.

Библиографический список:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (ред. от 21.07.2020 г.) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/.
2. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/.
3. Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»» (утв. президентом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 № 7) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/.
4. Вилькен В.В. Управление региональным развитием в условиях цифровой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика). — СПб., 2020. — 21 с. [Электронный ресурс]. — URL: <http://iresras.ru/uploads/2019>.

Различные подходы воздействия нефтегазодобывающей промышленности на макроэкономику и социально-экономическое развитие

Е.М. Поплыко,

диссертант Научно-исследовательского Института Экономических Реформ, Министерство Экономики Азербайджанской Республики

Аннотация: в статье исследуются сравнительные характеристики различных подходов и методов оценки макроэкономического и социально-экономического воздействия нефтегазодобывающей промышленности на народное хозяйство. Автор классифицирует различные академические исследования на примере различных стран и приходит к таким заключениям, что большинство этих исследований посвящены анализу макроэкономических последствий на доходы от экспорта нефти и газа.

Ключевые слова: макроэкономика, экспорт нефти, доходы от экспорта нефти, экономический рост.

Different approaches to macroeconomic and socio-economic impacts of the oil and gas industry

E.M. Poplyko,

Dissertator of the Research Institute of Economic Reforms of the Ministry of Economy of the Republic of Azerbaijan

Abstract: the article comparatively explores various approaches and methods for assessing the macroeconomic and socio-economic impact of the oil and gas industry. The author classifies various academic studies across countries and concludes that most of these studies investigate the macroeconomic impact of oil and gas export revenues.

Keywords: macroeconomics, oil exports, oil export revenues, economic growth.

Введение

Нефть и газ как товары приносят пользу как производителям, так и потребителям. Наша статья рассматривает преимущества, которые они могут принести производителю. Неравномерное распределение природных ресурсов по географическим регионам создало абсолютные преимущества для стран, владеющих этими ресурсами. Страны, добывающие нефть и газ, зарабатывают деньги, экспортируя ресурсы в другие страны. В большинстве случаев такие доходы являются высокими и долгосрочными, так как в списке нефтедобывающих стран в мире за последние 50 лет не появились новые крупные добытчики. Страны Ближнего Востока, Россия, Венесуэла, Колумбия, Нигерия, Норвегия и другие страны сохранили свои позиции на мировом рынке в качестве основных экспортеров. Эти нефтедобывающие страны, за исключением Норвегии, не являются очень развитыми странами. Однако для большинства из этих стран доходы от экспорта нефти создали благоприятные финансовые возможности для экономического и социально-экономического развития. США, крупнейший добытчик нефти, остается крупнейшим потребителем в мире. Азербайджан является одной из стран с большими запасами нефти. После обретения

независимости от Советского Союза страна приобрела возможность самостоятельно заключить контракты на поставку нефти.

Основным источником противоречивых мнений о влиянии нефтяной отрасли на экономику является неэффективное использование доходов. На самом деле, существование любых природных ресурсов, таких как вода, качественная почва, золото или любой драгоценный металл, а также нефть и газ, является большим преимуществом, которым природа одарила людей и страну. Правильное использование этого преимущества должно приносить людям только счастье и процветание. Приток нефтегазовых доходов в страну может помочь решить многие проблемы, особенно социальные. Используя эти доходы, страна может развивать экономическую и социальную инфраструктуру, привлекая в страну высококвалифицированные кадры, может развивать науку, технологии, и так далее. Во всех случаях дополнительный доход от природных ресурсов создает новые экономические возможности.

Влияние нефтегазодобывающей промышленности на экономический рост (обзор литературы)

Суть «голландского синдрома» заключается в том, что быстрое развитие любого сектора экономики

оказывает негативное влияние на развитие других секторов [10]. Здесь предусматривается сокращение сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности в результате быстрого развития сектора природных ресурсов, таких как добыча нефти или газа, или добыча золота и так далее. Эта проблема была изучена в 1982 г. Максом Гордоном и Питером Нири как классическая экономическая модель. Согласно этой модели, «голландский синдром» отличается тремя основными характеристиками: 1) быстрое развитие одного сектора в стране по сравнению с другими секторами, что также создает преимущество для этого сектора в экспорте; 2) цена национальной валюты растет; 3) другие сектора теряют конкурентоспособность по сравнению с быстрорастущим сектором [10].

Механизм воздействия добычи нефти и газа на экономику реализуется за счет поступающих доходов в страну. Такие доходы в основном зависят как от объема производства, так и от цен на мировом рынке. Вот почему для стабильности цен в большинстве случаев страны-экспортеры нефти используют свои монопольные позиции, пытаются добиться соглашения о том, чтобы не увеличивать объем добычи. Учитывая зависимость доходов от объема добычи и цен, экономические исследования были сосредоточены на зависимости макроэкономических показателей от цен. Потому что цена как более гибкий показатель влияет как на объем добычи, так и на спрос.

В экономической литературе существует много исследований о влиянии цен на нефть на экономику. Подавляющее большинство этих исследований были посвящены влиянию цен на нефть на экономику стран-импортеров нефти, особенно развитых стран. Изменения цен на нефть влияют на производственный процесс, изменяя объем спроса в этих странах. Поскольку мы заинтересованы в изучении возможных влияний изменений цен на нефть на мировом рынке на доходы от нефти и возможном влиянии на страны-экспортеры нефти, за основу мы будем брать объем валюты, поступающей в страну, в качестве канала влияния цен на нефть на экономику. Эти доходы влияют на экономическую политику страны через различные механизмы. Например, поступая в бюджет, они увеличивают государственные расходы. По мере увеличения предложения иностранной валюты растет спрос на национальную валюту и так далее. Эти проблемы широко изучались разными исследователями в разных странах.

В исследовании, проведенном Алехиной В. и Н. Йошино [2], влияние цен на нефть на мировом рынке на макроэкономические показатели страны-экспортера было изучено методом векторной авторегрессии (VAR). Исследование включало экспортеров нефти, не входящих в ОПЕК. Доходы от экспорта нефти в этих странах имеют значительную долю в общем объеме экспорта страны и общих доходов. Исследование показывает, что изменения цен на нефть оказывают значительное влияние на объем ВВП страны, индекс потребительских цен, процентные ставки и обменные курсы. В данном исследовании колебания цен рассматривались за период

1993–2016 гг. Новизна модели, использованной в исследовании, заключается в том, что эта модель также включает монетарный показатель. По мнению авторов, это связано с тем, что влияние нефтяных доходов на экономику стран-экспортеров также происходит через монетарные каналы. Увеличение нефтяных доходов страны по мере роста цен на нефть на мировом рынке может снизить процентные ставки и инфляцию, а также укрепить национальную валюту по отношению к доллару. Однако, снижение этих цен может ускорить обратный процесс.

Взаимосвязь между добычей и экспортом нефти, и макроэкономическими показателями в случае Алжира была изучена Heidarjan и Green [7]. Учитывая государственный контроль над добычей и экспортом нефти, исследователи рассматривают экспорт нефти как потенциал для экономического развития. Методологически в исследовании использовались 12 уравнений по кейнсианской эконометрической модели. В этих уравнениях использовался метод наименьших квадратов, для обеспечения надежности высокие R-квадраты, значительная t-статистика и тест Дарбина-Уотсона. Результаты исследования показывают, что как до, так и после национализации различные сектора экономики сильно зависят от доходов от нефти. В случае неизменности других условий, увеличение экспорта нефти увеличивает объем импорта предметов роскоши и объем внутреннего потребления в стране. Эластичность объемов импорта и внутреннего потребления остаются высокими. Неэластичный рост становится характерным для внутренних инвестиций. Исследователи связывают увеличение объема экспорта нефти с текущей политикой страны по недостижению цели диверсификации, модернизации и индустриализации.

Методология, используемая Алехиной В. и Н. Йошино [2], учитывает темпы роста ВВП, уровень инфляции потребительских цен (ИПЦ), обменный курс национальной валюты по отношению к доллару США и процентную ставку в стране в качестве показателей цен на нефть брендовой марки и макроэкономических показателей. Используя структурную модель VAR, были исследованы взаимосвязи и причинно-следственные связи между показателями. Чтобы определить взаимосвязь между ценами на нефть на мировом рынке и макроэкономическими показателями, Алехина В. и Н. Йошино [2] использовали следующую модель VAR:

$$B_0 * X_t = \beta + \sum_{i=1}^j B_i * X_{t-i} + u_t \quad (1)$$

Здесь $X_t = (X_{1t}, X_{2t}, \dots, X_{nt})$ — вектор эндогенных переменных размером $n \times 1$, $\beta = (\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n)$ — векторный коэффициент размером $n \times 1$. B_i — матрица коэффициентов размером $n \times n$. X_{t-i} — оператор lag, j — размер lag. И $u_t = (u_{1t}, u_{2t}, \dots, u_{nt})$ является некоррелированной структурной инновацией размера $n \times 1$ [2].

Эта проблема была изучена Al-Moneef [9] на примере арабских стран-экспортеров нефти. В этом исследовании учитываются как прямые, так и косвенные влияния нефтяного сектора на экономику. Одним из таких

косвенных влияний является влияние нефтяного сектора на экспорт по нефтегазовым секторам. В исследовании различаются пять связей между нефтяным сектором и другими секторами экономики и четыре связи между нефтяным сектором и группой, не связанной с экспортом нефти в арабских странах. Автор утверждает, что отношения между нефтяным сектором и другими секторами экономики варьируются от страны к стране, в зависимости от экономической ситуации в стране.

Влияние доходов от нефти и газа на экономику Ирана отражено в исследовании Dreger и Rahmani [4]. В исследовании рассматривается влияние доходов от нефти и газа на экономику с использованием панельного анализа, на примере Ирана и других стран Персидского залива. Было установлено, что для этих стран существует ко-интеграция между доходами от нефти, объемом ВВП и инвестициями. Однако исследования показывают, что ко-интеграция между объемом ВВП и инвестициями, и доходами от нефти в Иране отличается от таковой в других странах Персидского залива. Показатель, характеризующий доходы от нефти в этой стране, ведет себя как слабая экзогенная переменная. Однако оба показателя реагируют на дисбаланс в экономике страны. Эластичность нефтяных доходов для стран Персидского залива выше, чем в Иране. С другой стороны, инвестиции в Иран не реагируют на изменения доходов от нефти в долгосрочной перспективе. Согласно неоклассической теории, доходы от нефти должны положительно влиять на рост ВВП на душу населения, поскольку они увеличивают инвестиционную активность. Как и в других странах-экспортерах нефти, доходы от нефти и газа в Иране играют исключительную роль в развитии экономики страны и решении социально-экономических проблем.

Khalid Hassan и Azrai Abdullah [8] изучили эту проблему на примере экономики Судана. В исследовании рассматривается зависимость суданской экономики от доходов от нефти в период с 2000 по 2012 год. С помощью регрессионного анализа исследуется причинно-следственная связь между доходами от нефти и добавленной стоимостью в секторе услуг. Полученные результаты показывают, что существует положительная связь между доходами от нефти и добавленной стоимостью в секторе услуг. В суданской экономике в период с 2000 по 2012 г. 78,8% объема ВВП обеспечивалось именно за счет доходов от нефти. Анализ показывает, что изменение доходов от нефти на 1% изменяет добавленную стоимость в секторе услуг на 0,0246%. В исследовании использовались метод простой линейной регрессии (SLRM) и метод наименьших квадратов (OLS), как методологические основы. Расширенный тест Дики-Фуллера (ADF) и метод единственного корня Филлипса-Перрона использовались для проверки стационарности временных рядов как доходов от нефти, так и объема ВВП, произведенного сектором услуг. Оказалось, что оба эти показателя являются нестационарными временными рядами. Только при изменении второго порядка было установлено, что временные ряды были

стационарными, т.е. ко-интеграцией I (1) степени. Чтобы определить причинно-следственную связь между этими показателями, был использован ко-интеграционный тест Йохансена, и было установлено, что между этими двумя показателями существует причинно-следственная связь.

Olayungbo и Adediran [3] изучили влияние нефтяных доходов и институционального качества на экономический рост между 1984 и 2014 гг. на примере Нигерии. При исследовании был определен баланс между долгосрочными доходами от нефти, институциональным качеством и экономическим ростом с использованием метода ARDL. Индекс коррупции использовался в качестве количественного показателя институционального качества. Анализ показывает, что институциональное качество оказывает положительное влияние на экономический рост в краткосрочной перспективе, но между этими показателями в долгосрочной перспективе существует отрицательная связь. Исследование также показывает, что доходы от нефти оказывают положительное влияние на экономический рост в краткосрочной перспективе и негативное влияние в долгосрочной перспективе. Этот результат доказывает, что доходы от нефти в Нигерии создали «голландский синдром». Анализы импульсных реакций, на основе полученных данных, также подтверждают результаты, полученные методом ARDL. Основываясь на результатах исследования, авторы считают, что институциональное качество играет важную роль во взаимосвязи между доходами от нефти и экономическим ростом, и приходят к выводу что, если будут приняты антикоррупционные меры, то положительное влияние доходов от нефти на экономический рост также может быть обеспечено на длительный срок.

Влияние нефтяного сектора в Нигерии на экономику также было изучено Idowu [6]. В исследовании, охватывающем 1981–2015 гг., приводится сравнительный анализ воздействия экспорта нефти и нефтегазовой продукции на экономику Нигерии. Основными методами оценки, использованными в этом исследовании, были расширенный тест Дики-Фуллера, тест ко-интеграции Йохансена, тест причинности Грейнджера, функция импульсной реакции и метод декомпозиции области. Тест на ко-интеграцию подтверждает, что объем ВВП, нефть и нефтегазовый экспорт ко-интегрируют объем. Тест Грейнджера подтверждает, что в краткосрочной перспективе существует односторонняя причинно-следственная связь между экспортом нефти и ВВП — то есть связь, направленная от экспорта к ВВП. В долгосрочной перспективе причинно-следственная связь между этими показателями двусторонняя. Однако в долгосрочной перспективе существует односторонняя причинно-следственная связь между экспортом нефтегазовой продукции и ВВП. Основным выводом исследования заключается в том, что взаимосвязь между экспортом нефти и экономическим ростом в Нигерии является отрицательной, но взаимосвязь между нефтегазовым сектором и экономическим ростом является положительной.

Gadom и другие [5] на примере Чада изучали социально-экономические последствия добычи нефти путем проведения опросов среди домашних хозяйств. Основной целью исследования было изучение влияния нефтяных доходов на уровень благосостояния. В исследовании использовался многомерный индекс благосостояния домохозяйств (multidimensional wellbeing index) и применялся разностный подход [5]. Основным результатом исследования является то, что регионы в Чаде, которые получают нефтяные трансферты, имеют высокий многомерный индекс благосостояния. Поэтому для обеспечения экономического развития государство должно пересмотреть политику распределения доходов от нефти и учесть потребности тех регионов, которые больше нуждаются. Это исследование также обосновывает зависимость от текущей институциональной ситуации направления влияния нефтяных доходов на социальную сферу.

Заключение

Наиболее спорным моментом в отношении экономических и социально-экономических последствий доходов от нефти является влияние этих доходов на благосостояние в долгосрочном периоде. Это связано с тем, что в краткосрочной перспективе доходы от нефти могут прямо или косвенно оказать положительное влияние на условия жизни людей. В страну поступают инвестиции для расширения добычи нефти, и влияние этих инвестиций напрямую отражается не только на нефтегазовой отрасли, но и косвенно на сфере услуг или связанных с нефтью сферах производства. Наблюдается рост доходов домохозяйств, связанных с этими секторами. Расходование части доходов от экспорта нефти и газа на социальные льготы, образование, здравоохранение, культурные и спортивные мероприятия, оборону, инфраструктуру и т.д. может оказать положительное влияние на условия жизни населения в целом. Однако, поскольку такие влияния парализуют другие сектора экономики, экономика становится зависимой от доходов от нефти. Негативный шок цен на мировом рынке сразу же проявляется на резком спаде качества жизни населения.

Библиографический список:

1. Abadie A. Semiparametric difference-in-differences estimators // *Review of Economic Studies*. — 2005. — Vol. 72 (1). — Pp. 1–19. DOI:10.1111/0034-6527.00321/.
2. Alekhina V. and N. Yoshino. Impact of World Oil Prices on an Energy Exporting Economy Including Monetary Policy 2018. ADBI Working Paper 828. — Tokyo: Asian Development Bank Institute [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.adb.org/publications/impact-world-oil-prices-energy-exporting-economy-including-monetary-policy>.
3. D. Oluseun Olayungbo & Kazee A. Adediran. Effects of Oil Revenue and Institutional Quality on Economic Growth with an ARDL Approach // *Energy and Policy Research*. — 2017. — Vol. 4. — Pp. 44–54. DOI: 10.1080/23815639.2017.1307146.
4. Dreger Christian, Rahmani Teymur. The Impact of Oil Revenues on the Iranian Economy and the Gulf States // *IZA Discussion Papers Institute for the Study of Labor (IZA)*, Bonn, 2014. — № 8079.
5. Gadom Djal Gadom, Armand Mboutchouang Kountchou and Abdelkrim Araar. The impact of oil revenues on wellbeing in Chad // *Environment and Development Economics*. — 2018. — Vol. 23. — Pp. 591–613. DOI:10.1017/S1355770X18000281.
6. Idowu Raheem. Analysis of the effects of oil and non-oil export on economic growth in Nigeria. 2016.
7. Jamshid Heidarian and Rodney D. Green. The case of Algeria. The impact of oil-export dependency on a developing country // *Energy Economics*. — 1989. — Vol. 11. — Issue 4. — Pp. 247–261.
8. Khalid Hassan, Azrai Abdullah. Effect of Oil Revenue and the Sudan Economy: Econometric Model for Services Sector GDP. Global Conference on Business & Social Science-2014, GCBSS-2014, 15th & 16th December, Kuala Lumpur.
9. Majid Al-Moneef. The Contribution of the Oil Sector to Arab Economic Development. Roundtable Partnership for Arab Development: A Window of Opportunity held at OFID on May 5, 2006. Vienna, Austria September 2006.
10. W. Max Corden and J. Peter Neary. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // *The Economic Journal*. — 1982. — Vol. 92. — № 368. — Pp. 825–848.

Анализ природы дифференциации социально-экономического пространства регионов России¹

И.З. Тогузова,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой Менеджмент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Владикавказский филиал

Аннотация: в статье дана оценка уровня межрегиональных различий по показателям ВРП, среднедушевых значений валовых региональных продуктов, среднедушевых денежных доходов, медианной заработной платы, стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг. Исследованы тенденции неравенства в экономическом развитии российских регионов в период 2000–2018 гг.

Ключевые слова: межрегиональная дифференциация, коэффициент вариации, дифференциация уровня жизни населения.

Analysis of the nature of the differentiation of the socio-economic space of the regions of Russia

I.Z. Toguzova,

Candidate of Economics, Docent, Head of the Department of Management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Vladikavkaz Branch

Abstract: the article assesses the level of interregional differences in GRP indicators, average per capita values of gross regional products, average per capita monetary income, median wages, the cost of a fixed set of consumer goods and services, and examines the trends of inequality in the economic development of Russian regions in the period 2000–2018.

Keywords: interregional differentiation, coefficient of variation, differentiation of the standard of living of the population.

Для выявления природы дифференциации социально-экономического пространства регионов России необходимо проанализировать разброс отдельных показателей уровня социально-экономического развития в разрезе федеральных округов и регионов России.

В качестве главного показателя, характеризующего динамику развития регионов России, мы выбрали объем валового регионального продукта. Статистической базой исследования и оценки дифференциации регионов России послужили количественные показатели в виде данных Федеральной службы государственной статистики РФ за 2000–2018 гг. [3]. Анализ был проведен и по 8-ми федеральным округам и по 82 регионам России.

Для выявления межрегиональной дифференциации вначале применяли показатель — коэффициент вариации, который мы выбрали из арсенала инструментов статистического анализа данных как один из количественных показателей, в лучшей степени характеризующий силу разброса анализируемых данных социально-экономического положения региона от средней величины этих показателей. В зависимости от динамики этого показателя можно было наблюдать либо межрегиональную конвергенцию (наблюдается, когда дифференциация снижается), либо дивергенцию (когда дифференциация растет). Расчет значений коэффициента вариации для показателя ВРП за 2000–2018 гг. представлен в табл. 1.

Данные табл. 1 показывают хоть и неравномерную, но восходящую тенденцию усиления процессов дивергенции. Для наглядности изобразим динамику значений этого показателя на рис. 1.

На рис. 1 видно, что с 2000 по 2001 гг. произошло снижение дифференциации, затем наблюдается стабильный рост коэффициента вариации до 2008 г., что говорит об увеличении дифференциации по этому показателю, и с 2008 г. до 2015 г. коэффициент вариации по показателю ВРП снизился с 0,88 до 0,78, что говорит о наличии конвергенции в этот период. Начиная с 2016 г. разрывы между федеральными округами вновь усиливаются.

Для выявления реальной дифференциации в социально-экономическом развитии регионов России необходимо провести анализ среднедушевых значений валовых региональных продуктов. Это даст возможность лучше сопоставить уровень развития регионов.

Для выявления степени дифференциации развития регионов используем методы количественного анализа, в частности коэффициент вариации по среднедушевому ВРП.

Что касается коэффициента вариации, то известно, что большее значение этого показателя говорит об относительно большем разбросе и меньшей выравненности исследуемых значений. Поскольку значение коэффициента превышает 33%, то это говорит о неоднородности

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету.

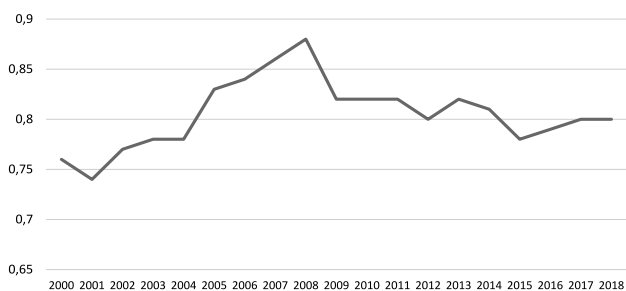


Рис. 1. Изменение коэффициента вариации по показателю ВРП за 2000–2018 гг.

информации. Чем менее однородны данные, тем дальше они находятся к среднему значению, более рассеяны. На рис. 2 представлена динамика коэффициента вариации по показателю ВРП на душу населения по федеральным округам.

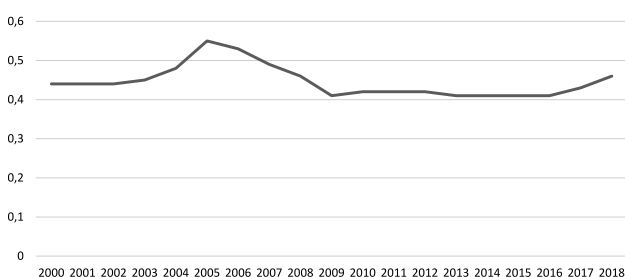


Рис. 2. Динамика коэффициента вариации по показателю ВРП на душу населения по федеральным округам в текущих ценах

На нашем примере минимальное значение коэффициента вариации на протяжении анализируемого периода составило 0,41 в 2009 г. и достигло своего максимума в 0,55 в 2005 г. Это говорит о том, что несмотря на то, что уровень дифференциации из года в год сокращается, ее размер все еще остается необоснованно высоким, на уровне 50%.

Если проводить анализ в разрезе регионов России, то уровень дифференциации будет гораздо выше (табл. 2.)

Здесь максимальное значение коэффициента вариации наблюдается так же, как и в анализе по федеральным округам в 2005 г., но уровень дифференциации здесь гораздо выше — 0,89. Минимальное значение этого показателя зафиксировано уже в 2016–2017 гг. и составило 0,72.

Динамику коэффициента вариации по показателю ВРП на душу населения в региональном разрезе представим на рис. 3.

На протяжении анализируемого периода тенденции дивергенции сменяются усилением дифференциации развития регионов по показателю ВРП на душу населения.

Нами было выявлено, что в период усиления разрывов в социально-экономическом развитии регионов наблюдался и значительный рост цен на основные природные ресурсы, которые в значительной степени экспортируются за рубеж.

Анализ динамики цен на нефть, газ, никель и алюминий показал, что в период 2005–2006 г., когда наблюдались

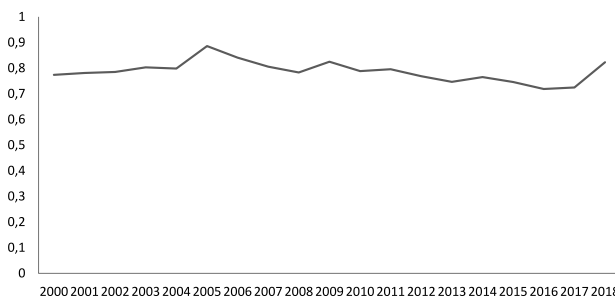


Рис. 3. Динамика коэффициента вариации по показателю ВРП на душу населения в региональном разрезе

наибольшие разрывы в социально-экономическом развитии регионов России, цена на эти виды экспортируемых природных ресурсов была максимальной.

Как показывает анализ межрегиональной дифференциации социально-экономического развития и анализ цен на основные виды природных ресурсов, динамика этих показателей больше представляется «волнообразной», нежели равномерной.

Указанная сильная диспропорция экономического развития между регионами России вызывает и неравенство социального развития.

Об этом свидетельствуют данные среднедушевых денежных доходов населения (табл. 1).

Динамика этого показателя свидетельствует хоть и о неравномерной, но понижательной тенденции до 2014 г., затем разрывы опять увеличиваются (рис. 4).

Анализ в региональном разрезе опять показывает гораздо больший размер дифференциации уровня жизни населения, проживающего в этих регионах (табл. 2).

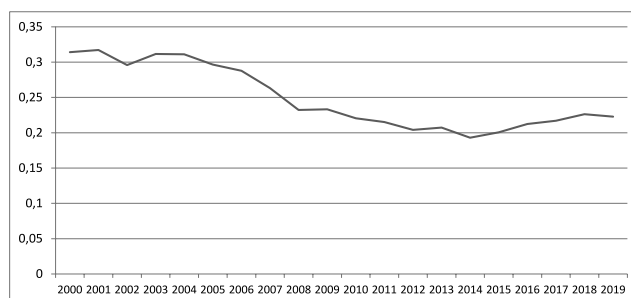


Рис. 4. Динамика коэффициента вариации среднедушевых денежных доходов населения по федеральным округам

Как показывают данные табл. 2, значения коэффициента вариации по регионам значительно выше, чем показал анализ по федеральным округам. В частности, если в 2019 г. степень вариации среднедушевых денежных доходов населения по федеральным округам была равна 22%, в региональном разрезе этот показатель составил 37%. В 2000 г. разница была еще существеннее — по федеральным округам разброс составлял 31%, по регионам 57%.

Что касается динамики этого показателя, то здесь наблюдаются такие же тенденции, как в предыдущем анализе до 2014 г. наблюдается снижение разрывов, затем уровень дифференциации увеличивается (рис. 5).

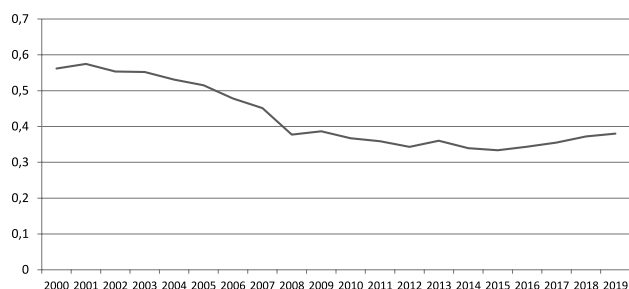


Рис. 5. Динамика коэффициента вариации среднедушевых денежных доходов населения в разрезе регионов

Если дифференцировать среднедушевые денежные доходы населения по «крайним» федеральным округам, то разница здесь не такая значительная, как это прослеживается по другим показателям. Разница между верхней и нижней границей среднего денежного дохода на душу населения отличается не более, чем в 2 раза. Усиление социального неравенства особо негативно влияет на слабые регионы, здесь этот фактор в первую очередь влияет на экономически активное, наиболее трудоспособное население, особенно высококвалифицированное и высокообразованное. В итоге регионы, и без того не обладающие факторами «первой» природы, лишаются еще и хороших специалистов в разных отраслях экономики, социальной сферы и сферы образования.

Аналогичные тенденции наблюдались и при анализе

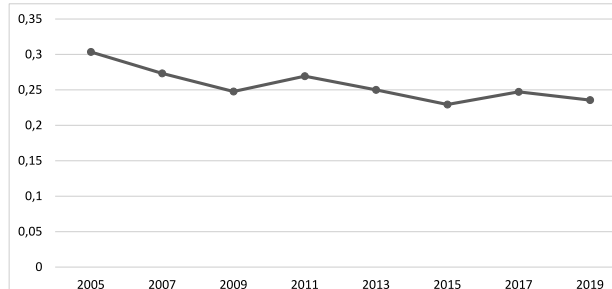


Рис. 6. Динамика коэффициента вариации медианной заработной платы работников организаций по федеральным округам

показателя «медианная заработная плата работников организаций» (табл. 1).

На рис. 6 также видно нисходящую, но волнообразную тенденцию сокращения неравенства регионального развития.

Сокращаются и ценовые разрывы в социально-экономическом развитии регионов России. Если оценивать вариацию стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в целом разброс значений этого показателя был гораздо ниже, чем по всем остальным показателям (табл. 2).

Динамика этого показателя свидетельствует о ее максимальном значении этого показателя в 2005 г. Коэффициент вариации в этот период составил 0,17. Затем

Таблица 1

Динамика коэффициентов вариации по основным показателям социально-экономического развития федеральных округов Российской Федерации с 2000 по 2019 гг.

Год	Коэффициент вариации		
	по показателю ВРП	по среднедушевым денежным доходам населения	по медианной заработной плате
2000	0,76	0,31	–
2001	0,74	0,31	–
2002	0,77	0,29	–
2003	0,78	0,31	–
2004	0,78	0,31	–
2005	0,83	0,29	0,30
2006	0,84	0,28	–
2007	0,86	0,26	0,27
2008	0,88	0,23	–
2009	0,82	0,23	0,25
2010	0,82	0,22	–
2011	0,82	0,21	0,27
2012	0,8	0,20	–
2013	0,82	0,21	0,25
2014	0,81	0,19	–
2015	0,78	0,20	0,23
2016	0,79	0,21	–
2017	0,8	0,22	0,25
2018	0,8	0,22	–
2019	н/д	0,22	0,24

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ, расчеты автора

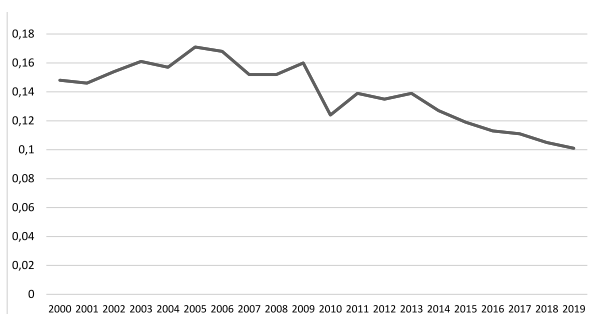


Рис. 7. Динамика коэффициента вариации стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг

наблюдается конвергенция, коэффициент вариации снижается до 0,12 в 2010 г. и затем опять наблюдается увеличение разрывов в стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в разных регионах России. Анализ динамики коэффициента вариации стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг представлен на рис. 7.

Таким образом, как показал анализ региональной дифференциации по показателю вариации разрывы социально-экономических показателей хоть и сокращаются, все еще остаются значительными (табл. 1, 2).

Результаты исследования показали, что значения коэффициента вариации значительно превышают допустимые 33%, кроме вариации по стоимости

фиксированного набора потребительских товаров и услуг (наименьший уровень дифференциации наблюдается по этому показателю). В разрезе регионов проявляется степень дифференциации гораздо выше (табл. 2).

Для выявления разрывов между верхней и нижней границей анализируемых показателей рассчитаем на протяжении анализируемого периода максимальные и минимальные значения показателей и определим, как менялись позиции регионов-лидеров и слаборазвитых регионов.

Как показывает динамика экономической дифференциации показателя ВРП по «крайним» федеральным округам Российской Федерации (на протяжении анализируемого периода наиболее развитым округом считался Центральный федеральный округ, наименее развитым — Северо-Кавказский федеральный округ). Если в 2000 г. максимальное значение ВРП было больше минимального в 17,5 раз, то в 2018 г. разница составляла 15,1. Это говорит о сокращении размаха вариации, а значит сокращении разрывов между максимальным и минимальными значениями ВРП.

Оценка уровня дифференциации позволила выявить закономерность: разрыв между верхней и нижней границей показателя ВРП на душу населения по «крайним» федеральным округам Российской Федерации и мера отклонения этого показателя от его среднего значения была максимальной в 2005–2006 гг. В 2000 г. максимальное значение душевого ВРП было больше минимального в 5 раз, в 2005 г. разница составляла уже 6,5 раз

Таблица 2

Динамика коэффициентов вариации по основным показателям социально-экономического развития регионов Российской Федерации с 2000 по 2019 гг.

Год	Коэффициент вариации		
	ВРП на душу населения	Среднедушевые денежные доходы населения	Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг
2000	0,77	0,561919	0,148
2001	0,78	0,574671	0,146
2002	0,78	0,553248	0,154
2003	0,80	0,55223	0,161
2004	0,80	0,530784	0,157
2005	0,89	0,515325	0,171
2006	0,84	0,478171	0,168
2007	0,80	0,451207	0,152
2008	0,78	0,377133	0,152
2009	0,82	0,386674	0,16
2010	0,78	0,367168	0,124
2011	0,79	0,35898	0,139
2012	0,77	0,343162	0,135
2013	0,75	0,360217	0,139
2014	0,76	0,339258	0,127
2015	0,74	0,333693	0,119
2016	0,72	0,343756	0,113
2017	0,72	0,355071	0,111
2018	0,82	0,372484	0,105
2019	н/д	0,379936	0,101

Таблица 3

**Динамика дифференциации показателей социально-экономического развития по «крайним»
федеральным округам Российской Федерации с 2000 по 2019гг.**

Год	Разрыв			
	ВРП	ВРП на душу населения	Среднедушевые денежные доходы населения	Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг
2000	17,5	5,0	2,3	1,4
2001	15,8	4,8	2,3	1,4
2002	16,5	4,8	2,1	1,5
2003	16,2	4,7	2,3	1,5
2004	16,8	5,2	2,2	1,45
2005	17,8	6,5	2,1	1,5
2006	17,4	6,0	2,1	1,5
2007	17,8	5,5	2,2	1,45
2008	17,4	5,0	1,9	1,4
2009	14,5	4,2	1,9	1,5
2010	15,1	4,4	1,8	1,4
2011	15,1	4,6	1,8	1,46
2012	14,4	4,5	1,78	1,4
2013	13,7	4,2	1,8	1,4
2014	13,2	4,0	1,7	1,4
2015	13,3	4,1	1,7	1,38
2016	13,6	4,2	1,8	1,36
2017	14,3	4,6	1,8	1,3
2018	15,1	5,2	1,8	1,3
2019	14,3	н/д	1,9	1,28

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ, расчеты автора

и к 2014 г. разрыв стал минимальным (в 4 раза), однако в дальнейшем мы наблюдаем устойчивый рост этого показателя.

В табл. 3 представлены разрывы основных показателей социально-экономического развития регионов по «крайним» федеральным округам.

На протяжении анализируемого периода по показателю ВРП, в том числе среднедушевым значениям, наиболее развитым округом считался УФО, наименее развитым — СКФО.

По показателю доходов населения (среднедушевых) самым развитым округом был уже ЦФО. Самым отсталым по этому показателю тоже выступает СКФО. Однако максимальный разрыв по показателю стоимости фиксированного набора товаров и услуг наблюдался в ДФО, и низкий показатель зафиксирован в Приволжском федеральном округе, кроме 2013 г. (в 2013 г. самые низкие цены наблюдались в Северо-Кавказском федеральном округе).

Анализ дифференциации социально-экономического развития по «крайним» федеральным округам Российской Федерации с 2000 по 2019 г. показал неравномерную динамику усиления и сокращения разрывов по всем показателям развития регионов, что говорит о неустойчивости сформировавшихся за последнее десятилетие механизмов выравнивания социально-экономической дифференциации регионов России. Максимальный разрыв

в экономическом развитии округов (определяем через динамику показателей ВРП) наблюдается в 2005 г. Как показал анализ динамики цен на основные виды природных ресурсов, именно в этот период наблюдался скачок цен. Поэтому при исследовании природы дифференциации регионов России упор будет сделан на монетарные факторы. Если смотреть на показатели уровня жизни населения (среднедушевые денежные доходы и стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг), то здесь разрывы гораздо меньше. Для сравнения, если в 2019 г. по показателю ВРП разрыв между верхней и нижней границей по федеральным округам составлял 14,3 раза, а по ВРП на душу населения 5,2 раза, то разрыв в стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг составил 1,28 раз, в среднедушевых денежных доходах населения в 1,9 раз.

Если анализировать степень дифференциации в разрезе регионов России по крайним значениям ранжированных по анализируемым показателям рядов, то дифференциация будет гораздо выше, чем по федеральным округам. Например, тот же показатель ВРП на душу населения в 2019 г. в разрезе регионов отличается уже 21 раз, а не 5 раз, как по федеральным округам. Разница в среднедушевых денежных доходах тоже составляет уже более, чем в пять раз, а не 1,9 раз, как показал анализ по крайним значениям федеральных округов (табл. 4).

Таблица 4

Динамика экономической дифференциации показателей социально-экономического развития регионов Российской Федерации с 2000 по 2019 г.

Год	Разрыв		
	ВРП на душу населения	Среднедушевые денежные доходы населения	Инвестиции в основной капитал на душу населения
2000	26,5	13,6	67,25
2001	29,0	11,8	43,29
2002	35,5	11,4	61,7
2003	33,0	11,6	90,0
2004	33,3	10,8	72,4
2005	38,6	10,03	49,4
2006	35,2	8,17	40,7
2007	20,5	7,61	30,3
2008	19,9	7,2	31,69
2009	18,89	5,8	18,27
2010	20,26	5,7	17,1
2011	19,03	5,4	26,19
2012	17,04	5,2	15,2
2013	15,3	5,04	17,27
2014	20,9	4,7	55,6
2015	16,05	4,45	30,76
2016	15,08	4,83	25,8
2017	17,4	5,06	23,17
2018	21,39	5,09	21,37
2019	н/д	5,03	14,93

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ, расчеты автора

Исследование российских регионов на предмет уровня их дифференциации в социально-экономическом развитии позволяет выявить следующую закономерность: разрывы между верхней и нижней границей показателей социально-экономического развития регионов Российской Федерации сокращаются. Однако степень сокращения по разным показателям значительно отличается. Например, если в 2000 г. максимальное значение душевого ВРП превышало минимальное в более чем в 26 раз, то в 2019 г. разница снизилась до 21 раза, т.е. все еще являлась существенной. Что касается среднедушевых доходов населения, то здесь вначале анализируемого периода разрыв между верхней и нижней границей составлял более чем в 13 раз, а в 2019 г. разница составляла уже 5 раз. Наибольший показатель степени дифференциации регионов России демонстрирует показатель душевых инвестиций в основной капитал. Если в 2000 г. этот разрыв составлял более, чем в 67 раз, а в 2003 г. увеличился до 90 раз, то в 2019 г. разница между регионами России по объему вложений в основной капитал в расчете на душу населения составляла 14 раз. Тем не менее этот разрыв превышает разрыв по душевой величине ВРП. Это значит, что механизм инвестиционного процесса в российской экономике пока работает на усиление

этой дифференциации, а методы (инструменты) текущего финансового выравнивания в регионах лишь в той или иной степени ком этого механизма.

Библиографический список:

1. Институциональные изменения в социальной сфере российских регионов: коллективная монография / под ред. д.э.н. М.Ю. Шерешевой. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 260 с.
2. Дубынина Т.Г. Анализ дифференциации регионов России по уровню социально-экономического развития // Вопросы статистики. — 2014. — № 5. — С. 59–62.
3. Мидов А.З. Дифференциация регионов России по уровню стратегических конкурентных преимуществ: методологические подходы и стратегический анализ // Управленческое консультирование. — 2018. — № 7. — С. 166–173.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. // Росстат. — М., 2020. — 1242 с.
5. Хлестова К.С., Савельева И.П., Кузменко Ю.Г. Исследование тенденций развития региональной социально-экономической системы в условиях кризиса // Вестник ЮУрГУ. Серия Экономика и менеджмент. — 2016. — Т. 10. — № 2. — С. 22–29.

Развитие методологии управления государственным и муниципальным имуществом

С.Г. Еремин,

к.ю.н., доцент, доцент кафедры Государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: эффективное управление государственным имуществом — один из важнейших факторов стабильного развития экономики городов и регионов Российской Федерации. Однако в последние годы выявляются все больше нарушений в части распоряжения имуществом муниципальных образований, которые влекут за собой огромные потери экономики, а также снижают эффективность государственного муниципального управления в целом. В этих условиях важно найти такой метод управления муниципальным имуществом, который позволит не только усилить контроль за его использованием, но и максимизировать эффективность управления, а также полноту эксплуатации имущества, находящегося в распоряжении муниципальных образований, что в свою очередь, станет хорошим источником увеличения доходной базы местных бюджетов. Статья направлена на изучение практико-ориентированных методик управления имуществом государства, объектом изучения которой стало муниципальное образование город Коломна Московской области. В статье выявлены основные негативные стороны и представлен ряд направлений, которые будут способствовать улучшению имущественного фонда муниципального образования, а также повышению экономической доходности бюджетов. Данные направления могут быть масштабированы на другие муниципальные образования и регионы страны.

Ключевые слова: государственное управление, имущество, муниципальные образования, контроль, эффективность.

Development of methodology of state and municipal property management

S.G. Eremin,

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Department of State and Municipal Management, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: effective management of state property is one of the most important factors for the stable development of the economy of cities and regions of the Russian Federation. However, in recent years, more and more violations have been revealed in terms of the disposal of municipal property, which entail huge losses to the economy, as well as reduce the effectiveness of public municipal administration in general. In these conditions, it is important to find a method of municipal property management that will not only strengthen control over its use, but also maximize the efficiency of management, as well as the completeness of the operation of property at the disposal of municipalities, which in turn will be a good source of increasing the revenue base of local budgets. The article is aimed at studying practice-oriented methods of state property management, the object of study of which was the municipal formation of the city of Kolomna, Moscow region. The article identifies the main negative aspects and presents a number of areas that will contribute to improving the property fund of the municipality, as well as increasing the economic profitability of budgets. These directions can be scaled to other municipalities and regions of the country.

Keywords: public administration, property, municipalities, control, efficiency.

Рассматривая порядок управления имуществом на уровне муниципального образования или отдельного региона, стоит отметить, что состав и порядок управления им формируется в соответствии с законодательством территорий, строящемся на основании Бюджетного кодекса РФ. [1]. Состав имущества каждого отдельного субъекта государственной и муниципальной системы управления закреплен в соответствующих реестрах.

Реестр имущества ведется на электронном носителе с использованием единой автоматизированной информационной системы «Имущество» (далее — АИС «Имущество»). При этом информация из АИС «Имущество» формируется на текущую дату, техническая возможность АИС «Имущество» по формированию данных в количественном и суммовом учете на прошедшую (отчетную) дату, а также о движении имущества (поступлении в казну, выбытии из казны) за прошедший период отсутствует.

Так, например, согласно п. 2.3 Положения о порядке учета имущества муниципального образования «Городской округ Коломна» (в том числе составляющего казну), утвержденного решением городской Думы от 31.03.2008 № 9-РС (далее — Положение № 9-Р), Реестр имущества на бумажных носителях представляет собой карты учета муниципального имущества [3].

В тоже время в законодательстве указанного муниципального образования отражено, что карты учета предоставляются в Департамент управления имуществом города правообладателями 1 раз в год. При этом данные карты не содержат информацию по объектам имущества казны, не закрепленного за правообладателями, дату возникновения и прекращения права, реквизиты документов-оснований возникновения (прекращения) права муниципальной собственности на имущество стоимостью до 200 тыс. руб., следовательно, не являются Реестром имущества как систематизированным сводом имущества [4].

Реестр имущества состоит из трех разделов, из них в раздел 2 включаются сведения о муниципальном движимом имуществе и ином имуществе, не относящемся к недвижимым и движимым вещам.

Рассмотрим на примере. Балансовая стоимость движимого имущества казны МО г. Коломна по состоянию на 01.01.2021 г. составляло 195 107,3 тыс. руб. В балансовой стоимости движимого имущества существенную долю составляет стоимость машин и оборудования — 95 309 тыс. руб., или 48,8%, и коммуникаций — 61 129,4 тыс. руб., или 31,3%. Более подробный состав имущества муниципального образования приведен в табл. 1.

По состоянию на 01.01.2021 г. на использование имущества казны заключено 1 концессионное соглашение,

7 договоров безвозмездного пользования движимым имуществом казны МО «Городской округ Коломна», 3 договора безвозмездного пользования одновременно недвижимым и движимым имуществом, а также 6 договоров аренды движимого имущества казны МО «ГО Коломна», доходы по которым составили 64 тыс. руб.

Всего (без учета имущества, переданного по концессионному соглашению) по состоянию на 01.01.2021 г. используется пятая часть движимого имущества: исходя из балансовой стоимости — 19%, из количества наименований — 21%, состав которого приведен в табл. 2.

В целях обеспечения сохранности движимого имущества Департаментом заключено 4 договора об ответственном хранении.

Информация о количестве и балансовой стоимости объектов, переданных на ответственное хранение, представлена в табл. 3.

Объем имущества, переданного на ответственное хранение, составил: исходя из балансовой стоимости — 10,7%, из количества наименований — 1,1%. Из 11 объектов движимого имущества казны отсутствуют 7 объектов.

Таким образом, Департаментом управления муниципальным образованием города Коломна не обеспечена периодичность проведения инвентаризации движимого имущества казны 1 раз в 5 лет.

Полная инвентаризация движимого имущества казны проводилась в 2011 г. В 2016 г. проинвентаризировано путем заключения муниципального контракта с ООО «Элара» 16 573 единиц движимого имущества казны, или 61,1% из предусмотренных контрактом. Цена в муниципальном контракте с учетом расторжения — 537,3 тыс. руб. По результатам инвентаризации выявлена недостача в количестве 55 единиц.

Таблица 1

Состав имущества МО г. Коломна по состоянию на 01.01.2021 г.

Вид имущества	Количество наименований	Доля, %	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Доля, %
Машины и оборудование	804	9,2	95 309,5	48,8
Транспорт	6	0,1	9 927,5	5,1
Коммуникации	388	4,4	61 129,4	31,3
Биологические ресурсы	86	1,0	105,0	0,1
Прочее	7461	85,3	28 635,9	14,7
ИТОГО	8 745	100	195 107,3	100

Источник: [5]

Таблица 2

Состав неиспользуемого имущества г. Коломна в 2020 г.

Наименование	Балансовая стоимость, тыс. руб.	% использования по балансовой стоимости	Количество наименований в Реестре имущества	% использования по количеству наименований
Движимое имущество, составляющее казну (0.108.52.000) всего	195 107,3	100,0	1568	100,0
Из них: передано в аренду	13 747,3	7,0	135	8,6
передано в безвозмездное пользование	23 275,3	11,9	195	12,4
ИТОГО используемое имущество	37 022,6	18,9	330	21,0

Источник: [5]

Таблица 3

Информация о количестве и балансовой стоимости объектов, переданных на ответственное хранение в 2020 г.

Наименование	Балансовая стоимость, руб.	% по балансовой стоимости	Количество наименований в Реестре имущества	% по количеству наименований
Движимое имущество, составляющее казну (0.108.52.000) всего	195 107 340,67	100,0	1568	100,0
Их них передано по договорам об ответственном хранении	20 935 228,11	10,7	18	1,1

Источник: [5]

Таблица 4

Информация по нарушениям, выявленным в ходе проведения последней проверки управления имуществом бюджета г. Коломна за 2020 г.

Тип нарушений	млн руб.	Уменьшение при внедрении мероприятий
неиспользование имущества	601	50% (300 млн руб.)
нарушения в порядке распоряжения имуществом	17	50% (8,5 млн руб.)
нарушения при осуществлении муниципальных закупок, идущих на нужды имущества города	124	70% (86,8 млн руб.)
итого		395,3 млн руб.

Источник: составлено автором

В 2019 г. проведена инвентаризация переданного по концессионному соглашению движимого имущества в количестве 5078 единиц, другое имущество не инвентаризировалось.

Полная инвентаризация имущества казны планируется в 2022 г., т.е. через 10 лет с момента последней инвентаризации такого масштаба.

Не обеспечение периодичности проведения инвентаризации движимого имущества казны, отсутствие с 2019 г. инвентаризации в полном объеме, отсутствие фактического наличия имущества казны свидетельствует о недостаточности мер по обеспечению сохранности имущества казны.

К тому же отсутствие учета информации об имуществе стоимостью до 200 тыс. руб. не дает возможности объективно оценить состав муниципального имущества казны на бумажном носителе, ведет к риску утраты имущества и не позволяет производить сверку наличия имущества, переданного в оперативное управление или хозяйственное ведение.

Кроме того, усматривается по состоянию на 01.01.2021 г. наличие в аналитическом учете 29 объектов движимого имущества на сумму 832,5 тыс. руб., относящегося в соответствии с п. 4 ч. 1 ст. 36 Жилищного кодекса РФ к общедомовому имуществу (исключены из Реестра имущества в марте 2020 г. — 19 объектов, в мае — 1 объект) [2].

Для того чтобы устранить указанные нарушения в области использования имущества муниципалитетом, рекомендуется внести следующие изменения в процесс управления им:

1. Убрать ограничение в учете информации об имуществе, подлежащем включению в Реестр, что позволит более объективно оценить его состав, уменьшить риск утраты имущества.

2. Разработать региональный закон, в котором отразить периодичность проведения инвентаризации имущества муниципального образования не реже, чем раз в три года.

3. Систематизировать аналитический учет имущества муниципального образования, внедрив систему контрольных регистров, составляемых на каждый сегмент МО, вид имущества, амортизируемую группу и ряд других параметров аналитического деления объектов.

Для того чтобы определить целесообразность внедрения предложенных решений представим расчет возможной доходности, которую получит бюджет города при их реализации. В табл. 4 приведена информация по нарушениям, выявленным в ходе проведения последней проверки управления имуществом бюджета г. Коломна за 2020 г.

Стоит отметить, что представленные данные являются несколько условными, поскольку определить точную эффективность предложенных мероприятий довольно проблематично.

Однако точно понятно, что внедрение эффективных решений в области управления государственным имуществом позволит на предварительном уровне оценивать эффективность государственных программ и проектов, а значит выявлять факты нецелевого использования имущества.

То есть в целом предложенные направления позитивно скажутся на экономии потерь бюджетных средств, а значит и их целевого использования. Кроме того, эффективность контроля за использованием имущества позволит оптимизировать процесс управления объектами, принадлежащими г. Коломна. В настоящее время оно используется крайне неэффективно. Так по результатам последней проверки, проведенной Счетной палатой, было выявлено, что эффективно

Таблица 5

Расчет экономической эффективности внедрения мероприятий по повышению эффективности управления муниципальным имуществом города Коломна

Показатель	2020 г.	2022 г.
Штрафные санкции за нецелевое использование бюджетных средств, млн руб.	742,0	395,3
Потери от неэффективного использования имущества, млн руб.	260,0	130
Расходы на мероприятие (корректировка информационной системы, разработка «Зеленой книги» по управлению и инвентаризации имущества, млн руб.	0	2,5
Всего эффективность, млн руб.		476,6

Источник: составлено автором

используется только 60% имущества. То есть 40% имущества, по сути, не используются, при этом расходы на его содержание город несет. Предполагаемые направления позволят выявить подобные объекты имущества, оценив одновременно возможности и направления для их использования.

Далее представим расчет конечной эффективности внедрения предлагаемых решений в табл. 5.

Общая эффективность предложенных мероприятий составит не менее 476,6 млн руб. в год, что доказывает целесообразность их внедрения.

Таким образом, доказано, что в ряде муниципальных субъектов имущество управляется с нарушениями, что влечет за собой потери бюджета и негативную динамику экономических показателей города. При этом предложенные направления устранения негативных факторов в управлении имуществом позволят снизить данные потери, усилят потенциал МО, что в конечном итоге скажется на улучшении качества жизни населения этих городов.

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 22.04.2021) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/document/>

[cons_doc_LAW_19702/](#) (дата обращения: 21.09.2021 г.).

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 28.06.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2021) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения: 21.09.2021 г.).

3. Решение городского округа Коломна МО от 31.03.2008 № 9-РС «О порядке принятия, учета и передачи в собственность муниципального образования городской округ Коломна выморочного имущества, переходящего по наследству» // Консорциум Кодекс [Электронный ресурс]. — URL: <https://docs.cntd.ru/document/494674059> (дата обращения: 21.09.2021 г.).

4. Решение Совета депутатов округа Коломна МО от 24 июля 2008 г. № 36-РС «Об утверждении Положения о муниципальной имущественной казне городского округа Коломна» // Консорциум Кодекс [Электронный ресурс]. — URL: <https://docs.cntd.ru/document/494689281> (дата обращения: 21.09.2021 г.).

5. Информация об объектах, находящихся в муниципальной собственности Коломенского городского округа // [kolomnograd.ru \[Электронный ресурс\]](https://kolomnograd.ru/deyatelnost/property-management/prodocs/2957-informaciya-ob-obektah-nahodyaschihsya-v-municipalnoy-sobstvennosti-kolomenskogo-gorodskogo-okruga.html). — URL: <https://kolomnograd.ru/deyatelnost/property-management/prodocs/2957-informaciya-ob-obektah-nahodyaschihsya-v-municipalnoy-sobstvennosti-kolomenskogo-gorodskogo-okruga.html> (дата обращения: 21.09.2021 г.).

Роль национальных проектов в реализации национальных целей развития российской экономики

И.В. Ишина,

д.э.н., профессор, профессор кафедры теории и практики государственного контроля, Институт государственной службы и управления, РАНХиГС при Президенте РФ, Москва, Россия,

Г.А. Башиева,

магистр экономики, кафедра теории и практики государственного контроля, Институт государственной службы и управления, РАНХиГС при Президенте РФ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы формирования и реализации национальных проектов как инструмента проектного управления, нормативные правовые акты, регламентирующие их содержание и структуру. Анализируется трехуровневая система реализации национальных проектов, которая обеспечивает взаимосвязь параметров федеральных и региональных проектов. Рассмотрены современные организационные и экономические проблемы в части обеспечения системного выполнения национальных проектов и сформулированы возможные пути их решения.

Ключевые слова: нормативные правовые акты, цели национального развития, проектное управление, национальные проекты, общественно-значимые результаты, бюджетное финансирование.

The role of national projects in the implementation of national development goals of the Russian economy

I.V. Ishina,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department Theory and Practice of State Control, Institute of Public Administration and Management, RANEPA, Moscow, Russia,

G.A. Bashieva,

Master of Economics, Department of Theory and Practice State Control, Institute of Public Administration and Management, RANEPA, Moscow, Russia

Abstract: the article deals with the formation and implementation of national projects as a tool for project management, legal acts regulating their content and structure. The article analyzes a three-level system for the implementation of national projects, which ensures the interconnection of the parameters of federal and regional projects. The modern organizational and economic problems in terms of ensuring the systematic implementation of national projects are considered and possible ways of their solution are formulated.

Keywords: regulatory legal acts, national development goals, project management, national projects, socially significant results, budget financing.

Практика формирования и реализации национальных проектов имеет достаточно длительный период в развитии. Началом введения в практику национальных проектов можно считать 2006 г., когда были разработаны приоритетные национальные проекты в ряде областей социальной сферы, в частности, обеспечение доступным и комфортным жильем, образованием, здравоохранением, а также выделены приоритеты развития агропромышленного комплекса. Национальные проекты явились фактически первым шагом в развитии стратегического управления и определении значимости и первостепенности национальных целей развития при проведении государственной социально-экономической политики.

Дальнейшее становление национальных проектов как инструментов стратегического управления экономикой получило развитие в соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1]. В Указе определены основы формулировки 9 целей национального развития и разработки необходимых для их достижения 12 национальных проектов, которые были сгруппированы по трем укрупненным направлениям: «Человеческий капитал», «Комфортная среда» и «Приоритеты экономики» и Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

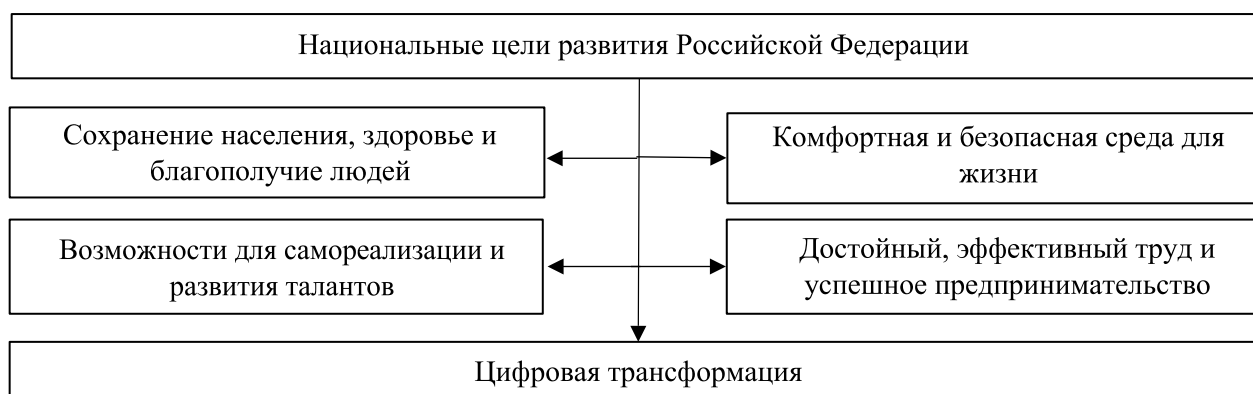


Рис. 1. Национальные цели развития Российской Федерации

21 июля 2020 г. вышел Указ № 474 Президента РФ, в соответствии с которым был скорректирован перечень целей национального развития, упорядочены и уточнены конкретные показатели, характеризующие их достижение, увеличен горизонт планирования до 2030 г. [2]. На рис. 1 представлены цели национального развития, определенные до 2030 г.

Современные национальные проекты являются по факту стратегическим инструментом достижения целей национального развития через получение конкретных результатов, предполагают также в финансовом их обеспечении использовать не только бюджетные средства, но и привлекать источники внебюджетного финансирования через механизмы ГЧП.

Для каждого национального проекта разрабатывается паспорт, в котором отражаются ключевые параметры. Основные ключевые параметры паспортов национальных проектов представлены в таблице.

В целях достижения новых национальных целей развития, установленных в Указе № 474, как уже отмечалось выше, произошла определенная «донастройка» и корректировка характеристик, реализуемых национальных проектов, и были также разработаны и приняты два новых национальных проекта. Сейчас реализуются 14 национальных проектов и Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

В 2021 г. были приняты новые национальные проекты — «Развитие техники, технологий и научных исследований в области использования атомной энергии в Российской Федерации на период до 2024 года» и «Туризм и индустрия гостеприимства» [8].

Все национальные проекты содержат общественно-значимые результаты (далее — ОЗР) с соотношением их с показателями/результатами/задачами; количеством вовлеченных в проекты регионов и объектами капитального строительства; финансовыми ресурсами. Задачи корректируются не только с результатами, как было ранее, но и с показателями, что является весьма важными характеристиками национальных проектов.

Достижение целей национальных проектов невозможно без участия регионов, в связи с этим целевые показатели и задачи национальных проектов находят свое продолжение в федеральных проектах, которые в свою очередь включают региональные проекты на уровне субъектов Российской Федерации. Таким образом, усиливается зона ответственности по исполнению национальных проектов между субъектами Российской Федерации и федеральным центром.

Для реализации национальных проектов используется трехуровневая схема, представленная на рис. 2.

«Донастройка» национальных проектов осуществлялась и на уровне федеральных и региональных

Таблица

Основные ключевые параметры паспортов национальных проектов

Национальная цель	Национальная цель развития РФ, определенная Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474
Общественно-значимый результат (ОЗР)	итог деятельности, направленный на достижение значимых изменений в социально-экономической жизни общества
Задача	итог деятельности, направленный на достижение изменений в социально-экономической сфере, не относящийся к ОЗР
Показатель НП	количественно измеримый показатель, характеризующий достижение ОЗР или задачи в соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204
Дополнительный показатель	количественно измеримый показатель, определяемый в паспорте ФП, дополнительно характеризующий достижение ОЗР или задачи
Результат	итог деятельности, который количественно измеряется и направлен на достижение показателей национального проекта или федерального проекта
Контрольная точка	подтверждаемое событие, которое подтверждено документально и отражает факт достижения результата

Источник: составлено авторами

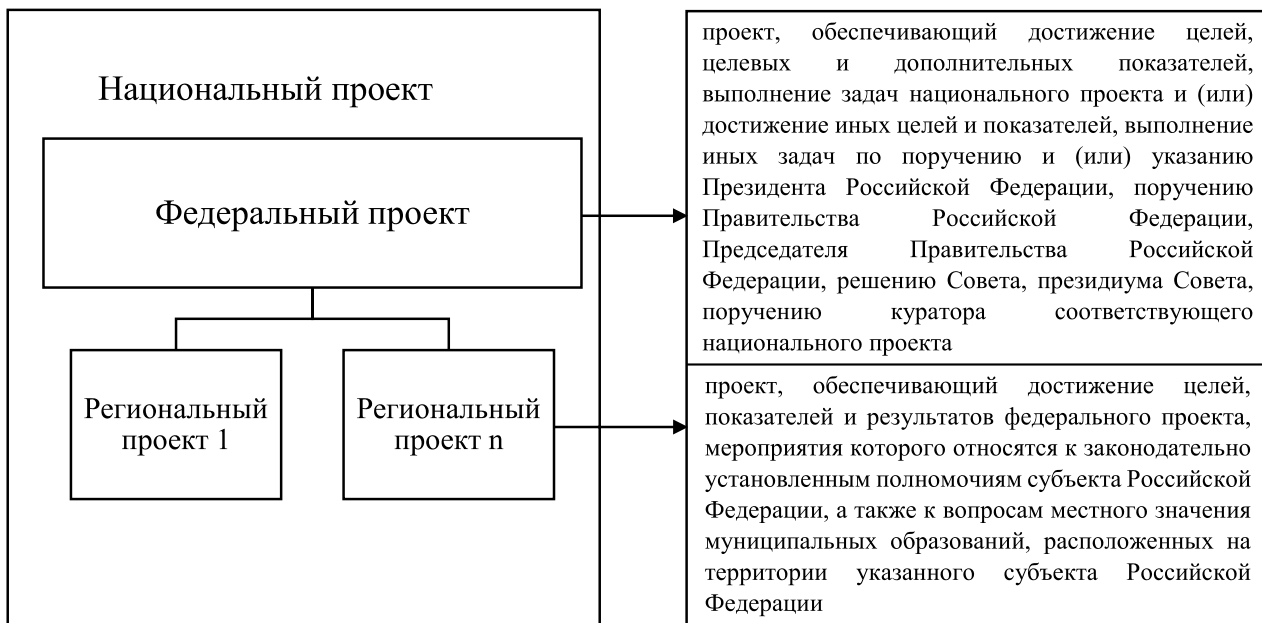


Рис. 2. Трехуровневая схема реализации национальных проектов

Источник: составлено авторами на основе Постановления Правительства РФ от 31.10.2018 № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [6]

проектов. В реализуемых федеральных проектах отражены взаимосвязи не только внутри паспорта конкретного федерального проекта, но и между результатами, или задач взаимосвязанных федеральных проектов. которые находятся в других федеральных проектах и непосредственно влияют на достижение результатов, ОЗР

ФИНАНСЫ

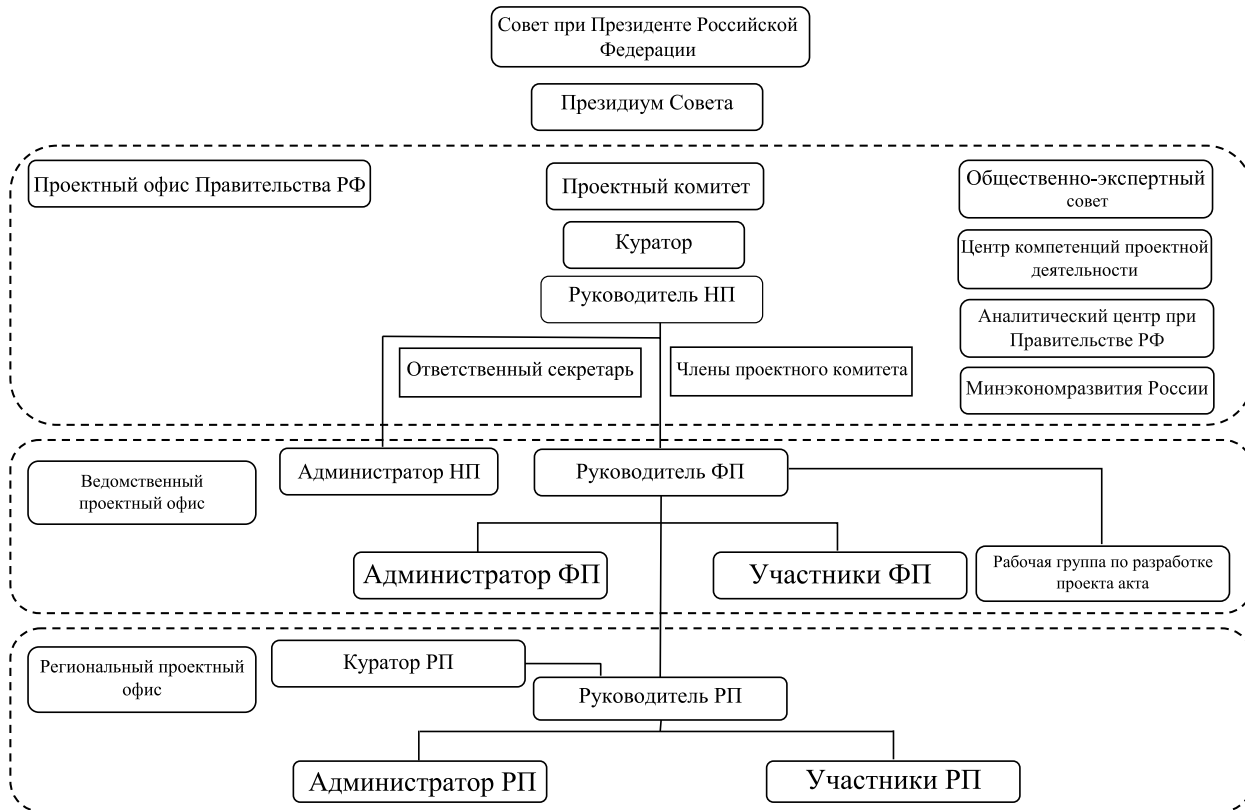


Рис. 3. Функциональная структура управления национальными проектами

Источник: составлено авторами на основе Постановления Правительства РФ от 31.10.2018 № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»



Рис. 4. Национальные проекты и государственные программы

Источник: составлено авторами по материалам Минэкономразвития РФ

Результаты региональных проектов, объемы их финансирования, объекты капитального строительства также отражаются в паспортах соответствующих федеральных проектах, поскольку показатели национальных, федеральных и региональных проектов должны быть взаимосвязаны между собой, согласно Постановления Правительства РФ от 31.10.2018 № 1288 (ред. от 24.06.2021) «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [6].

Анализируя трехуровневую схему по реализации национальных проектов, необходимо отметить, что каждый уровень имеет свою структуру и на каждом уровне существует определенная иерархия ответственности (рис. 3).

В современной практике зачастую отмечается отождествление государственных программ и национальных проектов, что в отдельных направлениях приводит к некоторой некорректной формулировке их значения. Одна государственная программа может включать 1 и более федеральных проектов, которые входят в национальные проекты, что видно из рис. 4.

Наряду с этим, по утверждению президента России В.В. Путина, ключевым отличием национальных проектов от «обычных» плановых документов и государственных программ является персональная ответственность за их исполнение.

Кроме того, важно отметить особенности финансирования национальных проектов. Правительство

Российской Федерации отвечает за плановые показатели национальных проектов, а за фактические показатели отвечает руководитель национального проекта. Финальным подтверждением полученной информации являются опубликованные, последние данные Федеральной службы государственной статистики (далее — Росстат).

На реализацию национальных проектов выделяют значительные объемы бюджетного финансирования, что видно из рис. 5. Планируемый объем финансирования будет составлять с 2019 по 2024 г. 24 978,4 млрд руб.

Несмотря на в целом положительную роль, которую играют национальные проекты, существует и ряд недостатков, которые оказывают негативное влияние прежде всего на эффективность расходования бюджетных средств, и это также касается и регионального уровня национальных проектов. По итогам двух лет (2019–2020 гг.) наблюдается недостаточно высокий уровень исполнения расходов федерального бюджета по национальным проектам. Например, в 2019 г. исполнение составляло 91,4%, в 2020 г. — 97,4%, но опасения вызывает неравномерность их исполнения в течение финансового года. Практика показывает, что основной объем исполнения расходов приходится на конец года, и это прежде всего связано с неравномерностью поступления бюджетных средств, проблема эта не может быть решена на протяжении всего периода существования национальных проектов.

Нерешенной проблемой остается и постоянное

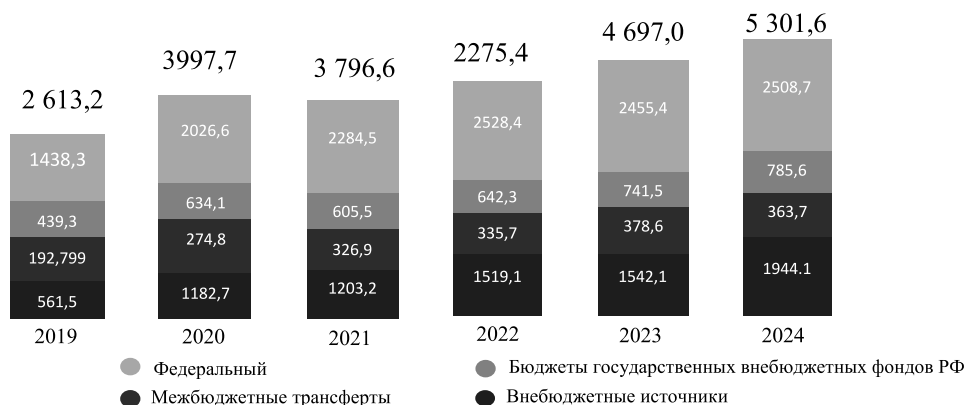


Рис. 5. Объем финансового обеспечения национальных проектов по годам реализации, млрд руб. [8]

нарушение сроков и недостижение результатов и показателей национальных проектов, ежегодно формируется большое количество запросов на изменения в паспортах национальных и федеральных проектов, их финансирования, что и отмечается в материалах Счетной палаты РФ [7].

Существенную долю в финансировании региональных проектов составляют межбюджетные трансферты из федерального бюджета, их исполнение в 2020 г. составило 95,5%, наименьший процент исполнения — 92,5% приходится на субсидии. Несмотря на значительные объемы финансирования через межбюджетные трансферты зачастую регионы вынуждены самостоятельно изыскивать дополнительные источники для выполнения региональных проектов.

Следующей проблемой является недостаточно прозрачный механизм в части расходов на национальные проекты. Зачастую все совокупные расходы представлены одной строкой в сумме планируемого финансирования за счет межбюджетных трансфертов без дополнительной детализации, что не предполагает возможности детального анализа направлений расходования и оценки их эффективности.

Существуют также сложности, связанные с изменениями видов и объемов бюджетного финансирования в процессе реализации национальных проектов хотя с принятием Федерального закона от 28 ноября 2018 г. № 457-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения федерального бюджета в 2019 году» [4] имеется возможность перераспределять средства федерального бюджета между национальными проектами в части финансирования субъектов Российской Федерации без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете по решениям Президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, и Федерального закона от 15 октября 2020 г. № 327-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения бюджетов бюджетной системы в 2021 году», остается множество вопросов о порядке осуществления перераспределения средств национальных проектов и ответственного за это лица [5].

Сложно решаемой проблемой также является отсутствие методической и нормативной базы проведения оценки эффективности реализации национальных проектов, в том числе система оценок деятельности руководителей и администраторов национальных проектов. Существующее бюджетное законодательство предусматривает оценку эффективности расходования бюджетных средств, однако из-за отсутствия требований оценки эффективности возникают проблемы ее проведения.

Актуальной проблемой является отсутствие нормативно закрепленных последствий признания неэффективности расходования бюджетных средств, выделенных на реализацию национальных проектов и деятельности их

руководителей и администраторов. Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации в статье 28 установлено, что бюджетная система основывается на 13 принципах и один из них «эффективность использования бюджетных средств» [3]. Данный принцип имеет особое значение в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, но законодательством и другими правовыми актами в части конкретизации его применения на уровне национальных проектов он не отрегулирован.

Таким образом, можно сказать о том, что при решении выделенных проблем система реализации национальных проектов будет усовершенствована, что даст возможность достичь поставленные национальные цели развития.

Библиографический список:

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://demo.garant.ru/#/document/74404210/paragraph/1/>.
2. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // ГАРАНТ [Электронный ресурс]. — URL: <https://demo.garant.ru/#/document/74404210/paragraph/1/>.
3. Бюджетный кодекс РФ. Статья 28. Перечень принципов бюджетной системы Российской Федерации // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/3f29b361958a6dc38ba72c4a629960be8f4d3cf0/.
4. Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 28.11.2018 г. № 457-ФЗ. Статья 6 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_312091/46b4b351a6eb6bf3c553d41eb663011c2cb38810/.
5. Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2021 году» от 15.10.2020 № 327-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365125/.
6. Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 № 1288 (ред. от 24.06.2021) «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310151/.
7. Оперативный доклад Счетной палаты РФ об исполнении федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов январь-декабрь 2020 г. // Счетная палата РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2020>.
8. Национальные проекты // Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «Электронный бюджет» [Электронный ресурс]. — URL: http://budget.gov.ru/epbs/faces/page_home?_adf.ctrl-state=9w6y5khd5_4®ionId=45/.

Эмпирическая модель оптимального сочетания PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем на основе портфельного подхода

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, главный научный сотрудник Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в работе рассмотрена эмпирическая модель оптимального сочетания PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем в рамках портфельного подхода для России (2010–2020 гг.), с учетом дисперсии активов и диверсификации рисков портфеля активов. При разработке модели принимается во внимание тот факт, что нормы прибыли как для PAYG, так и для FF схем финансирования пенсионных систем являются стохастическими, кроме того, схема финансирования PAYG, также как и в работах других авторов, интерпретируется как «квази-актив», демонстрирующий диверсифицированные свойства и хеджирование.

Ключевые слова: солидарная пенсионная система; полностью финансируемая пенсионная систем; портфельный подход.

An empirical model of the optimal combination of PAYG and FF schemes for financing pension systems based on the portfolio approach

A.K. Karaev,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the paper considers an empirical model of the optimal combination of PAYG and FF schemes for financing pension systems within the portfolio approach for Russia (2010–2020), taking into account the variance of assets and diversification of the risks of the asset portfolio. When developing the model, the fact is taken into account that the rates of return for both PAYG and FF schemes for financing pension systems are stochastic, in addition, the financing scheme PAYG, as well as in the works of other authors, is interpreted as «Quasi-asset» exhibiting diversified properties and hedging.

Keywords: solidary pension system; fully funded pension systems; portfolio approach.

Многие страны мира используют как солидарный принцип (Pay as You Go, далее – PAYG) финансирования пенсионной системы, так и полностью финансируемый принцип (Full financed, далее – FF) [14]. Однако баланс между этими двумя принципами сильно отличается не только между странами, но и в отдельно взятой стране с течением времени. В последние десятилетия, как правило, наблюдается сдвиг в сторону большего финансирования пенсионных систем по схеме полного финансирования FF. Переход к финансированию пенсионных систем по схеме FF большинством экспертов рассматривается как следствие процесса старения населения, которое непосредственно ухудшает соотношение и баланс между потоками взносов и выплат (пособий) в рамках схемы PAYG. Более того, по оценкам [12] темпы роста производительности и потенциального выпуска снизились, что также снижает доходность в схемах PAYG.

С другой стороны, также появляется все больше

свидетельств в пользу тенденции к снижению доходности полностью финансируемой схемы FF, вероятно, (частично) также из-за старения населения [5, 3, 12]. Кроме того, есть свидетельства того, что волатильность рынка капитала, которая росла в прошлом, после двух недавних глобальных кризисов (финансовый кризис 2008 г. и корона кризис 2020 г.), возможно, заставили людей лучше осознать риски, связанные с инвестированием пенсионных средств на финансовых рынках. В то же время, наблюдается снижение волатильности выпуска производства [8].

Если процентные ставки могут в будущем продолжить колебаться вокруг их текущих низких уровней, экономический рост может оставаться низким в ближайшие десятилетия, а волатильность рынка капитала и волатильность выпуска могут продолжать развиваться в непредсказуемых направлениях, то эти будущие перспективы вызывают ряд вопросов, в первую очередь,

связанных с поиском оптимального баланса между схемами финансирования пенсионной системы PAYG и FF.

Более 50 лет назад Аарон [1] разработал простое правило, чтобы решить, какой принцип лучше всего для финансирования пенсий: PAYG следует предпочесть, если неявная норма прибыли этой системы (т.е. темпы роста экономики) превышает норму прибыли на рынке капитала. Это так называемое *правило Аарона* обеспечивает хорошую основу для поиска оптимального баланса между двумя принципами. Однако это правило, как таковое, слишком простое по ряду причин. В частности, в отличие от того, что предполагал Аарон, норма прибыли рынка капитала и темп экономического роста не являются константами, а стохастически изменяются с течением времени. Необходимо учитывать тот факт, что любой переход от схемы PAYG к полностью финансируемой схеме (или наоборот) оказывает влияние не только на экономику и экономическую эффективность, но и на распределение между поколениями. Кроме того, в действительности решения принимаются не социальным планировщиком (в модельном подходе), а правительствами, которые служат интересам различных групп избирателей, тем самым создавая пространство для всевозможных политико-экономических факторов и для возможности того, что политика отклоняется от прежних ожиданий из-за непредвиденных изменений в экономических обстоятельствах. Аарон [1] одним из первых предположил, что привлекательность финансирования пенсионной системы, по схеме FF или по схеме PAYG, связана с их нормами доходности: нормой доходности рынка капитала (R) в случае схемы FF и темпами экономического роста (Y) в случае схемы PAYG. Анализ Аарона основан на двух важных предположениях. Во-первых, он предполагал, что факторы, (R) и (Y), приведены и постоянны. Во-вторых, решение об уровне ставки взноса PAYG предполагается разовым решением. То есть Аарон в основном анализирует влияние схемы PAYG в устойчивом состоянии пенсионной системы. Следовательно, он игнорирует, что фактическое принятие решений о пенсиях PAYG может привести к ставкам взносов, которые меняются с течением времени. Как следствие, эффект перераспределения изменений в размере схемы PAYG не играет никакой роли в его анализе. Таким образом, Аарон полностью фокусирует свое внимание только на вопросах *эффективности* и приходит к выводу, что страны должны полностью полагаться либо на финансирование по схеме PAYG, либо на финансирование по схеме FF, в зависимости от того, какая из них имеет более высокую норму прибыли. Очевидно, что в действительности сложнее сравнить эффективность PAYG с FF, поскольку и темпы роста экономики, и норма прибыли на финансовом рынке колеблются с течением времени.

Так называемый *портфельный подход* при разработке пенсионных планов [6, 13, 9, 10] учитывает, что нормы прибыли являются стохастическими и выступают за сочетание и комбинацию схем финансирования PAYG и FF в качестве лучшей альтернативы полностью финансируемой схеме FF или полностью PAYG схемы. Наилучшее

сочетание этих схем в комбинации будет зависеть не только от ожидаемых норм доходности обеих схем финансирования, но и от их рискованных аспектов и толерантности к риску в обществе. Таким образом, этот подход можно рассматривать как продолжение анализа Аарона.

Эмпирическая модель оптимального сочетания PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем

Основная цель исследования заключается в том, чтобы проанализировать оптимальное сочетание PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем в рамках портфельного подхода Мертона [11] для России (2010–2020 гг.), с учетом дисперсии активов и портфельных эффектов и диверсификации рисков портфеля активов.

При разработке модели принимается во внимание тот факт, что нормы прибыли как для PAYG, так и для FF схем финансирования пенсионных систем являются стохастическими, кроме того, схема финансирования PAYG, также как и в работах [11] и [4]) может быть интерпретирована как «квази-актив», демонстрирующий диверсифицированные свойства и хеджирование.

Эмпирическая модель оптимального сочетания PAYG и FF схем финансирования пенсионных систем, используемая в данной работе, включает моменты совместного распределения переменных доходность-рост (экономики). Статистика средних и дисперсий, основана на годовых данных. В данной работе рассматривается российская экономика, с учетом средних темпов экономического роста и средней нормы прибыли на рынке капитала, за период 2010–2020 гг.

В таблице приводится сводная информация по показателям российской экономики. В работе используются следующие показатели и их обозначения: μ_Y для обозначения среднего темпа экономического роста (на душу населения), GDP per capita growth (annual %) [7] и σ_Y для обозначения соответствующего стандартного отклонения. Аналогичным образом, используются μ_R и σ_R для обозначения среднего и стандартного отклонения нормы прибыли рынка капитала соответственно. В данной работе для анализа российского рынка капитала используется MOEX Russia Index [2]. Далее используется ρ для обозначения корреляции между двумя переменными. В работе использованы следующие показатели российской экономики: ожидаемое значение квадрата нормы прибыли на рынке капитала (S_R) и темпа экономического роста (S_Y):

$$S_R = (1 + \mu_R)^2 + \sigma_R^2$$

и

$$S_Y = (1 + \mu_Y)^2 + \sigma_Y^2.$$

А также определены следующие показатели:

$$S_{RY} = (1 + \mu_R)(1 + \mu_Y) + \sigma_{RY}^2$$

$$\sigma_{R-Y}^2 = \sigma_R^2 + \sigma_Y^2 - 2\sigma_{RY}^2$$

$$S_{R-Y} = (\mu_R - \mu_Y)^2 + \sigma_{R-Y}^2$$

Таблица

Данные российской экономики (2010–2020 гг.): Y — темп экономического роста на душу населения;
 R — темп роста Russia Stock Market Indicators, MOEX Russia Index

Параметры	μ_R	σ_R	μ_Y	σ_Y	σ_{RY}	σ_{R-Y}	ρ	S_R	X_R	S_Y	X_Y	S_{RY}	S_{R-Y}
Значения	8.4	8.25	0.93	2.63	2.88	7.64	0.133	139.7	59.8	8.7	-1.4	26.4	114.2

В модели, нехеджированный риск финансирования пенсионной системы по схеме FF определяется как:

$$X_R = \sigma_R^2 - \sigma_{RY}^2,$$

а нехеджированный риск схемы PAYG, как:

$$X_Y = \sigma_Y^2 - \sigma_{RY}^2.$$

Набор этих переменных модели определяют инвариантное во времени совместное распределение нормы прибыли на рынке капитала и темпов экономического роста.

Анализ результатов. Стоит отметить несколько моментов. Во-первых, как следует из результатов работы, российская экономика, также как и мировая экономика динамически эффективна (в том смысле, что $\mu_R > \mu_Y$), доходность рынка капитала гораздо более волатильна, чем темп экономического роста ($\sigma_R > \sigma_Y$), и эти две переменные положительно коррелируют ($\rho = 0.133 > 0$), хотя и незначительно. Чтобы пояснить полученные результаты, необходимо отметить интерпретацию финансового актива в нашей модели как корзины облигаций и акций. Таким образом, допущение динамической эффективности не означает, что процентная ставка выше, чем темп экономического роста, а означает, что норма доходности портфеля облигаций и акций в среднем превышает темпы экономического роста.

Во-вторых, как следует из анализа результатов работы, нехеджированный риск финансирования пенсионной системы по схеме FF ($X_R = \sigma_R^2 - \sigma_{RY}^2$) намного выше, чем нехеджированный риск схемы PAYG, ($X_Y = \sigma_Y^2 - \sigma_{RY}^2$).

В данной работе изучается взаимосвязь между риском и ожидаемой доходностью для портфеля с двумя активами (R) и (Y), для различных уровней ожидаемой доходности и риска для двух отдельных активов, а также корреляции между их доходностью. Результаты работы однозначно показывают, что с ростом доли актива (R) в портфеле активов растет как доходность портфеля, так и риски.

Модель диверсификации портфеля. Финансовая выгода от диверсификации портфеля заключается в инвестировании в различные активы, стоимость которых не растет и не падает в оптимальном сочетании. Из-за этой несовершенной корреляции активов (R) и (Y) модели ($\rho = 0.133$), риск диверсифицированного портфеля меньше, чем средневзвешенный риск составляющих его активов: $VaR_{R+Y} \leq VaR_R + VaR_Y$. Результаты данного исследования сравнительной выгоды от диверсификации портфеля в зависимости от доли активов (R) и (Y) в структуре портфеля, при выбранных значениях параметров модели, показали, что наибольшая выгода от диверсификации данного портфеля наблюдается при значении доли более волатильного актива (R): $\omega_R = 0.249$.

Таким образом, как показали результаты данного исследования, для России (2010–2020 гг.), также как и для многих стран, оптимальным является сочетание обеих схем финансирования пенсионных систем, а доля, схемы финансирования PAYG, с учетом принимаемых во внимание рисков: более 75% в структуре оптимального портфеля пенсионных схем.

Заключение. Последнее время традиционно поднимается вопрос об увеличении доли PAYG в финансировании общенациональных пенсионных схем, если низкие средние темпы экономического роста, низкая средняя норма прибыли на рынке капитала, низкая волатильность экономического роста и высокая волатильность нормы прибыли рынка капитала сохранятся в будущем.

Результаты данного исследования для России (2010–2020 гг.), также как и результаты большинства аналогичных исследований для других стран, в частности результаты работы [13], в которой проведен анализ для стран с развитой экономикой, свидетельствуют о том, что снижение средней нормы доходности рынка капитала указывает в сторону более крупной схемы PAYG, тогда как тенденции более низкого среднего роста и более низкой волатильности выпуска указывают в сторону финансирования пенсионной системы по схеме FF.

С учетом портфельного подхода Мертона [11], в котором свойства диверсификации и хеджирования схемы PAYG рассматриваются как «квази-актив», схема финансирования национальной пенсионной системы PAYG даже с более низкой доходностью может быть желательной для лица принимающего решения, в зависимости от ковариаций, профилей и уровней доходности капитала/риска PAYG или неприятия риска.

Как показали результаты данного исследования, для России (2010–2020 гг.), также как и для многих стран оптимальным является сочетание обеих пенсионных схем финансирования пенсионных систем, а доля, схемы финансирования PAYG, становится больше, с учетом принимаемых во внимание рисков: доля схемы финансирования в данном исследовании для России (2010–2020 гг.) более 75% в структуре портфеля пенсионных схем.

Библиографический список:

1. Aaron H. The Social Insurance Paradox // The Canadian Journal of Economics and Political Science. — 1966. — Vol. 32. — Pp. 371–374.
2. Main Stock Market Indicators // Bank of Russia [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cbr.ru/eng/statistics/finr/>.
3. Blanchard Olivier. Public Debt and Low Interest Rates // American Economic Review. — 2019. — Vol. 109. — Pp. 1197–1229.

4. Bouhakkou Léa, Coën Alain & Folus Didier. A portfolio approach to the optimal mix of funded and unfunded pensions // Applied Economics. — 2020. — 52:16. — Pp. 1733–1744.
5. Caballero R.J., E. Farhi and P.-O. Gourinchas. The Safe Assets Shortage Conundrum // Journal of Economic Perspectives. — 2017. — Vol. 31. — Pp. 29–46.
6. Dutta J., S. Kapur and J.M. Orszag. A portfolio approach to the optimal funding of pensions // Economics Letters. — 2020. — Vol. 69. — Pp. 201–206.
7. GDP growth (annual %) — Russian Federation // World Bank [Электронный ресурс]. — URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart&locations=RU>.
8. Jorda O., M. Schularick and A.M. Taylor (2017). Macrofinancial History and the New Business Cycle Facts in M. Eichenbaum and J.A. Parker (eds.) // NBER Macroeconomics Annual 2016, 31. — Chicago: Chicago University Press.
9. Matsen E. and O. Thpgersen. Designing social security — a portfolio choice approach // European Economic Review. — 2004. — Vol. 48. — Pp. 883–904.
10. Menil G. de, F. Murtin, E. Sheshinski and T. Yokossi. A rational, economic model of paygo tax rates // European Economic Review. — 2016. — Vol. 89. — Pp. 55–72
11. Merton R.C. On the role of social security as a means for efficient risk sharing in an economy where human capital is not tradable. in: Bodie Z., Shoven J., eds.: Financial Aspects of the United States Pension System. — Chicago University Press, 1983.
12. Rachel L. and L.H. Summers. On Falling Neutral Real Rates, Fiscal Policy, and the Risk of Secular Stagnation // Brookings Papers on Economic Activity, Spring, 2019.
13. Wagener A. Pensions as a portfolio problem: fixed contribution rates vs. fixed replacement rates reconsidered // Journal of Population Economics. — 2003. — Vol. — 16. — Pp. 111–134.
14. Westerhout Ed and Meijdam A.C. (Lex) and Ponds Eduard and Bonenkamp Jan. Should We Revive PAYG? On the Optimal Pension System in View of Current Economic Trends (April 29, 2021). CentER Discussion Series Nr. 2021-013 [Электронный ресурс]. — URL: <https://ssrn.com/abstract=3836647> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3836647>.

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru



Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

ПОДПИСКА

- НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ:
 - в редакции: (499) 152-0490, podpiska@ideg.ru
 - в любом отделении почтовой связи по подписному каталогу
- НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ:
 - через электронные библиотеки: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU; Университетская библиотека ONLINE; Базы данных East View

реклама

Неналоговые платежи как источник фискального риска для хозяйствующих субъектов

М.С. Гордиенко,

к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия,

В.А. Попков,

магистрант финансового факультета, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация: статья посвящена выявлению недостатков системы «неналоговых платежей» как источника, формирующего состояние неопределенности и фискального риска для субъектов предпринимательства. На основе сравнительного анализа показана родственность признаков кодифицированных налогов и сборов, включенных в Налоговый кодекс РФ и «неналоговых платежей», находящихся за рамками основополагающего федерального закона, устанавливающего общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации. В статье обозначены отличительные и специфические черты налогового и фискального рисков, а также приведен пример из судебной практики, показывающий проблемы и финансовые последствия для организации, связанные с уплатой (неуплатой) утилизационного сбора.

Ключевые слова: неналоговые платежи, некодифицированные обязательные платежи, фискальные риски, парафискалитеты, квазифискальные платежи.

Non-tax payments as a source of fiscal risk for business entities

M.S. Gordienko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia,

V.A. Popkov,

Master's Student of the Faculty of Finance, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract: this article is devoted to identifying the shortcomings of the system of «non-tax payments» as a source that forms a state of uncertainty and fiscal risk for business entities. Based on a comparative analysis, it is shown that the characteristics of codified taxes and fees included in the Tax Code of the Russian Federation and «non-tax payments» are related, which are outside the framework of the fundamental federal law establishing general principles of taxation and fees in the Russian Federation. The article outlines the distinctive and specific features of tax and fiscal risks, as well as an example from judicial practice, showing the problems and financial consequences for the organization associated with the payment (non-payment) of the recycling fee.

Keywords: non-tax payments, uncodified mandatory payments, fiscal risks, para-fiscalities, quasi-fiscal payments.

Осуществление предпринимательской деятельности в производственной или не производственной сферах с целью извлечения прибыли связано с обязанностью платить не только определенный процент от получаемой прибыли, но и различные платежи за саму возможность ведения бизнеса. Обязательность или принудительность платежа выражается в неотвратимой уплате плательщиком денежных сумм при наступлении таких обстоятельств, как совершение им определенных действий или получение дохода от осуществляемого вида деятельности. Требование уплаты устанавливается

в интересах общества и законное избежание его исполнения возможно либо при отказе от действий, либо получении соответствующих результатов деятельности, при которых данные платежи не взимаются.

Порядок взимания платежей подразделяется на публичный и гражданско-правовой. Первый из приведенных означает, что единственный субъект (государственный орган, система органов, организация) обладает исключительным правом на взимание платежа, в то время как гражданско-правовой порядок подразумевает плательщику выбор из нескольких субъектов получателей платежа.

Примером принудительного платежа с публичным порядком взимания являются налоги и сборы, которые составляют значительную долю доходов бюджета РФ: 76,72%. Однако помимо них существует не менее 167 [11, с. 66] иных платежей, уплачиваемых субъектами предпринимательской деятельности в различные инстанции. Эти платежи могут иметь названия — сбор, отчисление, плата, взнос и т.п., но их группу принято называть «неналоговыми платежами», поскольку, в отличие от налогов и сборов, они не закреплены в Налоговом кодексе РФ, то есть являются неcodифицированными публичными платежами. Вместе с тем, по своей природе многие из них схожи с налогами и сборами, поскольку обладают одинаковыми признаками.

Налоговый кодекс РФ определяет налог как «обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [3].

В свою очередь, сбор определяется Кодексом, как «обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности» [3].

Для «неналоговых платежей» общепринятое определение в законодательстве на сегодняшний день отсутствует. Как указывалось выше, под ними понимаются обязательные платежи, не закрепленные в Налоговом кодексе. Вместе с тем, в Постановлении Конституционного Суда Российской Федерации [8] такие неcodифицированные Налоговым кодексом РФ платежи определяются как «неналоговые фискальные сборы».

Опираясь на приведенные выше определения, можно выделить некоторые схожие признаки, характерные для многих неналоговых сборов, а именно:

- ординарность платежа;
- обязательный характер платежа;
- публичный порядок взимания.

На основе приведенных признаков, родственными с налогами выступают, например, такие платежи, как:

- плата за негативное воздействие на окружающую среду [5];
- утилизационный сбор, который уплачивается производителями, импортерами, а также приобретателями транспортных средств, за которые ранее по различным причинам утилизационный сбор уплачен не был [4];
- экологический сбор, уплачивается производителями и импортерами товаров [4].

Неналоговые платежи, так же как и налоги и сборы, могут быть направлены на формирование бюджетов всех уровней, средства которых используются

в интересах общества. Руководствуясь основными принципами микроэкономики, любой хозяйствующий субъект стремится к наиболее рациональному использованию ограниченных ресурсов, которыми, в том числе, выступают обязательные платежи. Их рациональность (или же эффективность) определяется величинами общественных выгод и затрат. К общественным выгодам можно отнести эффективность целевого расходования агрегированных средств. К общественным затратам — величину платежей, которые уплачивают хозяйствующие субъекты и затраты на их сбор и администрирование.

Общественные затраты, связанные с уплатой платежей, повышаются, если:

- они по своей величине соответствуют, близки или превышают сборы от самого платежа и выгоды от его взимания незначительны или отсутствуют;
- существует дублирование платежей в одинаковой ситуации или платежи осуществляются в сходных по содержанию ситуациях, но осуществляются разными администраторами;
- устанавливается нецелевое расходование собранных средств, приводящее к отсутствию общественных выгод.

Если гражданско-правовые платежи по своему порядку взимания определяются механизмом равновесия спроса и предложения, что приближает их к большей эффективности, то публичные платежи требуют ограничений для обеспечения сбалансированности их размеров. Данные ограничения, определяющие порядок установления и взимания платежей, содержатся в Налоговом кодексе РФ в виде принципов и правил, однако они не распространяются на неналоговые платежи.

Правила установления и взимания рассматриваемой группы неналоговых платежей во многих случаях сходны с режимом, определенным в Налоговом кодексе РФ, а отличие между платежами заключается в том, кто администрирует и взимает платежи: налоги и сборы — Федеральная налоговая служба России и находящиеся в ее подчинении налоговые органы; неналоговые платежи — иные администраторы (ведомства, муниципалитеты и т.п.).

Рассмотренные аспекты формируют для субъектов предпринимательства неопределенность при осуществлении деятельности, что ведет к снижению деловой активности. Основные негативные факторы:

- не все обязательные платежи закреплены в Налоговом кодексе РФ, а в правовом поле государства на федеральном уровне нет агрегатора, отслеживающего динамику и фиксирующего платежи различного рода, что создает для хозяйствующего субъекта угрозу получения штрафа за неуплату в размере определенной законодателем суммы из-за его правовой неосведомленности. Возможность такой неосведомленности появляется в силу содержания обязательных платежей в разных нормативно-правовых актах. Согласно упомянутому ранее постановлению Конституционного Суда РФ от 28.02.2006 г. № 2-П, публичные платежи могут быть описаны вне Налогового кодекса РФ. В этом

случае решением рассматриваемой проблемы мог бы стать единый реестр публичных платежей и закрепление принципа, согласно которому субъект не может быть принужден уплачивать платеж, не содержащейся в таком едином реестре;

— существование различающихся между собой правил установления и взимания платежей создает дополнительную нагрузку на субъекты предпринимательской деятельности. Неналоговые платежи, схожие по своей природе с кодифицированными налогами и сборами, не всегда юридически обладают всем перечнем необходимых элементов платежей, таких как: плательщики, объект, база, порядок уплаты и его сроки, принципы расчета ставки, субъекты финансового контроля, правовая ответственность и др. Такие недостатки могут приводить к затруднению расчета и процесса уплаты платежей, возникновению с взимающим администратором споров о корректности сроков уплаты и величины платежей. Распространение на такие неналоговые платежи принципов, определенных в Налоговом кодексе РФ, способно унифицировать порядок проведения: проверок, направленных на выявление полноты уплаченных сумм, процессов сверки и возврата сумм, превышающих величину требуемого платежа;

— множественность неналоговых платежей, схожих между собой, обязанность по уплате которых наступает при схожих или одинаковых обстоятельствах, формирует дополнительную нагрузку на обе стороны: на субъект предпринимательства в виде дополнительных затрат рабочего времени на осуществление расчетов, платежей и ведение внутренней отчетности организации; на систему администрирования в виде дополнительных общественных затрат, связанных с обслуживанием разными администраторами схожих платежей.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ) выступала ранее с предложением о систематизации публичных платежей и их дальнейшем укрупнении. По мнению специалистов ТПП РФ, проводивших исследование, такое решение будет способствовать упрощению процедуры взимания платежей и формированию большей прозрачности для ведения предпринимательской деятельности. В качестве примера схожих платежей, администрируемых разными ведомствами, в исследовании ТПП приводятся утилизационный и экологический сборы, обслуживаемые Федеральной налоговой службой и Росприроднадзором соответственно.

Указанные факторы способствуют формированию ситуации неопределенности, выступающей основой для возникновения рисков, связанных с уплатой (неуплатой) неналоговых платежей. И прежде чем рассмотреть реальную ситуацию, в результате которой неуплата привела к ликвидации организации, необходимо сказать о сущности понятия «риск» и о применяемой терминологии.

Несмотря на присутствие риска практически в любой сфере деятельности, в настоящее время все еще не сложилось общепринятого определения термина «риск». С одной стороны, каждый субъект, принимающий решение, исходя из специфики деятельности, самостоятельно определяет, что ему понимать под «риском»

и как воздействовать на него. С другой стороны, в условиях повышающегося интереса к риску со стороны исследователей, для обмена опытом и правильной коммуникации становится важным определить значения используемых терминов.

Подход одной из отечественных школ, изучающих природу и сущность риска, раскрывает понятие риска через три компонента [10, с. 62]:

— наличие ситуации неопределенности, опасностей и угроз внешней и внутренней среды;

— наличие субъекта и осознание им ситуации угрозы (риска и его количественной и качественной оценок);

— принятие решения (цели и способа) на основе осознания риска и его осуществления с целью понижения неопределенности реализации будущего события.

В данном определении «риск» отображен шире распространенного представления о нем, как о результате негативного последствия, и рассматривается как процесс, связанный с осознанием неопределенности и принятием решения.

Рассмотрим два определения термина «риск», которые приводятся в международных стандартах по риск-менеджменту. Согласно стандарту COSO ERM (стандарт комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея, «Концептуальные основы управления рисками организаций»), риск понимается как «возможность того, что произойдут события, которые окажут влияние на реализацию стратегии и достижение бизнес-целей» [1]. В документе указывается, что риск относится к возможности наступления событий, часто рассматриваемых с учетом таких факторов, как вероятность, влияние событий или время, требуемое для восстановления после реализованных событий.

Согласно стандарту ISO 31000 2018 г. (стандарт управления рисками Международная Организация по Стандартизации) под риском понимается «влияние неопределенности на цели» [2]. В документе поясняется:

— влияние — это отклонение от ожидаемого, которое может быть как положительным, так и отрицательным;

— цели могут иметь различные аспекты и могут применяться на разных уровнях.

Стандарт при определении термина «риск» выделяет три значимых аспекта. Во-первых, риск возникает тогда, когда существует ситуация неопределенности относительно будущего результата. Во-вторых, подчеркивается двойственная природа риска — это отклонение, которое может иметь как благоприятные последствия, так и неблагоприятные. В-третьих, как и в COSO ERM 2017, центральное внимание уделено поставленным целям, достижение которых представляет особую значимость для организации.

В действующем законодательстве Российской Федерации определения «риск», «фискальный риск», «налоговый риск» — отсутствуют, что с одной стороны затрудняет изучение его проявлений, а с другой стороны — оставляет широкий простор для творчества. Вместе с тем, в приказе [7] Федеральной налоговой службы России приводится перечень из 12 критериев, которыми руководствуются налоговые органы в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. На основе данных

критериев и ст. 8 НК РФ, налоговый риск можно определить, как: финансово-правовой риск организации, характеризующий возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь, связанных с:

— изменением налоговых ставок, порядка и сроков внесения платежей по действующим налогам;

— систематическим отражением в отчетности результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, приводящим к занижению суммы к уплате по налогам и сборам.

Следует отметить, что налоговый риск одновременно относится к категориям финансового и правового риска. К примеру, в качестве финансовых рисков Лобанов А.А. и Чугунова А.В. выделяют [13]:

— рыночный риск (валютный, товарный, процентный и фондовый риски);

— риски ликвидности (риски рыночной и балансовой ликвидности);

— кредитные риски (риск контрагента, страновой риск, риск концентрации портфеля, риск невыплаты основной суммы долга и процентов по нему, риски завершения операции и обеспечения кредита);

— налоговый риск.

Правовая сторона сути налогового риска заключается в регулировании деятельности субъектов предпринимательства задающих норм со стороны Законодателя. Источником правового риска выступают как внутренние (несовершенство законодательства, деятельность контрагентов), так и внешние факторы (несоблюдение законодательства, несоответствие внутренних документов законодательству, неэффективная организация правовой работы, нарушение организацией условий договоров). Виды правового риска можно подразделить на:

— регуляторный — нарушение и изменение законодательства. Риски несоблюдения законодательства, несоответствие внутренних документов законодательству (внутренние факторы). Изменение законодательства или несовершенство отдельных законодательных актов, нормативно-правовой базы (внешние факторы);

— договорной — риски связаны с несением несогласованных с юристами изменений при заключении договора. Источником выступают недобросовестные действия со стороны компании, ее сотрудников и контрагентов, такие как фальсификация договоров и документов, внесение изменений в договор после проведения правовой экспертизы [14];

— риски в иных непубличных отношениях — возникают в связи с использованием чужой интеллектуальной собственности (при подготовке рекламных продуктов, проведении рекламных кампаний, нарушении авторских прав и т.д.);

— риски, связанные с процессами судопроизводства (гражданского, административного, уголовного, арбитражного). Последствия реализации указанных выше трех групп правовых рисков.

Исходя из рассмотренных характеристик, налоговый риск имеет черты как финансового, так и правового риска. Финансовая составляющая выражается в том, что налоговые платежи имеют характер денежных

распределительных отношений. Правовая составляющая выражена в подчиненности субъектов предпринимательства действующему законодательству и регуляторной функции надзорных органов, способных распространять меры воздействия, например, в виде штрафов.

Рассмотренные аспекты налогового риска служат вспомогательной основой для перехода к определению фискального риска. Если налоговые риски связаны с платежами, регулируемые Налоговым кодексом РФ, то причиной фискальных рисков являются платежи фискального характера, которые шире, чем налоги и сборы. К таким фискальным платежам можно отнести:

— фискальные налоги и сборы, чье законодательное определение закреплено в ст. 8 Налогового кодекса РФ;

— пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые в связи с ввозом товаров на таможенную территорию;

— фискальные платежи некодифицированного характера, не закрепленные в Налоговом кодексе РФ или Таможенном кодексе Евразийского экономического союза.

Отсюда следует, что понятие фискального риска шире, чем налогового риска, поскольку его источником являются как кодифицированные налоги и сборы, так и некодифицированные неналоговые платежи.

К специфическим чертам фискального риска можно отнести:

— чистый, а не спекулятивный характер риска, то есть рассматривается только вероятность его неблагоприятного проявления, иначе риск не реализован;

— существование временного разрыва между принятием управленческого решения и наступлением последствий реализации риска;

— как и налоговый риск, фискальный риск относится как к финансовой, так и к правовой группам рисков.

Таким образом, фискальный риск можно определить, как финансово-правовой риск организации, характеризующий возможность возникновения финансовых потерь, связанных с неполным или несвоевременным соблюдением законодательных требований по уплате фискальных платежей (как кодифицированных, так и некодифицированных).

В целях иллюстрации возможных масштабов последствий реализации фискального риска, ниже рассмотрим решение арбитражного суда Приморского края от 13 августа 2019 г. по делу № А51-10147/2019 [9] и постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 25 декабря 2019 г. по делу № А51-10147/2019. Согласно материалам, изложенным в решении, Владивостокская таможня обратилась в арбитражный суд с заявлением к обществу с ограниченной ответственностью «ПРИМТАРА» о взыскании утилизационного сбора в размере 2 932 500 руб. Декларант ввез на территорию России «мини-экскаватор полноповоротный, гусеничный, с отвалом, бывший в эксплуатации, марка: Volvo, модель: EC55», однако не уплатил утилизационный сбор [12].

При исчислении утилизационного сбора таможенный орган руководствовался Федеральным законом от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» и постановлением Правительства от 06.02.2016

№ 81 «Об утилизационном сборе в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации».

Установив после проведения контрольных мероприятий, что декларант не уплатил сбор, таможня в соответствии с Постановлением Правительства № 81 самостоятельно рассчитала величину сбора в размере 2 932 500 руб., исходя из базовой ставки 172 500 руб. и коэффициента расчета размера утилизационного сбора равного 17. В связи с неоплатой декларантом в добровольном порядке утилизационного сбора, таможенный орган обратился в суд с рассматриваемым заявлением.

Однако, суд признал рассчитанную сумму необоснованной, сославшись на примечание 4 «перечня видов и категорий самоходных машин и прицепов к ним, в отношении которых уплачивается утилизационный сбор, а также размеров утилизационного сбора» [6], и рассчитал величину сбора равную 2 550 000 руб. при применении базовой ставки в 150 000 руб. и коэффициента 17.

Арбитражный суд обязал ООО «ПРИМТАРА» уплатить утилизационный сбор в размере 2,55 млн руб. Таможенный орган не согласился с решением суда и подал апелляционную жалобу, однако Пятый арбитражный апелляционный суд подтвердил решение арбитражного суда Приморского края, а жалоба осталась без удовлетворения.

Согласно данным об ООО «ПРИМТАРА» (ИНН 2508002192, ОГРН 1152508000809, дата государственной регистрации 16.03.2015), основным видом деятельности организации является «торговля оптовая неспециализированная» (ОКВЭД 46.90) — на официальном сайте организации в качестве вида деятельности указывается поставка промышленной упаковки (полипропиленовые мешки). 25 декабря 2019 г. было завершено рассмотрение судебного дела по уплате утилизационного сбора с сохранением обязательства уплаты 2,55 млн руб., а с 4 марта 2020 г. организация находится в процессе ликвидации по причине недостатка собственных средств для исполнения обязательств.

Таким образом, неналоговый платеж (утилизационный сбор) ввиду не осведомленности, не полной осведомленности, или халатности менеджмента компании, выступил в роли источника фискального риска, который реализовавшись по худшему сценарию, привел компанию к финансовой несостоятельности и ликвидации.

Библиографический список:

1. Международный стандарт COSO ERM 2017. Управление рисками организации. Интеграция со стратегией и эффективностью деятельности // Coso.org [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.coso.org/Pages/default.aspx> (дата обращения: 22.06.2021).
2. Международный стандарт ISO 31000-2018. Менеджмент риска — Руководство // РИСК-АКАДЕМИЯ [Электронный ресурс]. — URL: <https://risk-academy.ru/download/iso31000/> (дата обращения: 22.06.2021).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ, ст. 8, п. 1 // СПС Консультант

Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 22.06.2021).

4. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ (ред. от 07.04.2020) «Об отходах производства и потребления» (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.06.2020), ст. 24.1 // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/ (дата обращения: 22.06.2021).

5. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «Об охране окружающей среды», ст. 16-16.5 // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/ (дата обращения: 22.06.2021).

6. Постановление Правительства РФ от 06.02.2016 № 81 (ред. от 31.05.2018) «Об утилизационном сборе в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193573/ (дата обращения: 22.06.2021).

7. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок», ст. 4 // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (дата обращения: 22.06.2021).

8. Постановление Конституционного Суда РФ от 28.02.2006 № 2-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Федерального закона «О связи в связи с запросом Думы Корякского автономного округа» // СПС Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58946/ (дата обращения: 22.06.2021).

9. Арбитражный суд Приморского края (АС Приморского края), решение от 13 августа 2019 г. по делу № А51-10147/2019 «Судебные и нормативные акты РФ» // СудАкт.Ру [Электронный ресурс]. — URL: https://sudact.ru/arbitral/doc/MbmPugGXN36p/?arbitral-txt=&arbitral-case_doc=%D0%9051-10147%2F2019&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=&arbitral-court=&arbitral-judge=&_=1625822641091 (дата обращения: 22.06.2021).

10. Авдийский В.И. Теория и практика управления рисками организации: учебник / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных — М.: КноРус, 2018. — 420 с.

11. Бюллетень Счетной Палаты Российской Федерации. 2019. № 9 (261). 261 с. // Счетная Палата РФ [Электронный ресурс]. — URL: <https://ach.gov.ru/statements/byulleten-schetnoj-palaty-9-sent-2019> (дата обращения: 22.06.2021).

12. Восканян Р.О. Тенденции развития экологической ответственности компаний // Финансы и кредит. — 2019. — Т. 25. — № 6 (786). — С. 1454–1468.

13. Лобанов А.А., Чугунов А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. — 786 с.

14. Самоделько Л.С., Карп М.В. Значение и принципы экологического налогообложения // Вестник университета ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». — 2020. — № 11. — С. 141–147.

Предложения по расширению информационной базы для оценки операционной эффективности использования бюджетных средств¹

И.В. Бальнин,

к.э.н., доцент Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: в статье представлены авторские предложения по расширению информационной базы для оценки операционной эффективности использования бюджетных средств с учетом современных требований и достижений научно-технического прогресса. Особое внимание уделено сбору и обработке данных о цифровых инструментах обеспечения роста операционной эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: эффективность, общественные финансы, финансы общественного сектора, операционная эффективность, бюджет, информационная база.

Proposals to expand the information base for assessing the operational efficiency of the use of budget funds

I.V. Balynin,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Public Finance of Finance Faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Abstract: the article presents the author's proposals for expanding the information base for assessing the operational efficiency of the use of budgetary funds, taking into account modern requirements and achievements of scientific and technological progress. Particular attention is paid to the collection and processing of data on digital tools to ensure the growth of operational efficiency in the use of budget funds.

Keywords: efficiency, public finance, public sector finance, operational efficiency, budget, information base.

Вопросы повышения операционной эффективности использования бюджетных средств в настоящее время являются одними из ключевых в контексте обеспечения роста качества управления общественными финансами, что неоднократно подчеркивалось в последние годы в научной литературе [6, 7], в т.ч. в условиях цифровой трансформации [3–5] и развития риск-менеджмента [1] и управления ликвидностью единого счета бюджета [2].

Оценка операционной эффективности использования бюджетных средств предполагает использование конкретных данных, в т.ч. числового характера. При этом анализ информации, размещаемой на официальных сайтах субъектов операционной деятельности (прежде всего на официальных сайтах Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства), а также в комплексных информационных системах (Единый портал бюджетной системы Российской Федерации, Портал государственных и муниципальных учреждений, Единая информационная система в сфере закупок), позволяет сделать вывод о серьезной недостаточности информации для проведения полноценной и объективной оценки операционной эффективности использования бюджетных средств.

Представляется, что для решения данной проблемы необходимо предпринять шаги по расширению объема и увеличению периодичности публикации информации на едином портале бюджетной системы Российской Федерации. Важно отметить, что концентрация рассматриваемых данных в одном информационном ресурсе обеспечит дополнительные возможности для оперативного анализа и быстрого принятия по его итогам соответствующих управленческих решений, направленных на обеспечение роста операционной эффективности использования бюджетных средств.

С точки зрения источников данных, представляется целесообразным формирование информационной базы на основе информации об операционной деятельности каждого субъекта, осуществляющего таковую (причем не только в сводных данных по субъекту, но и в разрезе структурных подразделений, входящих в его состав).

Вместе с тем, с учетом достижений научно-технического прогресса и в условиях цифровизации социально-экономических процессов передача и обработка данных может осуществляться автоматизировано, непосредственно в системе «Электронный бюджет» в режиме реального времени, в т.ч. посредством ее

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету.

визуально-графического представления пользователю.

Следует отметить, что раскрытие информации об объемах финансового обеспечения осуществления соответствующих процедур должно сопровождаться указанием полного кода классификации, чтобы предоставить возможность безошибочного проведения соответствующего структурного анализа (в т.ч. автоматизировано).

Проект структуры макета специальной формы для представления данных в системе «Электронный бюджет», приведен на рисунке.

Использование подобной формы, отражающей как плановые, так и фактические данные в различном временном разрезе (за год, за календарный месяц, за операционный день) формирует предпосылки для проведения объективной оценки операционной эффективности использования бюджетных средств, оперативного выявления существующих проблем, идентификации их причин, разработки действенных мероприятий по минимизации негативных последствий, проведения результативной профилактики возникновения их в будущем как в субъекте операционной деятельности и его структурных подразделениях, так и на уровне публично-правового образования. Особое значение это имеет для разработки кодексов лучших практик и внедрения позитивного опыта в деятельность других субъектов операционной деятельности, в т.ч. относящихся к другому уровню управления общественными финансами. Причем представляется целесообразным подчеркнуть, что формирование лучших практик будет вносить положительный вклад и в мотивацию сотрудников, занимающихся управлением операционной эффективностью использования бюджетных средств, тем самым мультипликативно обеспечивая ее рост.

Важно отметить, что уже существующие в настоящее время инструменты Электронного бюджета позволяют пользователям самостоятельно строить необходимые таблицы, выбирая требуемые столбцы и строки (которые могут варьироваться по пользовательской воле в зависимости от поставленных целей/задач и набора данных). Поэтому для удобства обработки данных должна быть предоставлена возможность пользователю единого портала бюджетной системы Российской Федерации управлять перечнем столбцов/строк, исходя из имеющихся потребностей и целей поиска соответствующей информации.

Заполненная сводная форма на сайте «Электронный бюджет» должна быть интерактивной, в т.ч. позволять ознакомиться с текстом соответствующего внутреннего правового акта (например, с положением о порядке проведения системы внутреннего контроля за порядком использования средств в рамках операционной деятельности). Представляется, что для данной формы необходимо создать отдельную вкладку в разделе «Бюджет» либо разместить в действующей на данный момент вкладке «Финансовый менеджмент».

Следует отметить, что заполнение предлагаемой формы производится на основании:

1. Данных, имеющихся в системе и поступающих в нее

(при этом, обработка и представление данной информации в рамках предлагаемой формы должны осуществляться автоматически).

2. Справок, заполняемых должностными лицами субъектов операционной деятельности (следует отметить, что, с одной стороны, часть информация также может автоматически дублироваться в предлагаемую форму, а оставшаяся — вводиться уполномоченными лицами после проведения логической обработки, в т.ч. содержательной оценки).

3. Локальных правовых актов, утверждаемых и представляемых субъектами операционной деятельности для размещения на едином портале бюджетной системы Российской Федерации.

4. Справок, составленных уполномоченными лицами по результатам проведения контрольных процедур в отношении оценки субъектов операционной деятельности для обеспечения ее эффективности (в целях обеспечения возможности обработки полученных данных должны быть в обязательном порядке утверждены формы таких справок и методические указания по их заполнению, принятые Министерством финансов Российской Федерации; предельно важно для сопоставимости данных и высокого уровня организации методологического обеспечения операционных процедур единство подобных форм для всех субъектов операционной деятельности, в т.ч. на разных уровнях управления общественными финансами).

Важно отметить, что при заполнении справок субъекты операционной деятельности и лица, осуществляющие контрольные процедуры, должны придерживаться соблюдения следующих принципов представления данных:

1. Достоверность информации — включаемая в справки информация должна полностью соответствовать фактическим данным, отражать существующие в реальности даты, инструменты и особенности проведения соответствующих операций. За представление недостоверных данных лица, совершение подобных деяний, должны подвергаться ответственности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

2. Полнота информации — при формировании справок необходимо заполнять абсолютно все ячейки, образуемые на пересечении столбцов и строк в указанных формах с внесением нулевых значений при отсутствии соответствующих фактов, относящихся к операционной деятельности.

3. Своевременность представления информации — при формировании справок по отдельным направлениям управления операционной эффективностью использования бюджетных средств необходимо исходить из строгого соблюдения указанных сроков представления информации уполномоченным лицам, ответственным за обработку таких данных в целях внесения в систему «Электронный бюджет».

4. Информационная открытость, ограниченная правовыми требованиями конфиденциальности — заполнение любых форм и справок должно осуществляться



Рисунок. Структура макета формы раскрытия данных об управлении операционной эффективностью в субъектах операционной деятельности и их структурных подразделениях

Источник: предложено автором

в максимально детализированном виде с указанием широкого ряда уточнений и пояснений, избегая раскрытия секретных данных в силу требований нормативных правовых актов.

Представленная форма включает 7 разделов.

Первый раздел «Расходы на операционную деятельность» должен раскрывать информацию о расходах на операционную деятельность, как в целом по субъектам осуществляющим ее, так и по их структурным подразделениям. Заполнение этих сведений может быть обеспечено за счет отражения в отчетности (применительно к фактическим документам) и законах о бюджете (применительно к плановым данным), для чего необходима модернизация классификации расходов, плана счетов бюджетного учета и требований к составу детализации информации в приложениях к закону о бюджете.

Второй раздел «Риск-менеджмент в рамках операционной деятельности» раскрывает данные о его проведении в субъектах операционной деятельности и его структурных подразделениях. Для заполнения данной информации необходимы данные, представляемые ответственным лицом субъекта операционной деятельности. При этом, в рамках описания процедур риск-менеджмента в субъекте операционной деятельности, важно обеспечить предоставление соответствующей информации не только о количестве и перечне осуществляемых процедур, но и кадровом и финансовом обеспечении их проведения. Важно отметить, что в поле «перечень осуществляемых процедур» представитель субъекта операционной деятельности максимально подробно и развернуто представляет ответ на данный вопрос, что позволит впоследствии, с одной стороны, оценить достаточность и адекватность применяемых процедур, а, с другой стороны, обобщить опыт, используемый разными субъектами операционной деятельности для последующего тиражирования передового. Также в рамках оценки системы риск-менеджмента в субъекте операционной деятельности лицом, проводящим соответствующие контрольные процедуры, могут быть изучены локальные правовые акты (например, положения, регламентирующие порядок организации системы риск-менеджмента в субъекте операционной деятельности и его структурных подразделениях).

Третий раздел предполагает распространение информации о качественных и количественных характеристиках внутреннего мониторинга эффективности операционной деятельности. При этом для полученных данных результатов требуется, с одной стороны, оперативное представление сведений субъектом операционной деятельности, а с другой, их ответственная и своевременная логическая обработка. Важно отметить, что в рамках оценки системы внутреннего мониторинга операционной эффективности использования бюджетных средств лицом, осуществляющее соответствующие контрольные процедуры, должно обязательно оценить не только факты наличия положения о его организации и непосредственно проведения, но и предоставить ответы на вопросы относительно наличия выявленных

проблем и причин. Отдельно необходимо подчеркнуть, что приводимая информация должна сопровождаться данными в разрезе структурных подразделений субъекта операционной деятельности. Это позволит выявить резервы роста операционной эффективности использования бюджетных средств, а также обеспечить транзит лучших практик в «отстающие» структурные подразделения.

Четвертый раздел «Цифровизация операционной деятельности» должен предоставить ответы на вопросы, связанные с активностью использования современных достижений научно-технического прогресса для обеспечения роста операционной эффективности использования бюджетных средств. Заполнение данного раздела производится с учетом справок, заполняемых должностными лицами субъектов операционной деятельности.

Пятый раздел «Государственные контракты» раскрывает данные о системы организации работы с государственными контрактами с использованием современных инструментов и технологий. Данные заполняются автоматически. Но при этом необходимы внесение дополнительных данных в Единую информационную систему государственных закупок и автоматическая передача в систему «Электронный бюджет».

Шестой раздел «Кадровый состав» предполагает оценку численности лиц, осуществляющих трудовую деятельность в целях обеспечения операционной эффективности использования бюджетных средств. Учитывая высокую долю расходов на оплату труда в структуре финансирования деятельности органов государственной власти, представляется целесообразным представление данной информации в разрезе структурных подразделений соответствующего субъекта операционной деятельности (в т.ч. и не являющихся органами государственной власти).

Седьмой раздел «Движение бюджетных средств» предоставляет сведения для оценки скорости доведения бюджетных данных от одних участников бюджетного процесса до других. Подобная оценка может быть проведена с учетом данных, отражаемых в системе «Электронный бюджет» при проведении соответствующих операций.

В рамках оценки операционной эффективности использования бюджетных средств особенно важно осуществлять расчеты и сравнение показателей в динамике, в т.ч. по соотношению с изменениями значений других показателей (это позволит обеспечить формирование объективных представлений о развитии ситуации с решением рассматриваемых проблем).

Разделы 1, 5 и 7 должны заполняться полностью автоматически, исходя из имеющихся в системе «Электронный бюджет» данных. Формирование разделов 4 и 6 производится на основании данных, получаемых из справок, подготавливаемых должностными лицами в субъектах операционной деятельности. При этом, заполнение раздела 4 также может быть обеспечено и за счет данных, автоматически формируемых в системе «Электронный бюджет», но для этого необходимо, во-первых, внедрение предлагаемых автором

инструментов управления операционной эффективностью использования бюджетных средств, а во-вторых, в целях формирования нормативного правового поля следует осуществить модернизацию классификации расходов и плана счетов бюджетного учета.

Раздел 2 формируется, как на основании данных, получаемых непосредственно из справок, подготавливаемых представителем субъекта операционной деятельности, так и на основании анализа локальных правовых актов. Например, заполнение данных о картах рисков выполняется на основании справки, подготавливаемой лицом, осуществляющим контрольные процедуры в отношении субъекта операционной деятельности и его структурных подразделений в части оценки системы риск-менеджмента, в т.ч. качества разработки карт рисков.

Следует отметить, что лицо, осуществляющее указанные выше контрольные процедуры, при заполнении данных справки должно руководствоваться реальным положением ситуации в субъекте операционной деятельности и его отдельных структурных подразделениях. При этом для обеспечения достоверности сведений, вносимых данным лицом, необходимо проводить их тщательный отбор, в т.ч. избегая практического воплощения потенциально возможного конфликта интересов.

В целях обеспечения сопоставимости данных и возможности их оперативной обработки (в т.ч. в автоматизированном виде) форма должна заполняться в соответствии с утвержденным графиком внесения данных (при этом приветствуется использовать автоматизированные инструменты переноса информации между разными ресурсами и системами). При внесении каких-либо корректировок в ранее представленные данные субъектом операционной деятельности должна быть сделана дополнительная отметка, а всем пользователям предоставлена возможность ознакомиться с изначальной версией.

Данная информация помимо ее размещения на платформе Единого портала бюджетной системы Российской Федерации также должна быть представлена в форме составляемого отчета, размещаемого на официальных

сайтах всех субъектов операционной деятельности. Форма данного отчета должна состоять из перечня разделов, указанных на рисунке и составляться непосредственно субъектом операционной деятельности.

Впоследствии в рамках контрольных процедур на ежегодной основе экспертным и научным сообществом могут разрабатываться заключения о корректности проведенных субъектами операционной деятельности оценок в отношении себя и своих структурных подразделений, а также сопоставления этих данных с результатами комплексной оценки на основе информации из разных источников в рамках подготовки формы, структура макета которой представлена на рисунке.

Библиографический список:

1. Горлова О.С. Управление бюджетными рисками: совершенствование организационно-правовых и методических основ // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — № 6. — С. 46–53.
2. Горлова О.С., Кияшова Д.В. Операционная эффективность при управлении ликвидностью единого счета федерального бюджета // Самоуправление. — 2021. — № 3. — С. 34–42.
3. Демидова С.Е. Финансовая система в условиях цифровой трансформации экономики // Научный вестник Южного Института менеджмента. — 2020. — № 1. — С. 47–53.
4. Сергиенко Н.С. Анализ мониторинга системы отчетов по федеральным проектам в системе «Электронный бюджет» // Финансовая жизнь. — 2020. — № 3. — С. 25–27.
5. Сергиенко Н.С. Роль информационных систем Казначейства России в обеспечении прозрачности публичных финансов // Вестник Московского финансово-юридического университета. — 2015. — № 1. — С. 189–197.
6. Соляникова С.П. Системные риски общественных финансов: как определить и минимизировать? // Аудиторские ведомости. — 2020. — № 2. — С. 74–81.
7. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № 3–2 (33). — С. 91–96.

Проблемы и перспективы развития накопительных пенсионных механизмов в России¹

А.И. Мастеров,

к.э.н., ведущий научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы, препятствующие развитию накопительных пенсионных механизмов в России, анализируются дальнейшие перспективы, выделены основные направления решения сложившихся проблем. Показана роль эффективной реализации инвестиционных проектов в развитии накопительных пенсионных механизмов.

Ключевые слова: накопительные пенсионные механизмы, макроэкономические условия, демографические тренды, пенсионная система, инвестиционные проекты.

Problems and prospects of development of accumulative pension mechanisms in Russia²

A.I. Masterov,

Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher of the Center for Financial Policy Department of Public Finance, Financial Faculty of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article examines the problems that hinder the development of accumulative pension mechanisms in Russia, analyzes further prospects, highlights the main directions for solving the existing problems. The role of effective implementation of investment projects in the development of accumulative pension mechanisms is shown.

Keywords: accumulative pension mechanisms, macroeconomic conditions, demographic trends, pension system, investment projects.

Развитие накопительных пенсионных механизмов в России происходит в сложных макроэкономических и демографических условиях. К ключевым проблемам, связанным с функционированием российской пенсионной системы, относятся низкая обеспеченность выплат трудовых пенсий страховыми взносами, недостаточный уровень замещения трудового дохода [7, с. 47]. Экспертами отмечается низкая эффективность пенсионной системы в России при ее высоком бремени финансирования (как в целом, так и за счет бюджета), перераспределение ресурсов в пользу пенсионной системы выходит за рамки приемлемого для экономики — расходуя на выплату пенсий большую, чем в развитых или сопоставимых с Россией странах, долю ВВП, российская пенсионная система обеспечивает меньший уровень пенсий относительно заработной платы, что позволяет говорить о ее неэффективности [3, с. 14–15].

Наибольшие надежды на решение проблем пенсионной системы РФ возлагались на развитие добровольных форм пенсионного обеспечения, основанных на принципах индивидуального накопления или пенсионного страхования. Отмечалось [4, с. 41], что накопительное страхование является наилучшим вариантом, позволяющим обеспечить приспособление пенсионной системы

к старению населения в стратегической перспективе. Вместе с тем, накопительный компонент рекомендуется рассматривать не как замену распределительного пенсионного обеспечения, а как его дополнение.

Добровольное пенсионное страхование представляет фактически как страхование с накоплением [6, с. 201], когда гражданин сам занимается формированием своей будущей пенсии. В качестве аргумента приводится опыт стран с высокой культурой накопления, где объем средств, инвестированных пенсионными фондами в различные финансовые инструменты, достигает размера, сопоставимого с ВВП страны. Считается, что добровольное пенсионное страхование позволяет будущим пенсионерам обеспечить себя дополнительными доходами при выходе на пенсию, не зависящими от положения дел в государственном пенсионном обеспечении.

Вместе с тем, говорить о сопоставимых с подобными зарубежными аналогами уровнях пенсионных накоплений в российской пенсионной системе на данный момент не приходится, и развитие негосударственного пенсионного обеспечения в РФ остается на низком уровне. Негативное влияние, сильно замедляющее развитие накопительных пенсионных систем, оказывают сложная макроэкономическая ситуация, неблагоприятный

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету.
² The article was prepared based on the results of studies carried out at the expense of budget funds on a state assignment to the Financial University.

инвестиционный климат и низкая эффективность реализации инвестиционных проектов.

Как отмечается [4, с. 41], по своей природе накопительная система не зависит от возрастной структуры населения, однако сильно зависит от качества управления финансовыми инструментами. Ситуация усугубляется тем, что средства пенсионных фондов могут вкладываться в финансовые инструменты с высоким риском. Помимо рискованных финансовых инструментов, угрозу для капиталов представляют и возможные потери вследствие экономических кризисов [6].

Серьезной проблемой, связанной с доверительным управлением пенсионными накоплениями, является отсутствие законодательных регламентов на результаты доверительного управления пенсионными накоплениями, что, в свою очередь, не накладывает никаких обязательств на управляющие компании, которые бы заключались в необходимости показывать качественные и стабильно высокие результаты своей деятельности, обеспечивать эффективность и надежность управления пенсионными накоплениями. В результате, в структуре управления пенсионными накоплениями в России существует некоторое количество управляющих компаний, которые демонстрируют стабильно низкие и даже отрицательные результаты деятельности, при этом в их инвестиционных портфелях присутствуют некачественные финансовые инструменты, уровень риска по которым не соответствует их доходности [5, с. 115].

Другой серьезной проблемой, актуальной для управления пенсионными накоплениями, является отрицательное воздействие негативных макроэкономических условий последних лет на деятельность российских негосударственных пенсионных фондов и государственного Пенсионного фонда России, а также на государственную управляющую компанию — Внешэкономбанк, вследствие чего они при доверительном управлении пенсионными накоплениями оказываются в большинстве случаев не способны обеспечивать доходность, превышающую уровень инфляции в стране [5, с. 117], [1, с. 12]. В этих условиях происходит дальнейшее обесценивание накоплений граждан, находящихся в управлении как государственных, так и частных управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов, что негативно влияет на уверенность участников пенсионных программ в сохранности пенсионных сбережений, переданных негосударственным финансовым структурам, способствует дальнейшему снижению доверия со стороны населения к негосударственному пенсионному обеспечению и серьезно тормозит его дальнейшее развитие.

Как показывает анализ динамики доходности, российские негосударственные пенсионные фонды весьма сильно подвержены негативным макроэкономическим колебаниям, в этой ситуации пенсионные накопления находятся под отрицательным влиянием неблагоприятного инвестиционного климата в России. Данные тенденции усугубляются макроэкономическими потрясениями последних лет, снижением реальных располагаемых доходов населения, крайне нестабильной ситуацией в экономике, усугубляющейся участившимися

кризисами неэкономического характера, которые самым серьезным образом влияют на экономику.

В этих условиях рассчитывать на рост популярности частных пенсионных накоплений не приходится — опасаясь обесценивания своих сбережений после очередного обострения макроэкономической ситуации или под влиянием других факторов, сопровождающихся падением доходности и наносящих ущерб пенсионным накоплениям, граждане все с большим недоверием и осторожностью подходят к принятию решений о формировании пенсионных накоплений в системе негосударственного пенсионного страхования.

Одна из главных причин стагнации интереса со стороны населения к негосударственному пенсионному обеспечению и формированию добровольных пенсионных накоплений, а также связанных с пенсионными накоплениями инвестиционных рисков заключается в неблагоприятном инвестиционном климате, который серьезно затрудняет как привлечение инвестиций на корпоративном уровне, так и инвестиции населения в свое будущее — чем, по сути, и являются пенсионные накопления. Можно выделить как объективные, так и субъективные причины сложившейся ситуации и, как следствие, низкого доверия к институту инвестирования в России.

Объективные факторы, негативно влияющие на инвестиционный климат в стране, связаны в первую очередь с нестабильной ситуацией во всей мировой экономике, которая запустилась еще в результате мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., после этого фазы стабилизации мировой экономики сменялись периодами нестабильности, возникающими по разным причинам как экономического, так и неэкономического характера. В сложившейся ситуации нестабильно вели себя мировые рынки, в том числе мировые рынки сырья, которые в условиях сохраняющейся сильной зависимости от экспорта энергоресурсов серьезным образом влияют на стабильность российской экономики и бюджетной системы [8]. В этих условиях после короткого периода роста ВВП, превышающего мировые показатели, в 2010–2012 гг., с 2013 г. российская экономика находилась в состоянии стагнации, с ростом ВВП не более 2% в год (при этом в 2015 г. наблюдалась рецессия), который значительно отставал от динамики мирового ВВП. Новое потрясение в виде пандемического кризиса в 2020 г. вновь привело к экономическому кризису и рецессии как в России, так и во всем мире.

Другая проблема заключается в высокой изношенности основных средств в большинстве ведущих отраслей российской экономики и связанной с этим низкой производительностью труда. В этих условиях российский бизнес зачастую оказывается неконкурентоспособен на мировых рынках вследствие того, что не имеет возможностей производить качественную продукцию, отвечающую современным мировым требованиям и стандартам и, в конечном итоге, проигрывает борьбу за рынки сбыта. Использование морально и физически устаревшего оборудования негативно влияет и на себестоимость производства, в результате часто российские

предприятия не могут рассчитывать на достаточную прибыль, позволяющую запустить сложный и затратоёмкий процесс по обновлению производственного потенциала, а также выиграть ценовую конкуренцию на рынках сбыта.

Помимо перечисленных объективных факторов высокой рискованности инвестиций в российскую экономику, которые требуют длительных и скоординированных мер на государственном уровне и которые мало зависят от отдельных хозяйствующих субъектов и инвесторов (в том числе в лице негосударственных пенсионных фондов), существуют также субъективные факторы, связанные с низким качеством планирования и управления инвестиционными проектами и принятием соответствующих решений как на стратегическом уровне управления деятельностью хозяйствующих субъектов, занимающихся непосредственной практической реализацией инвестиционных проектов, так и на тактическом уровне, связанном с повседневной деятельностью и принятием соответствующих решений.

В этих условиях инвестиционные проекты, реализуемые в России, зачастую отличаются высокой степенью риска невозврата вложенных средств и низкой (а во многих случаях и отрицательной) доходностью.

Все это проявляется и в случае как с государственными, так и негосударственными пенсионными фондами. Высокие риски инвестиционных проектов, в которые вкладываются средства участников пенсионных фондов, приводят к тому, что доходность пенсионных фондов отличается крайней нестабильностью и высокой зависимостью от нестабильной макроэкономической ситуации в российской экономике, что негативно сказывается на пенсионных накоплениях и их динамике, а также на готовности населения добровольно вкладывать свои средства в пенсионные фонды.

Эффективные инвестиционные проекты, отличающиеся стабильной и высокой доходностью, позволили бы добиться устойчивого роста объема пенсионных накоплений, способствовали бы привлечению новых участников и в перспективе смогли бы создать предпосылки для компенсации демографических проблем высокой доходностью средств пенсионных фондов. Однако в нынешних реалиях российской экономики и неблагоприятного инвестиционного климата подобные задачи остаются трудно достижимыми, что в условиях сложной макроэкономической и демографической обстановки дополнительно усугубляет проблемы со сбалансированностью бюджета пенсионных фондов, снижает доверие к пенсионной системе и создает сложности с формированием пенсионных накоплений.

Еще одной серьезной причиной, вызвавшей снижение доверия со стороны населения к накопительному компоненту пенсионной системы, стала заморозка накопительных пенсий в рамках обязательного пенсионного страхования в 2014 г. Если ранее в структуре страховых взносов в рамках обязательного пенсионного страхования, составляющих 22% от заработной платы работающего гражданина, 6% гражданами, родившимися в 1967 г. и позднее, могли

перечисляться в негосударственные пенсионные фонды, то с 2014 г. — для уменьшения трансферта из федерального бюджета на балансирование бюджета обязательного пенсионного страхования произошла заморозка накопительных пенсий и основным источником их роста был перекрыт. Началось изъятие гражданами своих пенсионных накоплений, вследствие чего прекратился рост накопительного капитала и началось его снижение [4, с. 42].

Таким образом, в настоящее время развитие накопительных пенсионных механизмов в России сталкивается с серьезными трудностями, решение которых требует комплексного и всестороннего подхода и выходит далеко за рамки пенсионной системы. И пока не будут преодолены такие проблемы, как низкая производительность и высокая изношенность оборудования в ряде ключевых отраслей российской экономики, низкое качество планирования и управления инвестиционными проектами и отдельными предприятиями, эффективность инвестиций будет продолжать оставаться на низком уровне, в результате чего пенсионные накопления будут подвержены высоким рискам.

В этих условиях требуется глубокая методологическая проработка процесса планирования и управления инвестиционными проектами, ужесточение контроля за эффективностью их реализации, повышение прозрачности и подотчетности инвестиций. В случае с пенсионными накоплениями одним из путей исправления сложившейся ситуации с высокими инвестиционными рисками может стать ужесточение требований к их инвестированию, с обязательным соблюдением предварительно разработанных соответствующими ведомствами методических указаний, устанавливающих базовые требования к процессу планирования и контроля реализации соответствующих инвестиционных проектов, реализуемых за счет средств пенсионных накоплений. Необходимо учитывать, что после распада СССР и перехода от административно-командной экономики к рыночной возник серьезный дефицит в методологии и подходах к обоснованию управленческих решений. Старые методы планирования и управления в новых условиях рассматривались как устаревшие и не подходящие для условий рыночных отношений, характеризующихся прежде всего серьезным повышением самостоятельности хозяйствующих субъектов, в то же время адаптация и использование зарубежного опыта носили фрагментарный характер, зачастую без учета российской специфики. До сих пор не сложилось понимания роли и места управленческого учета и анализа в планово-аналитическом обосновании деятельности хозяйствующих субъектов, в то время как в практике зарубежных развитых стран данный инструментарий является основным при проведении планово-аналитических расчетов, формирующих информационную и аналитическую базу для разработки и обоснования управленческих решений как на стратегическом, так и на тактическом уровнях управления хозяйствующими субъектами [2]. Поэтому одним из основных путей решения сложившихся проблем с высокими рисками инвестирования

должны стать вопросы тщательной методологической проработки планирования и обоснования инвестиционных проектов, которые в случае с инвестированием средств пенсионных накоплений должны контролироваться на государственном уровне.

Таким образом, перспектива развития накопительных пенсионных механизмов во многом зависит от эффективности функционирования российской экономики, от качества инвестирования пенсионных накоплений. Пока эти проблемы не будут решены, рассчитывать на интенсивное развитие накопительных пенсионных механизмов не приходится.

Библиографический список:

1. Бабкова Л.И., Горбунова Ю.В. Анализ основных проблем повышения эффективности пенсионной системы РФ // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. — 2017. — № 3. — С. 8–13.
2. Вахрушина М.А. Управленческий учет как современная учетная парадигма бюджетных учреждений // Учет. Анализ. Аудит. — 2016. — № 1. — С. 74–89.
3. Гурвич Е. Принципы новой пенсионной реформы // Вопросы экономики. — 2011. — № 4. — С. 4–31.
4. Иванов С.Ф. Пенсионная реформа-2019: детерминанты, последствия, альтернативы // Демографическое обозрение. — 2019. — Т. 6. — № 2. — С. 6–54.
5. Куцури Г.Н., Шаров В.Ф. Совершенствование системы управления обязательным пенсионным страхованием // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова. — 2018. — № 3. — С. 114–124.
6. Мадатова О.В., Белухин В.В. Концептуальные основы финансирования пенсионного обеспечения // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26. — № 1. — С. 50–61.
7. Михайлова С.С. Сравнительный анализ пенсионной системы России и развитых стран // Экономика и управление. — 2013. — № 12. — С. 47–51.
8. Понкратов В.В. Повышение качества бюджетного планирования в России // Финансы. — 2018. — № 8. — С. 6–12.
2. Вахрушина М.А. Управленческий учет как современная



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

*СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.*

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

**Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru**

Факторы повышения эффективности бюджетных инвестиций: практические рекомендации

А.К. Караев,

д.т.н., профессор, главный научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

В.В. Понкратов,

к.э.н., директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в работе рассмотрены практические рекомендации по повышению эффективности бюджетных инвестиций, вытекающие из анализа результатов меж-страновых макроэкономических и отраслевых исследований, из которых следует, что слишком масштабное и слишком быстрое наращивание бюджетных инвестиций может привести к неэффективным результатам, поскольку страны ограничены в своей способности поглощать бюджетные инвестиции, от которой в свою очередь зависит эффективность бюджетных инвестиций.

Ключевые слова: эффективность бюджетных инвестиций; абсорбционная способность; инфляция затрат.

Factors of increasing the efficiency of budget investments: practical recommendations

A.K. Karaev,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher, Center for Financial Policy, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

V.V. Ponkratov,

PhD in Economics, Director of the Center for Financial Policy, Department of Public Finance, Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the paper considers practical recommendations for increasing the efficiency of budget investments, arising from the analysis of the results of cross-country macroeconomic and sectoral studies, from which it follows that too large-scale and too rapid an increase in budget investments can lead to ineffective results, since countries are limited in their ability to absorb budget investment, which in turn determines the efficiency of budget investments.

Keywords: efficiency of budget investments; absorption capacity; cost inflation.

Повышение эффективности бюджетных (государственных) инвестиций является весьма актуальной задачей во многих странах, поскольку сектор государственного управления вкладывает большие средства и ресурсы для развития страны, которые становятся все более дефицитными. Во многих странах бюджетные инвестиции высоки как в процентах от общих инвестиций, так и в процентах от ВВП. Это означает, что в долгосрочной перспективе рост производства, уровня жизни и благосостояния в решающей степени зависит от *эффективности бюджетных инвестиций*. Актуальный вопрос заключается не в том, вкладывать или не вкладывать бюджетные инвестиции, а в том, при каких обстоятельствах бюджетные инвестиции наиболее эффективны.

Показатели бюджетных инвестиций относятся как к эффективности, так и к продуктивности бюджетных

инвестиций (см. рисунок).

Исследовательские отделы Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ) провели многочисленные межстрановые макроэкономические и отраслевые исследования опыта использования различных форм государственных инвестиций, и опыт, накопленный в результате этих усилий, привел к пониманию того, насколько разнообразны ситуации в отдельных странах, а также к некоторым твердым выводам относительно факторов и критериев повышения эффективности государственных инвестиций, а следовательно, к выработке критериев эффективности бюджетных инвестиций [11]. Наиболее важным фактором повышения эффективности бюджетных инвестиций, большинством экспертов МВФ и ВБ, признается фактор, характеризующий *качество управления бюджетными*

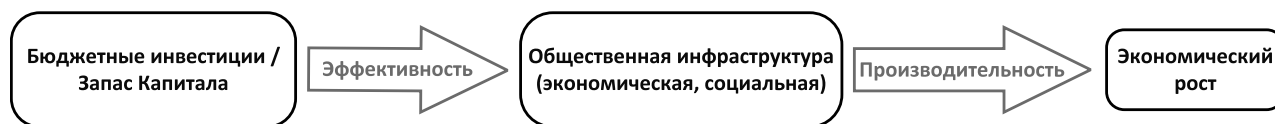


Рисунок. Показатели бюджетных инвестиций, в соответствии с определениями Международного валютного фонда [14]

инвестициями. Кроме того, помимо выбора подходящих областей для бюджетных инвестиций, их экономическая эффективность зависит от того, как осуществляются меры реализации выбранных программ и проектов, и куда вкладываются бюджетные инвестиции [12]. *Сроки и задержка инвестирования, их соответствие макроэкономической среде, экономическая оценка инвестиций и адекватность их финансирования* — все, это, влияет на выгоду, которую получает вся экономика [17]. При установлении и применении инвестиционных критериев важно не упускать из виду основные цели развития, которым призваны служить бюджетные инвестиции. Среди прочего, это означает осознание того, что некоторые некапитальные расходы на развитие так же важны, как и те, которые классифицируются как инвестиции, и что источники финансирования не должны исказить цели или стратегию национального развития [18].

Оценка эффективности бюджетных инвестиций. Повышение эффективности государственных (бюджетных) расходов, в частности бюджетных инвестиций (увеличение объема и качества активов общественной инфраструктуры без увеличения бюджетных расходов), может одновременно решить двойную задачу: удовлетворить неотложные потребности, с учетом ограниченных финансовых возможностей. Для достижения такого баланса необходимо приложить все усилия, чтобы сделать бюджетные инвестиции более эффективными — сократить перерасход средств, завершить текущие проекты, а также сократить возможности для мошенничества при использовании государственных ресурсов. Согласно оценкам экспертов Международного валютного фонда [16], в среднем страны теряют более одной трети своих ресурсов в процессе реализации государственных инвестиционных проектов. Оценка эффективности государственных инвестиционных расходов обеспечивается путем сравнения стоимости государственного капитала и конечных результатов в объеме и качестве инфраструктуры в разных странах. В большинстве стран наблюдается значимый разрыв в эффективности бюджетных расходов, и повысив эффективность бюджетных инвестиций, эти страны могут существенно увеличить отдачу от бюджетных инвестиций. Повышение качества управления инфраструктурой имеют решающее значение для получения этих выгод. Большинство стран могли бы уменьшить более половины разрыва в эффективности бюджетных инвестиций, если бы они применяли наиболее прогрессивные методы управления инфраструктурой и государственными инвестициями, отработанные лучшими странами. Связь между эффективностью бюджетных инвестиций и качеством управления инфраструктурой

страны оценивается с помощью метода *Оценки управления государственными инвестициями* (PIMA, Public Investment Management Assessment), разработанного экспертами Международного валютного фонда [13]. Эта связь существенная и значимая. Действительно, укрепление институтов управления государственными инвестициями может стать ключом к повышению эффективности государственных инвестиций.

Временные задержки в инвестиционных проектах и эффективность бюджетных инвестиций. Когда бюджетные инвестиции вкладываются с нарастающим масштабом слишком быстро или выше определенного уровня, то, как правило, лица, принимающие решение (правительственные чиновники) могут не иметь возможности — с точки зрения навыков, институтов и управления — выбирать хорошие проекты или хорошо управлять ими [5]. На практике, реализация масштабных инвестиционных проектов требует различного набора технических и управленческих ресурсов, которые не могут быть расширены в краткосрочной перспективе, что приводит к *инфляции затрат и задержкам* в реализации и завершении проектов. Таким образом, ограниченность возможностей, связанных с поглощающей (абсорбционной) способностью страны освоить бюджетные инвестиции может замедлить осуществление проектов и уменьшить выгоды от реализации государственных инвестиций.

В соответствии с наличием ограничений, связанных с (абсорбционной) поглощающей способностью, результаты исследований свидетельствуют о том, что, когда бюджетные инвестиции растут слишком масштабно (или увеличиваются слишком быстро), отдача от инвестиционных проектов падает [15] что, в свою очередь, может уменьшить любое потенциальное положительное влияние на частные инвестиции и ослабить экономический рост. Однако гораздо меньше известно о других аспектах практических результатов проектов, таких, как *перерасход времени и средств*, которые могут выявить основные механизмы, с помощью которых ускорение инвестиций приводит к ухудшению эффективности проектов, связанных с бюджетным инвестированием. К сожалению, но пока немногочисленные исследования влияния задержки в завершении проекта на результаты бюджетного инвестирования не получили должного внимания, даже несмотря на тот факт, что задержки могут быть оценены объективно, и они сигнализируют о потенциальных слабых местах инвестиционных проектов, кроме того, они часто являются важными факторами перерасхода инвестиционных средств. Понимание влияния факторов, которые могут помешать своевременному выполнению и завершению проекта, важно для разработки реалистичных и обоснованных планов эффективной

реализации бюджетных инвестиций. В этой связи следует отметить важный результат работы [6], в которой выявили положительную и надежную корреляцию между временем задержки проекта и перерасходом инвестиционных средств, которая предполагает, что рост длительности задержки на 10% приводит к увеличению затрат на 5%. Следует заметить, что вывод о том, что задержки являются более длительными, когда наблюдается резкое увеличение государственных инвестиций и эффективность управления слабее, обоснован использованием в эмпирической модели данных на микроуровне, на основе которой получены результаты, объясняющие макроэкономические выводы о низкой доходности государственных инвестиций во время инвестиционных бумов и небольших фискальных мультипликаторах при низкой эффективности бюджетных инвестиций [1].

Инфляция затрат. Из анализа результатов работы [5] также следует, что одним из потенциальных механизмов ограниченной экономической отдачи от крупномасштабных бюджетных инвестиций может быть быстрая инфляция затрат — широко распространенное явление во всем мире, особенно в проектах инвестирования в общественную инфраструктуру [2, 7, 9].

Используя данные на уровне проектов из 20 стран, в работе [8] обнаружили свидетельства роста затрат в 86% проектов, где фактические затраты превышали сметные в среднем на 28%. Такой перерасход инвестиционных средств и времени также наблюдается в проектах, финансируемых банками развития. Результаты многих исследований для разных стран показывают, что как масштаб наращивания крупных программ бюджетных (государственных) инвестиций по отношению к ВВП, так и их скорость наращивания могут привести к серьезным ограничениям, вызванным абсорбционной способностью, определяемой узко как рост предельных издержек управления государственными инвестициями. На практике, когда бюджетные инвестиции превышают определенный порог (или они ускоряются слишком быстро), страны-получатели инвестиционных средств не имеют возможности — с точки зрения навыков, институтов и управления — получить выгоду от дополнительных бюджетных инвестиций, поскольку реализация нескольких инвестиционных проектов потребует разнообразных технических и управленческих ресурсов, которые невозможно расширить в краткосрочной перспективе, что приведет к росту затрат. Например, в Эфиопии произошло резкое увеличение бюджетных инвестиций с примерно 5% ВВП в начале 1990-х гг. до 11% в 2010 г. и 16% к 2016 г. [10]. Соответственно, средний перерасход средств увеличился с 58% в 2010 г. до 76% в 2016 г., поскольку продолжалось быстрое наращивание инвестиций. Примерно в 92% проектов с инфляцией затрат перерасход средств был вызван либо неполным проектированием, либо изменением конструкции, что подразумевает серьезные ограничения абсорбционной способности [4]. В отчете Всемирного банка [3] сообщается о том, что почти половина всех дорожных проектов имеет перерасход средств более чем на 25%, а более половины — на 50% или более превышения сроков завершения.

Понимание пороговых значений бюджетных инвестиций, при которых начинают расти удельные затраты на создание инфраструктуры, имеет решающее значение для снижения неэффективности бюджетных инвестиций, возникающей из-за ограничений поглощающей способности. Существует положительная связь между бюджетными инвестициями и удельными затратами проекта, исследуя наличие нелинейной взаимосвязи и неоднородности между странами в зависимости от их инвестиционной эффективности. Кроме того, в работе [5] получено три важных результата: во-первых, с учетом ряда характеристик дорог, географических особенностей и финансовых инструментов, обнаружена статистически значимая U-образная зависимость между уровнями бюджетных инвестиций и удельных затрат, что предполагает наличие ограничений абсорбционной способности, когда уровни инвестиций особенно высоки (эффект скорости); во-вторых, проведенные оценки показывают, что положительная связь между бюджетными инвестициями и ростом затрат проявляется на разных уровнях инвестиций в зависимости от эффективности бюджетных инвестиций в стране (особенно, для стран с низкой эффективностью бюджетных инвестиций удельные затраты начинают расти, когда бюджетные инвестиции превышают 7% ВВП, в то время как для стран с высокой эффективностью этот порог составляет 10% ВВП. Эти результаты являются экономически значимыми, учитывая, что за период 2013–2015 гг. бюджетные инвестиции составили более 7% (10%) ВВП в 32% (15%) развивающихся стран); в третьих, как свидетельствуют результаты исследования, затраты на единицу продукции резко увеличиваются во время эпизодов инвестиционного бума (эффект ускорения).

В целом, выявленные эффекты, представляют собой краткосрочные затраты на корректировку, связанные с крупными государственными инвестициями и/или их быстрым увеличением, поскольку фиксированные эффекты отфильтровывают ненаблюдаемые специфические для страны эффекты, такие как организация рынка (например, правила, регулирующие зачастую олигополистический рынок строительной отрасли или технологии), которые вызывают постоянные различия в себестоимости единицы продукции.

Выводы

Узкие места в инфраструктуре считаются препятствием для устойчивого роста в большинстве развивающихся стран. Хотя бюджетные инвестиции необходимы для устранения этих пробелов, поддержания роста экономики и расширения доступа к государственным услугам, мало что говорится о темпах, с которыми такие инвестиции могут увеличиваться, чтобы принести максимальную выгоду этим странам. Результаты межстранового анализа показывают, что слишком большое и слишком быстрое наращивание бюджетных инвестиций может привести к неэффективным результатам, поскольку страны ограничены в своей способности поглощать бюджетные инвестиции, от которой в свою очередь зависит эффективность бюджетных инвестиций.

Библиографический список:

1. Abiad A., Furceri D. and Topalova P. The macroeconomic effects of public investment: Evidence from advanced economies // *Journal of Macroeconomics*. — 2016. — Vol. 50. — Pp. 224–240.
2. Bajari P. and Tadelis S. Incentives versus transaction costs: A theory of procurement contracts // *The RAND Journal of Economics*. — 2001. — Vol. 32 (3). — Pp. 387–407.
3. Calderón, César; Servén, Luis. 2008. Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper No. 4712. World Bank, Washington, DC. World Bank. [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6988>.
4. CoST. (2016). Aggregation, Analysis and Synthesis of Disclosure and Assurance Reports of construction projects covered by CoST-Ethiopia. Addis Ababa, Ethiopia: Construction Sector Transparency Initiative – Ethiopia.
5. Daniel Gurara, Kangni Kpodar, Andrea F. Presbitero and Dawit Tessema (2020) On the Capacity to Absorb Public Investment: How Much is Too Much? — IMF Working Paper No. 20/48.
6. Espinoza, Raphael A. and Presbitero, Andrea. Delays in Public Investment Projects (January 7, 2021) [Электронный ресурс]. — URL: <https://ssrn.com/abstract=3762060>.
7. Flyvbjerg B. Survival of the Unfittest: Why the worst Infrastructure gets built — and what we can do about it // *Oxford Review of Economic Policy*. — 2009. — Vol. 25 (3). — Pp. 344–367.
8. Flyvbjerg B., Holm M.K.S. and Buhl S.L. What Causes Cost Overrun in Transport Infrastructure Projects? // *Transport Reviews*. — 2003. — Vol. 24 (1). — Pp. 3–18.
9. Ganuza J. Competition and cost overruns in procurement // *The Journal of Industrial Economics*. — 2007. — Vol. 55 (4). — Pp. 633–660.
10. International Monetary Fund. Fiscal Affairs Department. Investment and Capital Stock Dataset, 1960–2017.
11. International Monetary Fund. 2019. Fiscal Monitor. Washington, April // IMF [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2019/03/18/fiscal-monitor-april-2019>.
12. International Monetary Fund. 2020. Fiscal Monitor: Policies for the Recovery. Washington, October // IMF [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor>
13. International Monetary Fund (2018) Public investment management assessment: review and update (April 25) // IMF [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/PP/2018/pp042518public-investment-management-assessment.ashx>.
14. Making Public Investment More Efficient // International Monetary Fund. Staff Report. (1 May, 2015) [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/061115.pdf>.
15. Presbitero A. Too much and too fast? Public investment Scaling-up and Absorptive Capacity // *Journal of Development Economics*. — 2016. — Vol. 120. — Pp. 17–31.
16. Schwartz, Gerd, Manal Fouad, Torben Hansen, and Geneviève Verdier, eds. 2020. Well Spent: How Strong Infrastructure Governance Can End Waste in Public Investment // Washington, DC: International Monetary Fund. — 341 p.
17. World Bank Group. 2015. Ethiopia's Great Run: The Growth Acceleration and How to Pace It // World Bank, Washington, DC [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23333>.
18. World Development Report / The World Bank. — N.-Y.: Oxford University Press, 1988.

Методологические подходы к финансированию государственных учреждений социальной сферы в цифровой экономике¹

Н.С. Шмиголь,

к.э.н., профессор Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье сформулированы и обоснованы методологические подходы к финансированию государственных расходов в отраслях социальной сферы, отражающие современные макроэкономические вызовы и факторы, влияющие на развитие действующих механизмов финансирования. Определены направления совершенствования финансового обеспечения государственных учреждений социальной сферы в условиях цифровизации. Предложено изменить структуру субсидии на финансовую поддержку государственного (муниципального) задания, предоставляемой государственным учреждениям социальной сферы в контексте увеличения объема услуг, предоставляемых в цифровой среде. Предложения и рекомендации, сформулированные для органов государственной власти, способствуют финансовой стабильности государственных учреждений и достижению целей государственных программ и национальных проектов в социальной сфере.

Ключевые слова: государственные расходы, социальная сфера, механизм финансирования, субсидии на финансовое обеспечение государственного (муниципального) задания, цифровая экономика.

Methodological approaches to the financing of public institutions of the social sphere in the digital economy

N.S. Shmigol,

Candidate of Economic Sciences, Professor at the Public Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

Abstract: the article formulates and substantiates methodological approaches to the financing of public expenditures in the social sphere, reflecting modern macroeconomic challenges and factors that affect the development of existing financing mechanisms. The directions of improving the financial support of state institutions of the social sphere in the conditions of digitalization are determined. It is proposed to change the structure of the subsidy for financial support of public (municipal) assignment provided to state institutions of the social sphere in the context of an increase in the volume of services provided in the digital environment. Proposals and recommendations for formulated for state authorities are contribute to the financial stability of state institutions and the achievement of state programs and national projects in the social sphere.

Keywords: public expenditures, social sphere, financing mechanism, subsidies for financial support of public (municipal) assignment, digital economy.

Уточнение методологических подходов к финансированию государственных расходов в отраслях социальной сферы обусловлено необходимостью их устойчивого функционирования в условиях современных макроэкономических вызовов, в числе которых ухудшение демографических пропорций, низкая динамика доходов населения и негативные изменения в их структуре, пересмотр состава социальных обязательств, обеспечиваемых за счет финансов государственного сектора, автоматизация и цифровизация социальных услуг, замедление темпов экономического роста, в том числе и в связи с пандемией коронавируса. Цифровизация экономики и пандемия коронавируса — вызовы, обусловившие активное развитие производства и предоставления государственных (муниципальных) услуг социальной сферы в онлайн-форматах, такие услуги становятся сетевыми,

оптимизированными, доступными для широкого круга пользователей и быстрореагирующими на изменение потребности и требования к качеству их пользователей [3, 4, 5, 6]. Очевидно, что в ближайшей перспективе цифровая среда оказания государственных (муниципальных) услуг в отраслях социальной сферы будет активно развиваться, в этих обстоятельствах актуальным становится определение общих *методологических подходов к финансированию государственных расходов в отраслях социальной сферы* с учетом специфики воздействия на социальную сферу указанных макроэкономических вызовов, в качестве которых предлагаем:

— соотнесение целей справедливости и эффективности системы социальной поддержки населения посредством усиления адресности оказываемой помощи и ее новых инструментов: объемы социальной поддержки,

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету.

размер социальных пособий и социальной помощи определяются на основе нуждаемости и учета дохода домохозяйств, что подразумевает создание и использование социального реестра населения, нуждающегося в поддержке. Другим инструментом является адресное пособие на условиях социального контракта с учетом нуждаемости домохозяйств, выплачиваемое в размере дефицита их дохода, гарантирующее минимально необходимый уровень доходов и содействующее занятости. Кроме того, актуальным становится внедрение программ государственной целевой помощи работникам в виде доплат к их заработной плате в случае ее снижения в течение года под воздействием негативных факторов (субсидирование короткого рабочего дня (в период пандемии используют 22 из 37 стран ОЭСР) или субсидирование заработной платы) [7]. Усиление адресности и цифровизации системы социальной поддержки способно повысить охват социальной поддержкой уязвимых групп населения, расширить доступ к получению социальной помощи, обеспечить повышение адекватности размера предоставляемой социальной поддержки;

— развитие цифровой инфраструктуры социальной сферы и механизмов финансирования цифровой среды оказания государственных (муниципальных) услуг в отраслях социальной сферы, при которых открытость и доступность государственных (муниципальных) услуг, государственное регулирование и развитая конкурентная среда становятся необходимыми условиями для увеличения количества цифровых сервисов и повышения их качественных характеристик;

— проведение оценки влияния используемых моделей финансирования государственных расходов в отраслях социальной сферы на достижение стратегических целей и задач, определенных в документах стратегического планирования, что предусматривает дальнейшее продвижение проектных принципов финансирования государственных расходов в отраслях социальной сферы, включая обеспечение маневренности при управлении бюджетными средствами.

Финансирование государственных расходов в отраслях социальной сферы определяется выбранным концептуальным подходом к финансовому обеспечению государственных (муниципальных) услуг: финансирование учреждений, предоставляющих государственные (муниципальные) услуги или финансирование самой услуги. В настоящее время ведущие мировые практики свидетельствуют об использовании различных механизмов предоставления средств бюджета для финансирования государственных расходов в отраслях социальной сферы: прямые бюджетные ассигнования, субсидии на финансовое обеспечение государственного (муниципального) задания, субсидии на реализацию государственных (муниципальных) программ и национальных проектов, бюджетные инвестиции, доленое участие публичных партнеров и предоставление государственных (муниципальных) гарантий по проектам государственно-частного партнерства. Каждый из перечисленных механизмов имеет свои преимущества, недостатки и направления совершенствования с учетом современных

векторов развития экономики и социальной сферы в условиях действующих макроэкономических вызовов.

Рассматривая предоставление государственным (муниципальным) учреждениям субсидии на выполнение государственного задания, в основе расчета которой заложен механизм нормативно-подушевого финансирования с использованием дополнительных коэффициентов, к его преимуществам можно отнести объективный механизм расчета объемов финансирования учреждения-получателя бюджетных средств, предоставляющего государственные (муниципальные) услуги, прямую зависимость объема финансирования от количества и соблюдения формализованного стандарта качества предоставляемых государственных (муниципальных) услуг, объективное распределение бюджетных средств между однотипными получателями средств, заинтересованность получателя бюджетных средств в их эффективном использовании. В тоже время нормативно-подушевое финансирование не создает стимулов к улучшению качества оказываемой государственной (муниципальной) услуги, а индикаторы результативности использования субсидии на выполнение государственного задания в рамках заключенного государственного (муниципального) контракта, по существу, отсутствуют [1, 2].

Рассматривая методологические подходы к финансированию государственных расходов в отраслях социальной сферы с использованием механизма нормативно-подушевого финансирования государственных (муниципальных) услуг для государственных и муниципальных учреждений в сочетании с контрактным механизмом, его дальнейшее развитие в условиях современных макроэкономических вызовов нами связывается с разработкой и обоснованием дополнительных (к уже действующим) повышающих коэффициентов к действующему нормативу, применением разовых поощрений/санкций для государственных и муниципальных учреждений социальной сферы с целью финансового стимулирования результативности использования субсидии на выполнение государственного задания в рамках заключенного государственного (муниципального) контракта в части качества услуг в условиях их цифровизации. В условиях активной цифровой трансформации услуг социальной сферы полагаем обоснованным предусмотреть в государственном задании еще один показатель — «количество услуг в онлайн-формате» (например, для государственных (муниципальных) учреждений сферы образования этот показатель отражает востребованность онлайн-курсов и образовательных программ в дистанционной форме с использованием цифровой образовательной среды, развитие виртуальной академической мобильности, для учреждений сферы культуры — востребованность онлайн-мероприятий, в том числе театральных постановок, виртуальных выставок и др.), а при расчете объема финансирования государственного (муниципального) учреждения в форме субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания ввести дополнительный *повышающий коэффициент финансирования для государственных (муниципальных)*

Таблица

Пример применения повышающего коэффициента финансирования для онлайн-услуг, оказываемых образовательной организацией

Базовые нормативы затрат (условный пример)	Объем нормативных затрат с учетом применения коэффициентов	Объем нормативных затрат с применением корректирующего коэффициента, отражающего достижения целевых показателей эффективности деятельности вуза			Увеличение объема нормативных затрат при применении коэффициента, отражающего достижения целевых показателей эффективности деятельности вуза	
92 640,00	125 423,71	Доля услуг онлайн (цифровой потенциал образовательной организации)				
		Диапазон значений целевого показателя, %	Значение коэффициента	Объем нормативных затрат (тыс. руб.)		
		до 12	1,00	125 423,71		0,00
		от 12 до 19	1,20	143 250,04		17 826,33
		20 и более	1,35	156 619,79	31 196,08	

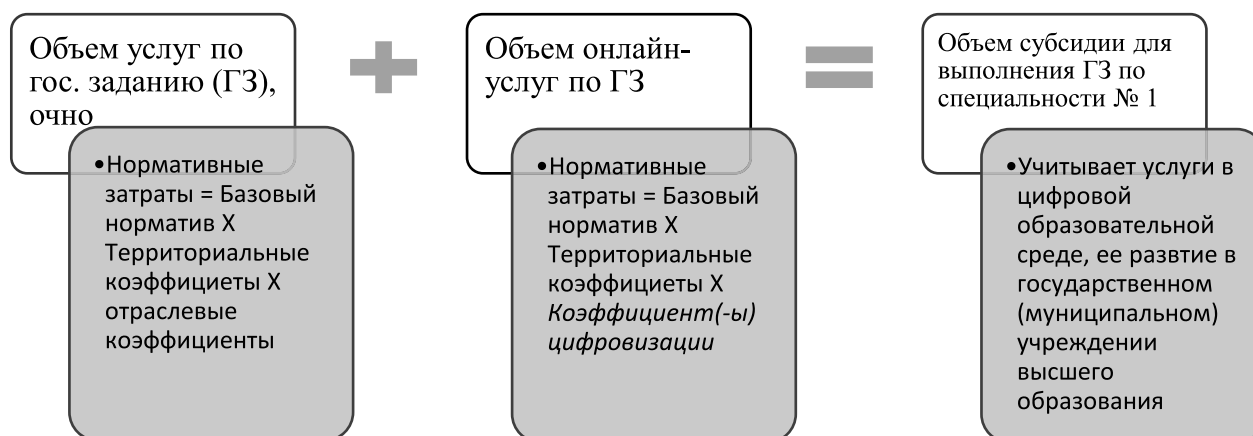


Рисунок. Алгоритм расчета объема субсидии государственному (муниципальному) учреждению социальной сферы на выполнение государственного задания на примере вуза

учреждений, развивающих услуги в онлайн-формате и предусмотреть в части бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение государственного задания расходы на услуги и работы, предоставляемые и выполняемые в онлайн-формате. На рисунке представлен алгоритм расчета объема субсидии государственному (муниципальному) учреждению социальной сферы на выполнение государственного задания на примере вуза.

Повышающий коэффициент финансирования для онлайн-услуг должен соотноситься с целевыми показателями утвержденных национальных проектов, государственных (муниципальных) программ и иных документов стратегического планирования в отраслях социальной сферы. Применительно к государственным (муниципальным) учреждениям образования в качестве такого показателя может рассматриваться показатель раздела 6 Паспорта национального проекта «Образование» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16), определяющий, что к 2024 г. не менее 20% обучающихся будут осваивать отдельные курсы, дисциплины (модули), в том числе

в формате онлайн-курсов, с использованием ресурсов иных организаций, осуществляющих образовательную деятельность, в том числе университетов, обеспечивающих соответствие качества подготовки обучающихся мировому уровню. Соответственно повышающий коэффициент финансирования для онлайн-услуг может быть установлен применительно к диапазону значения указанного целевого показателя «цифрового потенциала» образовательной организации, отражающего востребованность услуг в онлайн-формате, например, см. таблицу.

Предложенные изменения в действующий механизм нормативно-подушевого финансирования государственных (муниципальных) услуг будут способствовать достижению задач национальных проектов, связанных с цифровизацией услуг отраслей социальной сферы, что является крайне актуальным в отраслях образования (федеральный проект «Цифровая образовательная среда» национального проекта «Образование»), здравоохранения (национальный проект «Здравоохранение»), физической культуры и спорта (федеральный проект «Создание для всех категорий и групп населения условий для занятий физической культурой и спортом, массовым

спортом...» национального проекта «Демография»), туризма и др. Кроме того, показатель «увеличение числа посещений мероприятий в онлайн-формате» предлагается сделать системным и ввести в качестве дополнительного целевого показателя национального проекта «Культура» наряду с уже утвержденными в Паспорте данного нацпроекта двумя целевыми показателями — увеличение на 15% числа посещений организаций культуры (%) и увеличение числа обращений к цифровым ресурсам в сфере культуры в 5 раз (млн обращений в год). Полагаем, что в определенной степени данный показатель будет характеризовать и доступность услуг государственных (муниципальных) учреждений культуры для пользователей, принимая во внимание, что национальный проект «Культура» нацелен на доступность таких услуг по всей стране не только в крупных городах, но и в отдаленных населенных пунктах.

2. Васюнина М.Л. Финансовое обеспечение вузов: анализ проблем и направлений развития // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2019. — № 6 (462). — С. 29–40.

3. Соляникова С.П. Системные риски общественных финансов: как определить и минимизировать? // Аудиторские ведомости. — 2020. — № 2. — С. 74–81.

4. Современная архитектура финансов России: монография / под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. — М.: Когито-Центр, 2020. — 488 с.

5. Экономика и экономическая политика в условиях пандемии / под ред. д. экон. наук Кудрина А.Л. — М.: Издательство Института Гайдара, 2021. — 344 с.

6. Cassim Z., Handjiski B., Schubert J. et al. The \$10 trillion rescue: How governments can deliver impact // McKinsey & Company, June 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/the-10-trillion-dollar-rescue-how-governments-can-deliver-impact>.

7. Gentilini U., Almenfi M., Dale P. Social Protection and Jobs Responses to COVID-19: A Real-Time Review of Country Measures. Living paper, version 13 // World Bank. September 18, 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33635>.

Библиографический список:

1. Андреева Е.И., Бычков Д.Г., Феоктистова О.А. COVID-19 и антикризисная социальная поддержка // Финансовый журнал. — 2021. — Т. 13. — № 1. — С. 28–38.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru

Анализ опыта эмиссии инфраструктурных облигаций для финансирования масштабных инфраструктурных проектов

В.В. Понкратов,

к.э.н., директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Н.О. Бондаренко,

стажер-исследователь Центра финансовой политики Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассмотрена практика финансирования масштабных инфраструктурных проектов посредством эмиссии инфраструктурных облигаций в России и зарубежных странах. Выделены отличительные черты, а также преимущества и недостатки данного механизма привлечения инвестиций.

Ключевые слова: инфраструктурные облигации, масштабные инфраструктурные проекты, бюджетное финансирование, государственно-частное партнерство.

Analysis of the experience of issuing infrastructure bonds to finance large infrastructure projects

V.V. Ponkratov,

PhD in Economics, Director of the Center for Financial Policy of the Department of Public Finance of the Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

N.O. Bondarenko,

Research Trainee of the Financial Policy Center of the Department of Public Finance of the Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article considers the practice of financing large-scale infrastructure projects through the issuance of infrastructure bonds in Russia and foreign countries. Distinctive features and advantages and disadvantages of this investment attraction mechanism are highlighted.

Keywords: infrastructure bonds, large infrastructure projects, budget financing, public-private partnership.

Крупные инфраструктурные проекты традиционно рассматриваются как драйверы роста национальных экономик. Помимо создания значительного объема добавленной стоимости в виде физического капитала как непосредственного результата реализации комплекса запланированных мероприятий, такие проекты стимулируют значительный объем спроса на всех типах рынков экономических ресурсов, запуская мощные мультипликационные процессы в большинстве сфер экономики. Кроме того, возведение крупных объектов порождает значительный спрос на трудовые ресурсы, как на этапе строительства, так и в долгосрочной перспективе на этапе дальнейшей эксплуатации.

Реализация подобных мер в период рецессии отвечает требованиям к усилению государственного участия в экономике, предъявленным коронакризисом, и основывается на постулатах кейнсианской теории о необходимости компенсации государством фактического

объема совокупного спроса до уровня эффективного спроса и мультипликационного воздействия на приращение национального дохода.

Стоит отметить, что данный подход был апробирован на заре развития его теоретического обоснования — в годы Великой депрессии в США. Помимо масштабного дорожного и энергетического строительства, в качестве примера можно привести организацию массовых лесопосадок, подразумевавших кроме всего прочего минимальную оплату труда безработных, бесплатную еду и жилье при выполнении работ. За 1933–1941 гг. в посадке леса приняли участие 2 млн человек [3]. Названные и множество аналогичных инфраструктурных проектов позволили вывести американскую экономику из глубочайшего системного кризиса и во многом поддержать население страны [4].

Однако на фоне участвовавших бюджетных дефицитов и растущего размера государственного долга

в современных экономических условиях правительства большинства стран столкнулись с проблемами в финансировании масштабных инфраструктурных проектов. В связи с этим были сформированы различные механизмы обеспечения баланса привлечения бюджетных и внебюджетных средств в указанных целях.

Наиболее распространенной формой реализации крупных инфраструктурных проектов со значительным государственным участием являются соглашения о государственно-частном партнерстве (далее — ГЧП). В рамках данной модели, государство передает частному партнеру во временное пользование объект, подлежащий модернизации, определенные права, или участвует в объединении ресурсов частной и публичной сторонами иным способом в целях осуществления исполнителем своей части соглашения в части строительства/реконструкции объекта общественной инфраструктуры, его дальнейшей эксплуатации и передачи в государственную собственность в будущем [2].

Существуют различные вариации моделей ГЧП, однако, обобщая, можно выделить три механизма финансирования их реализации: за счет собственных средств частного партнера, посредством привлечения банковских кредитов или путем размещения инфраструктурных облигаций (далее — ИО). И если первые два способа являются весьма ограниченными применительно к финансированию крупных инфраструктурных проектов по причине недостаточности средств большинства подрядчиков для их реализации и сложности синдицирования кредитных ресурсов в нашей стране соответственно, то последний, по мнению многих отечественных и зарубежных экспертов, содержит в себе значительный потенциал [1].

Итак, термин «инфраструктурные облигации» нельзя считать устоявшимся. При анализе литературы о финансировании инфраструктурных проектов, несмотря на разнообразие подходов, можно выделить три основных параметра выделения инфраструктурных облигаций:

1. Целевое назначение — финансирование инфраструктурного проекта.
2. Контроль — наличие специального механизма контроля за целевым использованием средств, аккумулированных в ходе выпуска инфраструктурных облигаций.
3. Источник погашения — единственным источником погашения ИО являются доходы как фискального, так и нефискального характера в зависимости от типа экономического субъекта-эмитента, которые образуются в результате реализации инфраструктурного проекта у собственника имущества комплекса.

В США инфраструктурные облигации активно используются для финансирования крупных проектов всеми уровнями публично-правовых образований, а термин закреплен законодательно, однако, помимо 3 признаков используется основной квалифицирующий — эмитент. Им является публично-правовое образование (в первую очередь штаты и муниципалитеты по причине концентрации в их ведении соответствующих вопросов), либо организации, учрежденные или действующие

в интересах публичной власти. Для таких же облигаций, то есть облигаций, целевым образом размещаемых для финансирования инфраструктурного проекта, но частными инвесторами, используется другой термин — проектные облигации. Аналогичный подход сложился и в законодательстве Европейского Союза.

В России термин «проектные облигации» не прижился, и передовое место заняло понятие «инфраструктурные облигации». Этот термин получил универсальное значение и при рассмотрении работ за последние 2 десятилетия, можно сделать вывод, что под ИО часто понимали облигации, которые выпускались в целом для финансирования той или иной инфраструктуры независимо от того, закреплено ли это условие в эмиссионной документации. Например, инфраструктурными называли облигации РЖД, которые выпускались для финансирования проектов компании, хотя документация подобной цели не отражала.

Также стоит отметить, что в российском праве и на практике вместе с развитием концессионных проектов и позднее соглашений о ГЧП, получили широкое распространение такие ценные бумаги, как облигации эмитента-концессионера, являющиеся разновидностью ИО. Этот термин закреплен как в законодательстве о рынке ценных бумаг, так и в правилах биржи и в законодательстве, посвященном инвестированию средств институциональных инвесторов, прежде всего негосударственных пенсионных фондов. Облигации эмитента-концессионера имеют две основополагающие особенности — это цель выпуска — финансирование концессионного соглашения — и соответствующий эмитент, а именно юридическое лицо, заключившее концессионное заключение. На рынке встречаются облигации эмитента-концессионера как обеспеченные, то есть аналог проектных облигаций, так и необеспеченные правами получения дохода по концессионному соглашению.

С 2020 г. в Российской Федерации началось формирование правового определения и регулирования инфраструктурных облигаций. На основании Положения Банка России от 27.03.2020 г. № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг», вступающего в силу с 1 октября 2021 г., можно выделить следующие характерные черты ИО в отечественном юридическом их понимании:

1. Выпуск для целей финансирования исполнения либо концессионного соглашения, либо соглашения о государственном и муниципальном частном партнерстве.
2. Обязательное наличие в эмиссионной документации описания проекта, для финансирования которого облигации размещаются.
3. Наличие механизма контроля за целевым использованием привлеченных денежных средств.
4. Раскрытие информации о порядке использования привлеченных инвестиций.
5. Право владельцев инфраструктурных облигаций на досрочное погашение ценных бумаг в случае установления факта нецелевого использования средств,

полученных при размещении ИО.

Как можно заметить по приведенным положениям, выработанный Центральным банком Российской Федерации подход является достаточно рамочным, и закрепляет за ИО четкую принадлежность к механизму ГЧП. Однако, использование данного инструмента в нашей стране на практике до сегодняшнего дня уже позволило выявить его некоторые преимущества, среди которых можно выделить минимизацию доли бюджетного финансирования крупных инфраструктурных проектов и использования рыночного потенциала широкого круга инвесторов, максимизация эффективности предоставления государственных гарантий с позиции оценки будущих бюджетных эффектов, стимулирования развития национального финансового рынка и сокращение роли банков в финансировании модернизации экономики и др. [7]. Дополнительно можно отметить, что подобная модель выгодна и для частного партнера, прежде всего получением дополнительной поддержки для привлечения проектного финансирования, возможностью льготного дополнительного привлечения кредитных ресурсов за счет предоставления государственных гарантий, а также субсидированием процентных ставок, дополнительными гарантиями востребованности объекта инвестиций, улучшением кредитной истории на финансовом рынке.

Несмотря на наличие отдельных успешных примеров финансирования крупных инфраструктурных проектов посредством размещения ИО и прежде всего в сфере модернизации железнодорожной системы страны, систематизированный подход к привлечению средств подобным образом формируется лишь сейчас при активном содействии Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации и АО «ДОМ.РФ» [8].

Стоит отметить, что использование ИО в классическом их виде в России сдерживается положениями ст. 35 Бюджетного кодекса РФ «Принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов», не предусматривающими финансирования модернизации инфраструктуры в качестве исключения из указанного правила. В связи с этим инфраструктурные облигации в отечественной практике эмитируются проектными компаниями, созданными в рамках проектов с государственным участием. Среди наиболее успешных примеров применения данной схемы можно отметить строительство физкультурно-оздоровительного комплекса и комплекса по переработке твердых бытовых отходов в Нижегородской области, федеральной платной скоростной автодороги «Северный обход Одинцово» (М1), скоростной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург М11 «Нева» и др. [5].

Наибольшее распространение инфраструктурные облигации получили в таких странах мира как США, Австралия, Чили, Индия, Канада, Казахстан, Польша и др., а именно, в странах, в которых значительный бюджетный дефицит сочетается с высоким спросом на реализацию крупных инфраструктурных проектов по причине высокого уровня промышленного развития или острой необходимости модернизации инфраструктуры.

Рассмотрим основные особенности формирования опыта в данном направлении в указанных странах.

Так, в США инфраструктурные облигации можно разделить на два вида: облигации общего покрытия, которые характеризуются отсутствием конкретного источника обеспечения выплат по ним, и облигации, выпускаемые для финансирования реализации конкретного проекта, и, соответственно, выплаты по которым обеспечены денежными потоками, генерируемыми в рамках проекта [6]. Таким образом, доходными источниками, применительно ко второму типу ИО, являются платежи за пользование потребительскими услугами (например, сбор за проезд автотранспортных средств). За счет непосредственной увязки выплат по облигациям и доходных источников данный вид инфраструктурных облигаций получил наибольшее распространение в стране; наибольшая доля инвестиций в инструмент приходится на крупные финансовые институты, а именно пенсионные фонды, кредитные организации и страховые компании. Кроме того, значительный интерес к подобным ценным бумагам со стороны населения обусловлен освобождением доходов по ИО от федеральных налогов и гарантированности выплат региональным законодательством.

Система использования инфраструктурных облигаций в Австралии схожа с утвердившейся в США. Однако особенность реализации крупных инфраструктурных проектов в стране заключается в законодательном ограничении сфер, предусматривающих эмиссию ИО. К ним относится лишь строительство и модернизация объектов наземного и воздушного транспорта, а также ЖКХ (электро-, газо- и водоснабжение). Выбор закрепленных прав сфер обусловлен направленностью государственной политики на снижение монополии в данных областях и на повышение качества конечного общественного продукта.

Дополнительно необходимо обратить внимание на неудачные примеры из мировой истории становления практики эмиссии инфраструктурных облигаций. Так, в Казахстане, практика финансирования крупных инфраструктурных проектов при помощи ИО не только оказалась недостаточно удачной на этапе ее становления, но и во многом усугубила прохождение республикой Мирового финансового кризиса 2008 г. Именно тогда в стране произошел дефолт по данному типу государственных ценных бумаг, сопровождавшийся высокими темпами инфляции. Основные недостатки сложившегося на тот момент в Казахстане подхода заключаются в отсутствии четкой нормативно-правовой регламентации порядка и источников погашения данных облигаций, а также соответствующей государственной программы. В итоге весь пакет ИО был выкуплен государством, и проектное инвестиционное финансирование было заменено бюджетным.

Таким образом, в настоящий момент применяются в России и за рубежом различные механизмы финансирования крупных инфраструктурных проектов, но существует объективная потребность в разработке новых инструментов.

Библиографический список:

1. Балынин И.В. Как исправить ключевые ошибки подготовки и реализации национальных проектов в Российской Федерации? // Аудиторские ведомости. — 2020. — № 1. — С. 117–119.
2. Государство и бизнес: основы взаимодействия: учебник / М.Е. Косов, А.В. Сигарев, О.Н. Долина и др. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 295 с.
3. Давыдов А.Ю. «Новый курс» президента Ф.Д. Рузвельта: экономические аспекты // Россия и Америка в XXI веке. — 2018. — № 1. — С. 2.
4. Дзарасов С.С. Куда Кейнс зовет Россию? — М.: Алгоритм, 2012. — 304 с.
5. Обзор практики финансирования развития городской инфраструктуры в зарубежных странах и в России // Фонд «Институт экономики города». — М., 2020. — 31 с.
6. Сазыкина С.А. Инфраструктурные облигации: зарубежный опыт и риски применения в России // Научный результат. Экономические исследования. — 2018. — Т. 4. — № 1. — С. 94–98.
7. Соляникова С.П. Результативность государственных расходов: проблемы оценки и мониторинга // Дайджест-финансы. — 2014. — № 1. — С. 49–57.
8. Фрумина С.В. Российская практика функционирования институтов развития: нужны ли изменения в регулировании? // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24. — № 4. — С. 954–967.

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»



Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ:
 - в редакции: (499) 152-0490, podpiska@ideg.ru
 - в любом отделении почтовой связи по подписному каталогу
- НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ:
 - через электронные библиотеки: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU; Университетская библиотека ONLINE; Базы данных East View

Внедрение системы контроллинга в государственном секторе¹

А.С. Ложечко,

к.э.н., доцент Департамента общественных финансов Финансового факультета, заместитель декана по развитию образовательных программ и международному сотрудничеству Финансового факультета, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: в статье анализируются ключевые предпосылки внедрения системы контроллинга в государственном секторе, в т.ч. исследуются отдельные вопросы недостаточной эффективности существующей системы управления финансами государственного сектора, влияния внешних и внутренних факторов экономической среды, изменения подходов к государственному управлению (в связи с внедрением инструментов и методов New Public Management, Good Governance, New Public Administration), а также цифровизации экономики. На основе проведенного анализа определены пять фаз внедрения системы контроллинга в государственном секторе.

Ключевые слова: контроллинг, государственный сектор, бюджет, New Public Management, Good Governance, New Public Administration.

Implementation of the controlling system in the public sector

A.S. Lozhechko,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Public Finance of the Faculty of Finance, Deputy Dean for the Development of Educational Programs and International Cooperation of the Faculty of Finance of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the analysis of the key prerequisites for the implementation of a controlling system in the public sector, including insufficient efficiency of the existing public sector financial management system, the influence of external and internal factors of the economic environment, changes in approaches to public administration (in connection with the introduction of tools and methods of New Public Management, Good Governance, New Public Administration), as well as the digitalization of the economy are investigated. Based on the analysis, five phases of implementation of a controlling system in the public sector have been identified.

Keywords: controlling, public sector, budget, New Public Management, Good Governance, New Public Administration.

Введение

Развитие теории и практики контроллинга в корпоративном секторе продолжается достаточно длительное время. Становление системы контроллинга как важной функциональной сферы деятельности экономического субъекта и использование в контроллинге внутрифирменного планирования и системы расчета издержек началось еще до 1930-х гг. В настоящее время контроллинг в управлении финансами коммерческих организаций играет достаточно существенную роль, позволяя координировать между собой множество планов и прогнозов, выстраивать учетную, контрольную и информационную системы для обеспечения принятия верных управленческих решений. Кроме того, важной вехой в развитии контроллинга стала его цифровая трансформация (в т.ч. полная автоматизация), внедрение аналитики больших данных.

При этом вопрос возможности внедрения системы контроллинга в государственном секторе все еще остается открытым, в т.ч. вызывают дискуссию два важных вопроса — существует ли необходимость внедрения системы контроллинга (возможно ли выделить определенные предпосылки данного процесса в текущих условиях) и каковы должны быть основные фазы внедрения с учетом специфики государственного сектора.

Данное исследование было проведено с учетом выводов, содержащихся в работах представителей научных школ Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в области управления финансами государственного сектора, в т.ч. совершенствования системы государственного финансового контроля и построения системы контроллинга в государственном секторе С.П. Соляниковой [8], О.А. Поляковой

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

и Р.А. Аладарова [6], Н.С. Шмиголь [12], М.Л. Васюниной [4], С.В. Фруминой [11], Е.А. Федченко [10].

Предпосылки внедрения системы контроллинга в государственном секторе

Внедрение системы контроллинга в деятельность экономических субъектов государственного сектора, определение этапов и темпов требует выявления предпосылок формирования такой системы.

Во-первых, фактором-основанием создания системы контроллинга в экономическом субъекте выступает недостаточная эффективность существующей системы управления финансами государственного сектора:

— отсутствие системного подхода к управлению финансами государственного сектора, когда координация между прогнозами и планами органов государственной власти и местного самоуправления отсутствует, либо недостаточно развита; применение устаревших методов планирования и анализа;

— существующие государственные автоматизированные информационные системы содержат значительный объем оперативной информации, но ее анализ для целей государственного управления не проводится;

— созданные внутри субъектов управления финансами государственного сектора контрольные подразделения (субъекты внутреннего финансового аудита) сосредоточены на анализе узкого круга вопросов и не выполняют координирующей роли;

— существование вакуума, связанного с отсутствием функционального элемента управления, обладающего одновременно координирующей, учетной, информационной и контрольной функциями, инструменты и методы которого имеют прогностический характер.

Во-вторых, принятие управленческих решений в государственном секторе происходит под воздействием внешних и внутренних факторов [2]: экономических, финансовых, технологических, природных, социальных, политических, управленческих (внутренних) и др. Особенно следует отметить, что существуют внешние факторы, которые носят комплексный характер, требующий серьезного информационного обеспечения принимаемых решений. В первую очередь, к таким факторам относится макроэкономическая неопределенность (в т.ч. политическая неопределенность [9]) и формирующиеся под ее воздействием экономические, финансовые и иные риски. Важнейшее требование, предъявляемое к государству, заключается в способности функционировать в постоянно изменяющихся условиях (глобальных кризисах, проблемах социально-экономического развития).

В-третьих, существенным образом изменяются подходы к государственному управлению: постепенно внедряются инструменты и методы корпоративного управления: New Public Management, Good Governance, New Public Administration и др.

В концепции New Public Management используют такие управленческие инструменты и подходы, как контроль результатов, конкурентное производство общественных товаров, ответственность за ресурсы,

стандарты и показатели деятельности [14]. Аналогично, среди индикаторов оценки надлежащего государственного управления Good Governance [16] появляется требование оперативности, эффективности, результативности, справедливости и инклюзивности. Иными словами, принципы и подходы корпоративного управления внедряются в государственный сектор. Внедрение системы контроллинга в государственный сектор возможно при активном применении стратегических подходов корпоративного сектора, обеспечивающих управленческую гибкость, что позволит повысить эффективность управления государственными расходами [3] и доходами.

В-четвертых, внедрение системы контроллинга сопровождается появлением новых целей и задач в управлении государственными финансами, выявлением несогласования целей управления на уровне одного экономического субъекта и при межведомственном взаимодействии.

В центре внимания «контроллинговых» мероприятий в сфере управления результативностью находятся планирование стратегий, целей, и контроль степени их достижения [13, 5]. Важную роль при этом играет степень согласованности целей и наличие сформулированных подходов к системе планирования. Система внутренней и внешней отчетности, функционирование которой необходимо для оценки степени достижения целей, должна основываться на системе специальных показателей.

С точки зрения международной практики, «контроллеры разрабатывают и сопровождают управленческий процесс по постановке целей, планированию и управленческому контролю, чтобы каждое лицо, принимающее решения, могло действовать в соответствии с согласованными целями; обеспечивают сознательную заботу о будущем и таким образом делают возможным использование возможностей и управление риском; объединяют задачи и планы организации в целостную структуру; разрабатывают и поддерживают все системы управленческого контроля; обеспечивают качество данных и предоставляют важную для принятия решений информацию; являются «экономической совестью» и потому стремятся к процветанию всей организации».

Применительно к государственному сектору, комплексная миссия контроллинга заключается в сопровождении и координации постановки целей, планирования и контроля процесса управления как на макроуровне (управление социально-экономическим развитием государства в отношении субъекта контроллинга через реализацию бюджетных и иных полномочий), так и на микроуровне (обеспечение эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта). Кроме того, одной из важнейших задач системы контроллинга является анализ вероятности реализации рисков.

В-пятых, наблюдаемая в глобальном масштабе цифровизация экономики, требует перестройки системы принятия решений в государственном секторе. Внедрение системы контроллинга в государственном секторе

позволит решить ряд проблем: недостаточное информационное обеспечение принимаемых решений, низкая оперативность в формировании необходимой информации, слабая координация или наличие существенного временного лага при передаче информации между экономическими субъектами государственного сектора, слабая аналитическая обработка накопленной информации (анализ больших данных).

В условиях цифровой трансформации финансов важную роль в становлении системы контроллинга приобретает наличие у сотрудников субъектов контроллинга компетенций в области работы с государственными информационными системами (например, ГИС УОФ «Электронный бюджет», Порталом государственных программ, ЕИС в сфере закупок, информационно-аналитическими системами контрольно-счетных органов Российской Федерации) и иными аналитическими информационными системами (СПАРК, Bloomberg), анализа больших данных и машинного обучения, так как итогом «контроллинговых» мероприятий является предоставление лицам, принимающим управленческие решения, обработанной и проанализированной информации, позволяющей принимать эффективные управленческие решения и минимизировать риски.

Фазы внедрения системы контроллинга в государственном секторе

Выделим пять фаз внедрения системы контроллинга:

1. Принятие решения о внедрении системы контроллинга.
2. Определение факторов внешней и внутренней среды экономического субъекта, оказывающих ключевое влияние на формирование и дальнейшее функционирование институциональной среды системы контроллинга.
3. Определение цели и задач, организационной модели системы контроллинга.
4. Внедрение системы контроллинга, определение центров ответственности, разработка (модернизация) инструментария системы контроллинга, формирование методической и кадровой базы ее функционирования.
5. Мониторинг эффективности функционирования развернутой системы контроллинга.

На *первой фазе* предполагается решение следующих задач:

1. Выявление негативного тренда динамики показателей деятельности экономического субъекта. При значительном ухудшении значений показателей внедрение системы контроллинга следует отложить в целях экономии финансовых ресурсов и снижения вероятности реализации рисков.
2. Формирование сигналов о негативном влиянии факторов внешней и внутренней среды экономического субъекта и формирующихся под их воздействием рисков. В данном случае формирование системы контроллинга играет превентивную роль.
3. Анализ развития кадрового потенциала. Помимо необходимости обеспечения достаточным объемом

финансовых ресурсов, направляемых на формирование системы контроллинга, экономический субъект должен быть обеспечен квалифицированными кадрами и учитывать вероятность реализации рисков «сопротивления» внедрению системы контроллинга.

4. Определение эффективности существующих систем учета и анализа, задействованных в функционировании системы контроллинга; временные и финансовые затраты на их модернизацию.

Вторая фаза внедрения системы контроллинга заключается в определении факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на формирование институциональной среды. Проведение анализа данных факторов представляется возможным и достаточным провести с применением инструмента корпоративного стратегического менеджмента — PEST-анализ.

Для государственного сектора существенную роль играют *политические факторы*, оказывающие влияние на принятие управленческих решений. Оценка влияния *экономических факторов* производится на основе динамики макроэкономических показателей (ВВП, инфляция, курс валют); *социальных факторов* — на основе показателей социально-экономической статистики; *технологических факторов* — на основе динамики развития наукоемких видов экономической деятельности, цифровой трансформации экономики и других факторов.

Факторы внутренней среды, влияющие на принятие управленческих решений в экономическом субъекте, зависят от характера деятельности экономического субъекта, целей и задач его функционирования, и определяются в процессе внедрения системы контроллинга.

Принятие управленческих решений в условиях влияния факторов внешней и внутренней среды, таким образом, опирается на ключевые инструменты системы контроллинга — системы сбалансированных показателей и системы управленческого учета.

Под системой сбалансированных показателей следует понимать инструментарий контроллинга, обеспечивающий процесс принятия эффективного управленческого решения, направленного на достижение установленных целей — эффективного и целевого использования бюджетных средств / эффективного исполнения бюджетных полномочий. Система сбалансированных показателей включает в себя как количественные, так и качественные показатели деятельности экономического субъекта сектора государственного управления.

При этом разрозненные показатели объединяются в совокупность, построенную на основе выявления причинно-следственных связей, что обеспечивает детальный подход к реализации процессов для достижения стратегических целей экономического субъекта.

Иными словами, данная система направлена на достижение целей экономического субъекта через взаимосвязь внутренней и внешней среды.

На *третьей фазе* внедрения необходимо определить цель, задачи и организационную модель системы контроллинга.

С учетом подходов к организации системы контроллинга и структуры государственного сектора [15], следует отметить, что контроллинг в государственном секторе направлен на координацию систем планирования, контроля и информационного обеспечения принимаемых управленческих решений, выстраивание системы учета, аудита на макро- и микроуровне для достижения: эффективного и целевого использования бюджетных средств в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта; эффективного исполнения бюджетных и иных полномочий.

Постановка задач системы контроллинга неразрывно связана с реализацией функций: координирующей, учетной, контрольной и информационной. При этом ключевые задачи функций варьируются в зависимости от экономического субъекта.

Так, реализация координирующей функции связана с налаживанием механизма взаимодействия системы контроллинга с другими структурными подразделениями экономического субъекта с точки зрения подчиненности, документооборота, информационного взаимодействия, поддержкой системы планирования. Координирующая функция направлена на:

- координацию отдельных элементов системы планирования внутри экономического субъекта, координацию планов экономических субъектов государственно-го сектора, агрегирование планов на разных уровнях;

- обеспечение информационной поддержки разработки планов и координацию информационного обмена между структурными подразделениями и экономическими субъектами;

- анализ разработанных планов на предмет их полноты и реализуемости.

Учетная функция, опирающаяся на систему управленческого учета, удовлетворяющего требованиям архитектуры системы контроллинга, направлена на сбор и обработку информации, проведение модернизации, унификации методов и подходов к оценке результатов деятельности организации.

Реализация контрольной функции направлена на проведение сравнительного анализа степени фактического достижения поставленных целей (сравнение «план/факт»), определение и обоснование допустимых значений отклонений, анализ их причин.

Реализация информационной функции заключается в построении информационной системы, информационных потоков, стандартизации каналов и носителей информации, сборе, обработке и анализе данных, необходимых для принятия управленческих решений, а также в последствиях принятых решений, проведении цифровизации системы управления (системы контроллинга), разработке методического и прикладного инструментария для реализации функций системы контроллинга.

Выделим две основные модели реализации системы контроллинга в управлении экономическим субъектом государственного сектора: создание обособленного структурного подразделения (либо наделение соответствующими полномочиями сотрудника

экономического субъекта), либо создание координирующей сети путем распределения функций и задач системы контроллинга между существующими структурными подразделениями (без создания обособленного подразделения).

Выбор модели осуществляется исходя из особенностей организационной структуры экономического субъекта (например, при задействовании механизма аутсорсинга при реализации функций (задач), эффективность и результативность которых подлежит анализу и оценке со стороны системы контроллинга), управленческой структуры, сложившейся практики делового оборота, существующими центрами ответственности.

Однако вне зависимости от выбранной модели, экономическому субъекту необходимо соблюдать требования формирования инновационного элемента поддержки принятия управленческих решений:

- рассматривая систему контроллинга как метафункциональный элемент государственного управления, необходимо отметить, что в рамках отдельно взятого экономического субъекта система контроллинга должна быть комплексной (всеобщей) — пронизывать все управленческие процессы, координировать планы и контрольные мероприятия;

- система контроллинга должна обладать широкими правами на получение всей необходимой для ее функционирования информации, а сотрудники субъектов системы контроллинга должны обладать необходимыми управленческими и аналитическими компетенциями и знаниями в области финансов общественного сектора и государственного (муниципального) управления (вне зависимости от применяемой модели);

- система контроллинга в государственном секторе должна быть внутренне и внешне скоординирована: обладать внутренним единством и прозрачностью функционирования, быть подотчетной руководителю экономического субъекта, а, с другой стороны — обладать целостностью, прочными взаимосвязями между субъектами контроллинга, иметь оперативное информационное взаимодействие;

- совместно с лицами, принимающими управленческие решения на основании информации, полученной от системы контроллинга, нести со-ответственность за последствия таких решений. Со-ответственность обусловлена двумя причинами: субъект системы контроллинга несет ответственность за качество и своевременность подготовленной информации, за верность аналитических выводов, а система контроллинга, организуя и сопровождая процессы постановки целей, планирования и прогнозирования, оказывает содействие правильности и своевременности принимаемых управленческих решений.

На данном этапе определяются механизмы обеспечения финансовой и функциональной независимости системы контроллинга. Необходимо определить методические и организационные основы системы контроллинга, включая вопросы агрегирования и обработки информации, предоставляемой субъектами системы

контроллинга лицам, принимающим решения.

На *четвертой фазе* внедрения системы контроллинга определяются «центры ответственности» (организационные единицы экономического субъекта, либо их совокупности, эффективность и результативность которых будет оценивается системой контроллинга): центр стратегического результата, центр развития, центр затрат, центр финансового учета, центр финансового ответственности профессиональной области обеспечения деятельности в разрезе функциональных областей.

На основе центров ответственности создается финансовая структура, направленная на решение задач построения системы контроллинга: распределение полномочий и ответственности, управление затратами и достижение результатов. Каждый из элементов финансовой структуры несет ответственность за достижение критериев оценки системы сбалансированных показателей, и обеспечивает эффективную систему мотивации персонала (KPI). Реализация подходов к построению и функционированию системы контроллинга осуществляется на основе механизмов бюджетирования.

Для достижения целей системы контроллинга каждому центру финансовой ответственности формируется бюджет, в процессе исполнения которого, центр ответственности стремится к эффективному исполнению расходов (затрат).

Таким образом, четвертая фаза внедрения определяет не только модель построения системы контроллинга, центры ответственности, но и разрабатывает инструментарий (бюджетирование, управленческий учет, система сбалансированных показателей, система KPI).

Следует отметить, что на данной фазе внедрения создаются новые и корректируются существующие процедуры и механизмы учета, составления отчетности, прогнозирования, планирования и контроля.

Необходимо установить, что темпы внедрения системы контроллинга зависят от оперативности реализации фаз, существующей организационной структуры экономического субъекта и практики информационного обмена. Наиболее продуктивным представляется эволюционное, пошаговое внедрение системы контроллинга, когда результаты реализации каждого этапа обсуждаются отдельно (и корректируются при необходимости).

Распространяя подходы внедрения системы контроллинга в деятельность организаций корпоративного сектора [1, 7] на деятельность экономических субъектов государственного сектора, следует отметить важность «эксплуатационного блока» — *пятой фазы* внедрения. На данной фазе производится мониторинг функционирования системы контроллинга, корректируется инструментарий, осуществляется повышение квалификации сотрудников, упрочнение позиций системы контроллинга в управленческой структуре экономического субъекта и расширяется набор функций.

Таким образом, необходимость внедрения контроллинга как принципиально новой системы управления

в государственном секторе обусловлена отсутствием функционального элемента управления, обладающего одновременно координирующей, учетной, информационной и контрольной функциями, инструменты и методы которого имеют прогностический характер. Определены пять фаз внедрения системы контроллинга, связанных с принятием решения о внедрении, определением факторов внешней и внутренней среды экономического субъекта, определением цели и задач, организационной модели системы контроллинга, непосредственным внедрением, мониторингом эффективности ее функционирования. Определены ключевые инструменты системы контроллинга: бюджетирование, управленческий учет, система сбалансированных показателей, система KPI.

Библиографический список:

1. Ангелина И.А., Попова И.В. Этапы внедрения контроллинга в управление предприятием в условиях социальной ответственности бизнеса // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2018. — Т. 8. — № 3А. — С. 268–278.
2. Аркадьева О.Г., Березина Н.В. Дискуссионные вопросы теории и практики риск-менеджмента в секторе государственного управления // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2019. — Т. 15. — № 4 (373). — С. 745–760.
3. Бальнин И.В. Проблемы управления расходами региональных бюджетов в Российской Федерации: монография. — М.: Русайнс, 2020. — 288 с.
4. Васюнина М.Л. Контроль за использованием государственного имущества: в поисках новых подходов и инструментов // Финансы. — 2021. — № 2. — С. 42–48.
5. Миссия контроллера // International Group of Controlling [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.igc-controlling.org/fileadmin/pdf/controller-rus-2013.pdf> (дата обращения: 27.09.2021).
6. Полякова О.А. Аландаров Р.А. Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической неопределенности // Вестник Финансового университета. — 2015. — № 5 (89). — С. 6–12.
7. Попченко Е.Л. Бизнес-контролинг. — М.: Альфа-Пресс, 2006. — 288 с.
8. Соляникова С.П. Системные риски общественных финансов: как определить и минимизировать? // Аудиторские ведомости. — 2020. — № 2. — С. 74–81.
9. Федорова Е.А., Мусиенко С.О., Федоров Ф.Ю. Индекс политической неопределенности для российской экономики: текстовый анализ // Экономическая наука современной России. — 2019. — № 2 (85). — С. 52–64.
10. Федченко Е.А. Концепция учетно-аналитического и контрольного обеспечения системы контроллинга финансово-хозяйственной деятельности государственных учреждений // Управленческий учет. — 2021. — № 8–2. — С. 322–330.
11. Фрумина С.В. Нормативно-правовое сопровождение внутреннего финансового аудита в Российской Федерации // Аудиторские ведомости. — 2021. — № 1. — С. 26–29.
12. Шмиголь Н.С. Современные концептуальные подходы

к управлению финансами государственного сектора // Финансовая жизнь. — 2021. — № 2. — С. 52–55.

13. Becker K., Weise F. Controlling fur die offentliche Verwaltung, in: Gleich R., Moller K., Seidenschwarz W., Stoi R. // Controllingfortschritte. — Munchen, 2002. — 21 p.

14. Garcia-Sanchez I.M., Cuadrado-Ballesteros B. New Public Financial Management. A. Farazmand (ed.) // Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy and Governance. Springer International Publishing. Switzerland, 2016. — Pp. 1–6.

2016. — Pp. 1–6.

15. Government Finance Statistics Manual // International Monetary Fund [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/GFS/Manual/2014/gfsfinal.pdf> (дата обращения: 27.09.2021).

16. What is Good Governance? // United Nations ESCAP [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/good-governance.pdf> (дата обращения: 27.09.2021).

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru



Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

ПОДПИСКА

- НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ:
 - в редакции: (499) 152-0490, podpiska@ideg.ru
 - в любом отделении почтовой связи по подписному каталогу
- НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ:
 - через электронные библиотеки: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU; Университетская библиотека ONLINE; Базы данных East View

реклама

Финансовая стратегия инновационного развития в сфере слияний и поглощений

Е.В. Меньшиков,

соискатель Департамента финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: цель статьи — разработка понятия финансовой стратегии инновационного развития в сфере слияний и поглощений. Для достижения данной цели был проведен критический анализ литературы и рассмотрены фундаментальные определения финансовой стратегии, а также области их решения и задачи. Обсуждаются основные компоненты финансовой стратегии: цели, принципы, методы и детерминанты. По итогам исследования выявлены особенности управления сделками слияний и поглощений, уточнены технологические мотивации и требования к содержанию стратегии M&A, отражающие основные задачи инновационного развития промышленных предприятий и сущность изменений рынка M&A в секторе промышленного производства, что обосновывает императивы прогнозного моделирования и выбора методического инструментария принятия и оценки управленческих решений по вопросам разработки финансовой стратегии и ее реализации. Дана авторская трактовка понятия «финансовая стратегия инновационного развития в сфере слияний и поглощений».

Ключевые слова: инновационное развитие, слияния и поглощения (M&A), финансовая стратегия, промышленные предприятия.

Financial strategy of innovative development in the field of mergers and acquisitions

E.V. Menshikov,

Applicant of the Department of Financial and Investment Management, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the purpose of the article is to develop the concept of a financial strategy for innovative development in the field of mergers and acquisitions. To achieve this goal, a critical analysis of the literature was carried out and the fundamental definitions of financial strategy, as well as the areas of their solution and tasks were considered. The main components of the financial strategy are discussed: goals, principles, methods and determinants. Based on the results of the study, the features of managing mergers and acquisitions were identified, technological motivations and requirements for the content of the M&A strategy were clarified, reflecting the main tasks of innovative development of industrial enterprises and the essence of changes in the M&A market in the industrial production sector, which justifies the imperatives of predictive modeling and the choice of methodological tools for making and evaluating management decisions on the development of a financial strategy and its implementation. The author's interpretation of the concept of «financial strategy of innovative development in the field of mergers and acquisitions» is given.

Keywords: innovative development, mergers and acquisitions, financial strategy, industrial enterprises.

Введение

Проблема разработки финансовой стратегии в сфере слияний и поглощений давно привлекает внимание отечественных исследователей и практиков. В России этой проблеме посвящены научные работы Рогозина С.С. [7], Абалакиной Т.Г., Ибрагимовой А.Ж. [1], Бытдаева Х.О. [2], Пугачевой Т.А. [6] и многих других. Анализируя существующие источники и литературу, можно сделать вывод, что одним из дискуссионных вопросов в изучении проблемы разработки финансовой стратегии является ее роль в системе управления устойчивым развитием предприятия. В отечественной науке эта проблема освещается в единичных работах. Современные

исследования, касающиеся изучения финансовой стратегии развития на основе неорганического роста, носят частный характер. Эта ситуация в том числе становится причиной низкого качества разрабатываемых методических рекомендаций по проведению сделок, низкого качества прогнозов и недостаточной эффективности сделок. В конечном итоге большинство слияний и поглощений терпят неудачу.

Мало изученной остается специфика сделок слияний и поглощений компаний, осуществляющих инновационную деятельность. Существующие по данной проблеме исследования [3, 4, 5, 8] в основном посвящены анализу мотивов слияний и поглощений в области

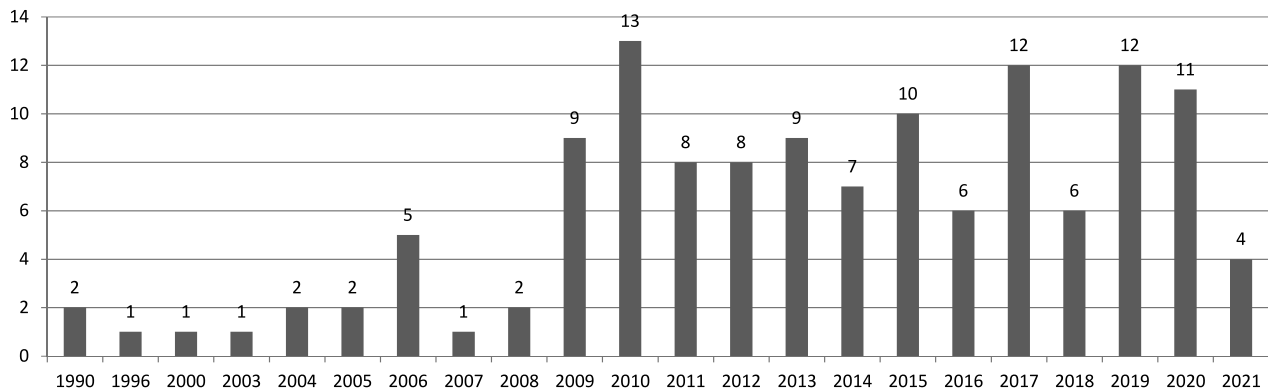


Рис. 1. Распределение 132 научных статей по годам

инновационного развития, оценке инновационного потенциала слияний и поглощений, факторов, влияющих на эффективность сделок M&A инновационных предприятий [10, 12]. Зарубежными авторами исследуется влияние сделок слияний и поглощений на инвестиции инновационных предприятий, в т.ч. на НИОКР, их интенсивность и общие затраты на инновации [11, 14, 15].

Существующая база литературы характеризуется отсутствием комплексных работ в области разработки финансовой стратегии в сфере слияний и поглощений для целей инновационного развития предприятия. Следуя актуальным исследовательским трендам, наше исследование направлено на нивелирование некоторых пробелов существующих исследований данной проблематики.

Результаты

Модернизация национальной экономики невозможна без вовлечения в этот процесс промышленных предприятий и их ориентации на инновационную модель развития экономической деятельности. Решение этой задачи требует ускорения роста инновационной активности отечественных промышленных предприятий, показатели которой сегодня имеют крайне волатильную динамику и характеризуются чередованием этапов снижения и незначительного роста (см. таблицу).

В данном исследовании определены основные угрозы, препятствующие инновационному развитию отечественных промышленных предприятий в условиях становления цифровой экономики: 1) нехватка компетентных кадров для цифровизации бизнеса; 2)

недостаток средств, значительные затраты на НИОКР и высокий экономический риск инноваций; 3) слаборазвитая инновационная и цифровая инфраструктура; 4) низкий уровень государственной поддержки инновационной деятельности; 5) разрыв в возможностях использования ИКТ в регионах.

С учетом данных угроз и ряда факторов, влияющих на устойчивость развития в современных экономических условиях [9, 13], стратегия внешнего роста, возможного за счет стратегий приобретений и слияний, вертикальной интеграции и диверсификации, рассматривается в исследовании как наиболее перспективная для крупных компаний. Приоритетной стратегией роста промышленных предприятий, которая несет в себе ряд ключевых преимуществ, и непосредственно влияет на создании ценности и способствует цифровой трансформации бизнеса, является стратегия M&A.

Для выявления требований к стратегиям слияний и поглощений промышленных предприятий был проведен критический анализ корпуса теоретической и эмпирической литературы из 132 научных статей по проблеме слияний и поглощений инновационных компаний (рис. 1). В результате анализа: выявлены факторы, детерминирующие изменения на рынке M&A в секторе промпроизводства; обобщены основные технологические мотивации слияний и поглощений (рис. 2); определены изменения, которые необходимо внести в текущие стратегии предприятий (рис. 3).

В зависимости от приоритетов и целей инновационного развития предприятия технологические мотивации сделок M&A могут принимать различные формы и их

РЫНОК M&A ФАКТОРЫ

Реализуемые меры государственной поддержки смягчают воздействие последствий пандемии на промышленное производство. Завершение этих программ приведет к увеличению активности на рынке, вызванной кризисом и реструктуризацией.

Осознание ценности консолидации в целях цифровых трансформаций руководством компаний ведет к росту рынка. Преимущества масштаба в некоторых отраслях промышленности выходят за рамки классической рентабельности.

Слияния и поглощения могут предоставить необходимые возможности роста даже на стабильных и падающих рынках. Финансовая стабильность и стратегическая дальновидность позволит воспользоваться возможностями заключения сделок M&A и выполнить структурированные планы создания стоимости.

Рис. 2. Факторы, детерминирующие изменения на рынке M&A в секторе промпроизводства

Таблица

Показатели инновационной деятельности организаций промышленного производства в 2017–2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019
Отгруженные товары и выполненные работы и услуги, млрд руб.	50 873	61 292	63 167
В том числе инновационные товары, работы, услуги, млрд руб.	3403	3693	3871
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, %	6,7	6,0	6,1
Инновационные товары, работы, услуги, вновь внедренные или подвергшиеся значительным технологическим изменениям за последние три года в Российской Федерации, млрд руб.	2435	2392	2497
Доля вновь внедренных или подвергшихся значительным технологическим изменениям в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг за последние три года, %	71,5	64,8	64,5



Рис. 3. Требуемые изменения стратегий роста с использованием М&А

комбинации: 1) снижение затрат (экономия от масштаба, снижение затрат на НИОКР); 2) создание синергии для создания новых возможностей (разработки новых продуктов); 3) укрепление ключевых компетенций и создание специализированных навыков; 4) снижение неопределенности и уровня риска; 5) стратегические соображения (приобретения с целью заместительной технологии или получение доступа к ценным ресурсам,

интернализация побочных эффектов знаний и т.д.).

Слияния и поглощения могут стать основой цифровых трансформации промышленных предприятий. Чтобы сохранить конкурентные преимущества и обеспечить устойчивый рост за счет М&А, предприятиям следует внести ряд изменений в существующие стратегии (рис. 3), обеспечив адекватное организационное и финансовое обеспечение сделки, включающее финансовую



Рис. 4. Подходы к определению финансовой стратегии

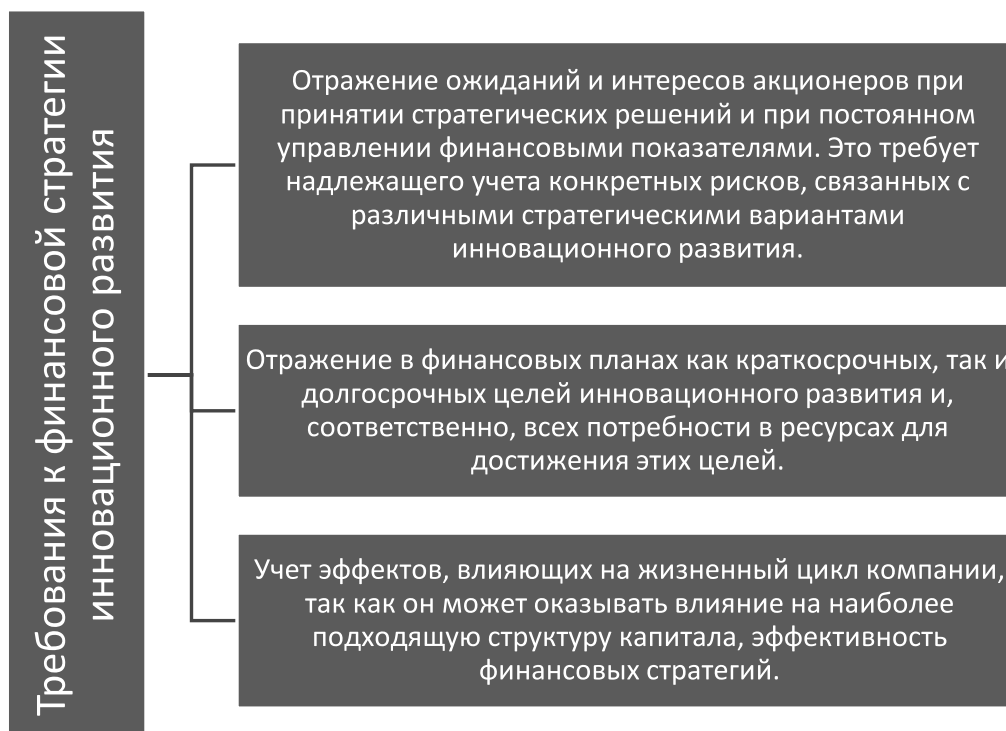


Рис. 5. Требования к финансовой стратегии инновационного развития в сфере слияний и поглощений

стратегию слияний и поглощений.

Анализ эмпирических исследований показал, что несмотря на потенциальные преимущества, слияния и поглощения не всегда позволяют достигать запланированные цели инновационного развития. Успех сделки во многом зависит от того, смогут ли компании реализовать «синергию выгод и затрат». Поэтому финансовые аспекты играют приоритетную роль в разработке, реализации и оценке стратегий слияний и поглощений инновационно-активных предприятий.

В статье также проанализированы определения финансовой стратегии, существующие в литературе по финансовому менеджменту (рис. 4). Вне зависимости от воспринимаемого подхода финансовая стратегия затрагивает целый ряд вопросов, которые связывают финансовые рынки, а также конкурентные стратегии.

Финансовая стратегия инновационного развития в сфере M&A должна стимулировать принятие решений, связанных с активами и обязательствами, и учитывать ряд требований (рис. 5), в том числе обеспечение тесной взаимосвязи между инновационной стратегией и спросом на капитал. Решение о выборе конкретных источников финансирования зависит от индивидуальных особенностей конкретных компаний: уровень капиталоемкости, возможность гибкого формирования структуры производства инновационных товаров или услуг, способность адаптироваться к изменениям внешней среды, технологическое развитие, рыночное положение. При разработке финансовой стратегии инновационного развития в сфере слияний и поглощений определяются долгосрочные цели финансовой

деятельности, отражающие цели и плановые значения программы инновационного развития предприятия (рис. 6). В рамках финансовой стратегии слияний и поглощений определяются направления деятельности, которые в дальнейшем будут формировать финансовую политику предприятия (рис. 7). Два из перечисленных направлений соответствуют области финансов — стратегия, ориентированная на оптимизацию финансовых результатов, и стратегия формирования позиции на рынке капитала.

Финансовая стратегия, ориентированная на экономический рост, связана с инновационной стратегией, которая фокусируется на деятельности, направленной на достижение запланированного экономического роста. Стратегия, ориентированная на минимизацию затрат, не отражает все области управления финансами, поэтому ее следует использовать в сочетании с другими направлениями.

Выводы

1. В статье выявлены особенности управления сделками слияний и поглощений, уточнены технологические мотивации и требования к содержанию стратегии M&A, отражающие основные задачи инновационного развития промышленных предприятий и сущность изменений рынка в секторе промышленного производства, что обосновывает императивы моделирования и выбора методического инструментария принятия и оценки управленческих решений по вопросам разработки финансовой стратегии и ее реализации.
2. По итогам анализа сформулировано понятие

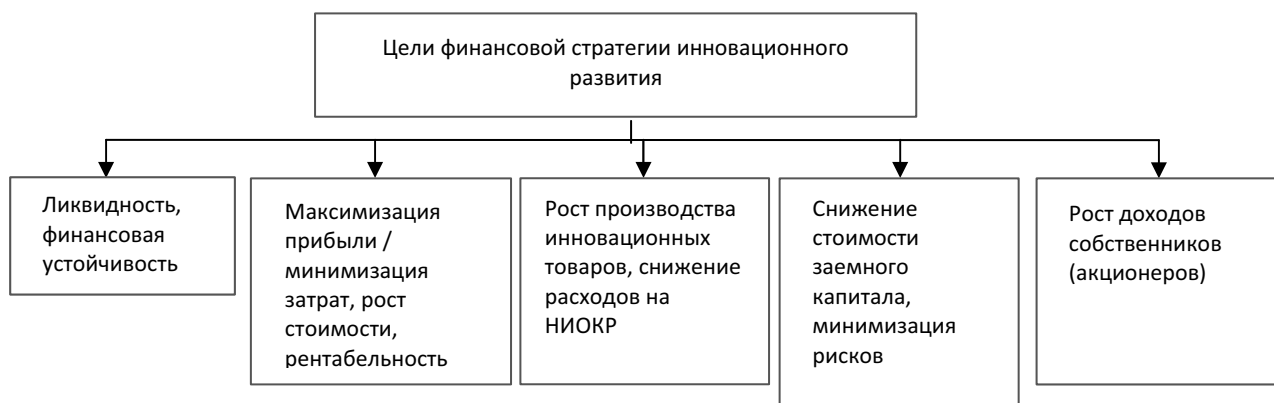


Рис. 6. Цели финансовой стратегии инновационного развития



Рис. 7. Направления деятельности, формирующие финансовую политику предприятия

«финансовая стратегия инновационного развития в сфере слияний и поглощений» как функциональной стратегии, заданной конкретными целями и плановыми значениями программы инновационного развития предприятия, заданными критериями эффективности сделки M&A, представляющей собой комплекс финансовых методов и процедур максимизации стоимости интегрированной компании или минимизации издержек путем рационального использования финансовых ресурсов и структуры капитала за счет эффектов синергии, что расширяет теоретические представления о роли и значении финансовой стратегии в обеспечении успешности сделок M&A.

3. Сделан вывод, что слияния и поглощения не всегда способствуют достижению запланированных целей

инновационного развития. Успех сделки во многом определяется возможностью компании реализовать «синергию выгод и затрат».

Библиографический список:

1. Абалякина Т.Г., Ибрагимова А.Ж. Финансовая стратегия банков на рынке слияния и поглощения // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 3–2 (80). — С. 1135–1139.
2. Бытдаев Х.О. Особенности слияний и поглощений в современной зарубежной практике // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей. Москва, 2017. — С. 39–43.
3. Гуцунаев М.К., Гуриева Л.К., Кочиева И.К. Мотивы

- слияний и поглощений в целях инновационного развития компаний // Гуманитарные и социально-экономические науки. — 2017. № 3 (94). — С. 150–153.
4. Нестеренко Н.Ю., Ветютнева К.И. Инновационный потенциал слияний и поглощений в посткризисной экономике России // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 2 (42). — С. 131–136.
5. Поздняков К.К., Решина Г.А. Межрегиональное инвестиционное сотрудничество как фактор регионального развития // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2019. — Т. 8. — № 4 (29). — С. 308–312.
6. Пугачева Т.А. Оценка финансовой устойчивости при слиянии и поглощении // Современные аспекты экономики. — 2017. — № 8 (240). — С. 28–34.
7. Рогозин С.С. Финансовая стратегия в сделках по слиянию и поглощению // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 4–1 (81). — С. 794–798.
8. Щурова К.Г. Слияния и поглощения как инновация в бизнесе // Современные тренды российской экономики: вызовы времени — 2017: материалы международной научно-практической конференции. — 2017. — С. 247–250.
9. Achtenhagen L., Brunninge O., Melin L. Patterns of Dynamic Growth in Medium Sized Companies: Beyond the Dichotomy of Organic Versus Acquired Growth // Long Range Planning. — 2017. — Vol. 50 (4). — P. 459.
10. Ahuja G., Novelli E. Mergers and Acquisitions and Innovation // The Oxford Handbook of Innovation Management. 2014. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199694945.013.026.
11. Angwin D., Meadows M. New Integration Strategies for Post-Acquisition Management // Long Range Planning. — 2015. — № 48. — P. 235–251.
12. Cefis E. The impact of M&A on technology sourcing strategies // Economics of Innovation and New Technology. — 2010. — № 19. — P. 27–51.
13. Chen X., Zou H., Wang D.T. How do new ventures grow? Firm capabilities, growth strategies and performance // International Journal of Research in Marketing. — 2009. — Vol. 26 (4). — P. 294.
14. Christensen C.M., Alton R., Rising C., Waldeck A. The Big Idea: The New M&A Playbook // Harvard Business Review. — 2011. — № 89 (3) // Harvard Business Review [Электронный ресурс]. — URL: <https://hbr.org/2011/03/the-big-idea-the-new-ma-playbook>.
15. Strobl A., Bauer F., Matzler K. The impact of industry-wide and target market environmental hostility on entrepreneurial leadership in mergers and acquisitions // Journal of World Business. 2018. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2018.03.002>.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru

Управление инвестиционными процессами в компаниях на основе концептуального подхода цифрового менеджмента

Н.И. Морозко,

д.э.н., профессор Департамента финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,

Н.И. Морозко,

д.э.н., профессор Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,

В.Ю. Диденко,

к.э.н., доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

Аннотация: в статье сформулированы и обоснованы новые концептуальные подходы, отражающие современные изменения, связанные с цифровым менеджментом. Обосновано, что глубокое понимание цифровой трансформации, технологии создания и принципов их проектирования является предпосылкой для формирования соответствующего мышления. Сформулированы основные положения концепции цифрового менеджмента, включающие децентрализацию, виртуализацию, моделирование, горизонтальную и вертикальную интеграцию. Акцентировано, что цифровой менеджмент рассматривается как возможность для компаний, которая позволяет достигать необходимых успехов в быстро меняющейся среде.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, концепции, цифровой менеджмент.

Management of investment processes in companies based on the conceptual approach of digital management

Natalia I. Morozko,

Doctor of Economics, Professor, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow,

Nina I. Morozko,

Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,

V.Yu. Didenko,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Abstract: the article formulates and substantiates new conceptual approaches that reflect modern changes associated with digital management. It has been substantiated that a deep understanding of digital transformation, creation technology and the principles of their design is a prerequisite for the formation of appropriate thinking. The main provisions of the concept of digital management are formulated, including decentralization, virtualization, modeling, horizontal and vertical integration. It is emphasized that digital management is seen as an opportunity for companies to achieve the necessary success in a rapidly changing environment.

Keywords: investment processes, concepts, digital management.

В последнее время возникает необходимость изменения методов ведения современного бизнеса и управления им с учетом цифрового менеджмента, который формирует инновационную философию бизнеса,

основанную на информатизации и цифровизации инвестиционных процессов. Цифровая трансформация, драйверы и акценты на цифровизации в бизнесе это стратегии повышения эффективности функционирования компаний. Во многих компаниях без концептуального понимания процесса цифровой трансформации возникает сопротивление этим процессам со стороны персонала компании. Цифровые преобразования компаний требуют фундаментальных организационных изменений, поскольку обоснованная концепция определяет успех цифровой трансформации. Реализация цифровой трансформации во многом зависит от корпоративного сообщества компании, также от готовности сотрудников к трансформации процессов.

Цифровая трансформация больше не является тенденцией будущего, поскольку она стала необходимостью для роста бизнеса и сохранения конкурентоспособности на рынке. Многие компании отмечают, что переход к цифровой трансформации чрезвычайно затруднен по нескольким причинам, в том числе из-за отсутствия стандартизированных протоколов внедрения, существует акцент на внедрение новых технологий без оценки их роли в бизнесе, отделение цифровых инициатив от остальной части бизнеса и широкомасштабное внедрение цифровизации без реалистичного представления о рентабельности инвестиций.

Использование технологий, обеспечивающих цифровую трансформацию, привело к повышению производительности и эффективности, расширенному обмену знаниями, гибкости и маневренности, снижению затрат. При этом становится критически важным разработать общие организационные, экономические, социальные условия цифрового преобразования, т.е. концептуальный подход. Отсутствие такого подхода влияет на состояние и поддержку трансформации бизнес-процессов. Стратегический план на основе концептуального подхода разрабатывается с более высокой степенью успеха управления бизнес-процессами. Этот документ направлен на предложение интегрированного управления бизнес-процессами и успешный переход от традиционного производства к цифровой трансформации.

Глубокое понимание цифровой трансформации, технологии создания и принципов их проектирования является предпосылкой для формирования соответствующего мышления. При цифровой трансформации осуществляется консолидации деталей, гибкость процессов, повышается эффективность, сокращаются затраты, ускоряются темпы производства.

Горизонтальная и вертикальная интеграция направлена на разработку информационных стратегий в масштабах всей организации. Горизонтальная интеграция — это цифровизация по всей цепочке создания стоимости и поставок. С другой стороны, вертикальная интеграция создает всеобъемлющее решение путем интеграции ИТ-систем на различных уровнях. Эти иерархические уровни включают уровень управления производственными процессами, уровень качества управления, уровень управления заказами. Объединение этих интеграций является ключом к реальной цифровой

трансформации, обеспечения связи с окружающей средой.

Важным в концепции цифрового менеджмента является децентрализация. Эта концепция, которая позволяет организации выполнять независимые операции, а также автономные решения через различные компоненты в системе, вместо централизованной системы, поддерживая гибкость и адаптивность.

Одним из составных компонентов концепции цифрового менеджмента является виртуализация. Виртуальный ресурс создается из нескольких физических источников. Это также связано со способностью системы ответить на внутренние и внешние изменения, оперативно анализируя имеющиеся данные в реальном времени. Такая возможность позволяет менеджерам отслеживать тенденции, выявлять области улучшений, реагировать на сбои и контролировать устойчивость компании. Возможность работы в реальном времени поддерживает другие принципы концепции цифрового менеджмента и может рассматриваться как важный принцип при переходе к цифровой трансформации.

Концептуальные положения цифрового менеджмента определяют управление процессом через моделирование бизнес-процессов, исполнение и оценку результатов, с целью маневренности, гибкости и быстрой реакции на изменения. Это подход, который обеспечивает преимущества для компаний за счет сосредоточения внимания на операционных процессах, знаниях и управлении потоком информации.

Концептуализация интегрированного бизнеса влияет на структуру управления процессами, что влияет на стратегию оптимизации бизнес-процессов и необходимость интеграции на протяжении всех циклов функционирования компании в условиях цифровой трансформации.

Разработка такой стратегии может быть подкреплена проведением SWOT-анализа (сила-слабость-возможность-угроза), который может помочь в выявлении внутренних сильных и слабых сторон компании, а также ее внешних возможностей и угроз. Для количественного анализа моделирование процесса с использованием пакетов программного обеспечения желательно перебирать различные сценарии, которые могут быть рассмотрены виртуально без материальной реализации.

Цифровая трансформация рассматривается как возможность для компаний, которая позволяет достигать необходимых успехов в быстро меняющейся среде, необходимой потребности в скорости ведения дел с изменяющимся спросом клиентов и партнеров.

Цифровые технологии всегда оказывали глубокое влияние на бизнес и общество. Одно из изменений, которые мы наблюдаем в последние годы, — это скорость, с которой все это происходит. Технологическая эволюция и изменения, которые они приносят обществу, быстро ускоряются, демонстрируя экспоненциальный рост и последствия. Во многих функциях бизнеса отсутствие скорости просто недопустимо, независимо от отрасли. Внедрение и возможности цифровых технологий

в рамках бизнеса, облачных вычислений, мобильности, больших данных, когнитивных вычислений, Интернета вещей всегда будут ускорять изменения в обществе. Перспективы цифровой трансформации меняют систему общественных отношений. В последнее время отмечается конвергенция FinTech и действующих компаний во многих сферах и формах. Цифровые инновации выступают в качестве фундаментальной и значимой концепции [3].

Внедрение инновационных цифровых технологий в бизнес-процессы требует значительных затрат и ставит вопрос об их минимизации. Значимое место занимают программные продукты по управлению инвестиционными процессами, роль человека постепенно теряет прежнюю значимость, поэтому одновременно сокращается численность работников [4]. Цифровые трансформации начинают играть ключевую роль в изменениях в компаниях, преобразовании традиционных операций в цифровые процессы. При этом наблюдается снижение затрат, рост продуктивности принимаемых решений в управлении инвестиционными процессами. Происходит увеличение кросс-коммуникаций и взаимодействий между компонентами системы, которые облегчают пути их согласования и взаимодействия. В этих процессах повышаются ключевые показатели эффективности (KPI) и обеспечивается сбалансированное выполнение показателей (BSC). Каждая компания проводит процесс перехода к цифровой среде на основе координации разрозненных информационных систем и появления сложных интеграционных процессов. Выполняется разработка пакета информационных решений, реализация которых обеспечит достижение целей цифровизации бизнес-процессов, формирование системы управления с участием инновационных ИТ. Компании малого бизнеса не всегда могут себе это позволить, однако для среднего и крупного бизнеса, реализация системы управления цифровой средой является экономически выгодной инвестицией. Это дает значительные преимущества для компании:

- сокращение продолжительности цикла изготовления продукции;
- улучшение качества продукта, при одновременном снижении производственных затрат;
- возможность выполнять работу с использованием роботов;
- рост возможностей для виртуального моделирования;
- повышение гибкости производства;
- расширение взаимодействия потребителей, производителей и поставщиков.

В фирмах, работающих с использованием современных цифровых технологий, осуществляется автоматизация управления инвестиционными процессами. При этом происходит переосмысление и автоматизация основных бизнес-процессов с акцентом на продажи и обслуживание при одновременном снижении затрат на операции, не связанные с клиентами. Цифровые лидеры сосредоточены на создании гибких и многоразовых технологий, которые позволяют им быстро масштабировать возможности для воплощения концепций

в жизнь [6]. Большинство компаний сосредотачиваются не на вопросе о том, следует ли инвестировать в новые цифровые возможности, а на том, как это сделать наиболее эффективным способом. Компании используют цифровизацию для увеличения своей стоимости, однако это требует системного подхода. Подходящая степень цифровизации — это та степень, которая оптимально поддерживает цели компании. В компаниях признают, что необходимо вложить значительные средства в развитие цифровых технологий в бизнес-процессы, а также в изменение общей корпоративной культуры, чтобы сделать ее более открытой и адаптивной.

Для эффективного перехода к цифровым трансформациям компаниям необходимо предварительно провести реинжиниринг бизнес-процессов, обеспечить соответствующее корпоративное управление и организационную структуру, бизнес-модель. На первом этапе многие фирмы проводят тестирование, чтобы повысить прозрачность процессов, затрат и цифровых проектов, проверяется достоверность и качество используемых данных для ввода их в программное обеспечение. Для оценки эффективности применяемых цифровых технологий компании внедряют критерии принятия решений и качества, чтобы гарантировать, что инвестиции будут направлены на проекты, оказывающие наибольшее влияние на стоимость бизнеса.

Инвестиции в цифровые платформы, инфраструктуру данных и бизнес-процессы с непосредственной ориентацией на клиента необходимы для полной поддержки и реализации цифрового перехода. Для реализации этого направления необходимо:

- использовать инновационные программы для предоставления целого ряда возможностей цифрового бизнеса;
- преобразовывать бизнес-процессы для снижения затрат, повышения производительности, интеграции партнеров по цепочке поставок и дифференциации предложений;
- проводить оптимизацию инфраструктуры и операций для повышения маневренности, гибкости и рентабельности;
- осуществить упрощение управления, получить прозрачность и контроль над активами;
- определить прорывные цифровые технологии.

Цифровые технологии позволяют использовать возможности компании, расставлять приоритеты, разрабатывать инструменты и инфраструктуры для поддержки инноваций, включать широкий круг пользователей с обеспечением доступности информации. Появляется возможность развивать возможности управления корпоративными процессами для повышения гибкости организации и способности реагировать на изменения.

При реализации методологии цифрового менеджмента осуществляется интеграция анализа и планирования бизнес-процессов с процессами стратегического, текущего и операционного планирования и планирования изменений [7]. Эволюция процессов менеджмента поддерживает формирование ограничений, стандартов и руководящих принципов. При

осуществлении этих подходов компании получают ряд преимуществ:

— повышается производительность во всех бизнес-процессах, поскольку появляется возможность идентификации негативных ситуаций и быстрого устранения последствий;

— проводится гибкая организация, что позволяет оперативно реагировать на изменения и улучшать результаты;

— обеспечивается соблюдения установленных принципов и правил в соответствии с внешней и внутренней политикой компании;

— предоставляется возможность оперативного принятия решений по текущим управленческим задачам;

— создается контролируемая доступность данных работникам компании;

— проводится интеграция основного программного обеспечения в масштабах компании, что дает множество преимуществ;

— обеспечивается организационная стабильность и адаптируемость с помощью цифровых инструментов [8];

— выявляются сильные и слабые стороны, сокращается время в процессе принятия управленческих решений на основе использования цифровых инструментов.

Цифровое управление через информационное моделирование и подсоединенную среду передачи данных позволяет одновременно обеспечивать детальное представление о всех этапах бизнес-процессов, помогая ослабить или избежать проблемы.

Важным преимуществом полного процесса цифрового управления является его способность быть как прогнозирующим, так и реактивным, что выходит за рамки простого ускорения аналоговых процессов и способствует совершенствованию основных методов управления проектами.

В то время как компании все больше осознают потенциал цифрового управления бизнес-процессами, они часто не хотят брать на себя обязательства по внедрению в масштабах всей организации и цепляются за устаревшие процессы и программные инструменты, которые часто не работают при взаимодействии с другими заинтересованными сторонами. Отсутствие единого источника, подключенной среды данных способствует ошибкам, что может привести к дорогостоящим задержкам, снижению производительности и даже сбоям в бизнес-процессах.

Цифровое управление предлагает действительно функциональный единый источник информации в режиме реального времени, доступный для всех участников

инвестиционного проекта. Эти связанные среды данных будут стимулировать новые партнерские отношения и сотрудничество, улучшат рабочие процессы, сократят жизненные циклы проектов и приведут к лучшим результатам.

Библиографический список:

1. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 // Президент России [Электронный ресурс]. — URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 12.05.2021).
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р // Правительство России [Электронный ресурс]. — URL: <http://government.ru/docs/all/112831/> (дата обращения: 15.05.2021).
3. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Основные тренды развития индустрии финансовых технологий: монография. — М.: Русайнс, 2017. — 176 с.
4. Морозко Н.И. Финансовые технологии как драйвер развития корпоративных финансов // XVIII Междунар. науч. конф. «Модернизация России: приоритеты, проблемы, решения» (Москва, 20–21 декабря 2018 г.). — М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. — С. 25–30.
5. HR Zero: как управлять персоналом в эпоху цифровизации // РБК [Электронный ресурс]. — URL: <https://pro.rbc.ru/demo/6115ec599a79472a4be9d2ea>.
6. Morozko N.I., Morozko N.I., Didenko V.Yu. Energy Prices and Households' Incomes Growth Proportions in Russia's Case Context // International Journal of Energy Economics and Policy. — 2021. — Vol. 11. — Issue 3. — Pp. 243–250 [Электронный ресурс]. — URL: <https://econjournals.com/index.php/ijeep/article/view/11147>.
7. Morozko N.I., Morozko N.I., Didenko V.Yu. Financial Conditions for the Development of Entrepreneurship in a Modernized Economy // Economic Systems in the New Era: Stable Systems in an Unstable World. Lecture Notes in Networks and Systems. — 2021. — Vol. 160. — Pp. 669–676 [Электронный ресурс]. — URL: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-60929-0>. DOI:10.1007/978-3-030-60929-0_86.
8. Morozko N.I., Morozko N.I., Didenko V.Yu. Transformation of Financial Management Processes in the Digital Space / editors Shakirova O.G., Bashkov O.V., Khusainov A.A. // Current Problems and Ways of Industry Development: Equipment and Technologies. Lecture Notes in Networks and Systems. — 2021. — Vol. 200. — Pp. 661–668 [Электронный ресурс]. — URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-69421-0_70.

Современные подходы к инвестиционной оценке и прогнозированию стоимости международных компаний

А.В. Корень,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Аннотация: в статье рассматриваются основные методы определения стоимости крупнейших международных компаний. Анализируются особенности, преимущества и недостатки показателей фундаментального анализа в прогнозировании процессов изменения стоимости бизнеса. Исследуются возможности комплексного использования методов фундаментального, технического и макроэкономического анализа. Даются оценки перспектив использования отраслевого анализа при определении прогнозных оценок для крупнейших компаний в исследуемой отрасли. Получены выводы об эффективности увеличения стоимости международных компаний в результате обратного выкупа ценных бумаг и диверсификации направлений бизнеса.

Ключевые слова: инвестиции, международные компании, ценные бумаги, капитализация, стоимость бизнеса, фундаментальный анализ, дивиденды, оценка, выкуп акций, капитал, отраслевой анализ, макроэкономический анализ.

Modern approaches to investment valuation and forecasting of the value of international companies

A.V. Koren,

Candidate of Economical Science, Associate Professor of the Chair of Economics, Vladivostok State University of Economics and Service

Abstract: the paper provides the main methods for determining the value of the largest international companies. The paper analyses the features, advantages and disadvantages of fundamental analysis indicators in forecasting of changing the value of a business. The possibilities of complex use of methods of fundamental, technical and macroeconomic analysis are explained in detail. The prospects for using industry analysis in determining forecast estimates for the largest companies in the industry under study are assessed. It is concluded that the effectiveness of increasing the value of international companies as a result of the buyback of securities and diversification of business areas.

Keywords: investment, international companies, securities, capitalization, business value, fundamental analysis, dividends, valuation, share buybacks, capital, industry analysis, macroeconomic analysis.

Введение

Особенности развития мировой экономики становятся все более тесно связаны с оценкой перспектив ведения бизнеса крупнейшими международными компаниями. В экономической науке к международным компаниям относят крупные корпорации, ведущие существенный объем своей предпринимательской деятельности на территории зарубежных стран. В тройку крупнейших международных компаний традиционно входят Apple, Microsoft и Amazon, при этом большинство крупнейших корпораций располагаются на территории США. Высокая инвестиционная оценка компаний обеспечивает им высокую диверсификацию по доходам, дешевые источники привлечения капитала и стабильно высокий рост капитализации. Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности бизнеса считается одной из важнейших задач в развитии международных корпораций.

Понятие инвестиционной оценки может рассматриваться как комплексная категория, позволяющая провести оценку эффективности работы компании [4]. Однако подходы к такой оценке могут меняться в зависимости от новых критериев, используемых современными инвесторами. В результате такая оценка может не совпадать с мнением розничных или институциональных инвесторов.

Использование фундаментального анализа в оценке инвестиционной привлекательности международных корпораций имеет смысл и рассматривалось ранее как вполне удачный метод исследований. При этом в современных условиях стало все более ясно, что ряд фундаментальных показателей будет с существенной задержкой отражать реальную картину бизнеса [6]. Наиболее показательным примером здесь выступает Intel Corporation, характеризующаяся хорошими

фундаментальными данными, но низкой инвестиционной привлекательностью из-за проблем с оценкой потенциала и будущих перспектив развития.

Таким образом, в настоящем исследовании необходимо рассмотреть наиболее актуальные тренды и методы повышения капитализации как одного из основных критериев инвестиционной привлекательности на международном уровне.

Материалы и методы исследования

Целью настоящего исследования является рассмотрение методов оценки и прогнозирования стоимости международных компаний. Для достижения поставленной цели необходимо выявить факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, а также недостатки и преимущества существующих в настоящее время методов, обеспечивающих стабильный рост капитализации компаний.

В качестве базового метода исследования необходимо выделить фундаментальный анализ, позволяющий рассматривать преимущества и недостатки бизнеса в контексте широкого спектра финансово-экономических показателей [3]. Перечень таких показателей может быть по-настоящему разнообразным, при этом могут использоваться как относительные, так и абсолютные показатели (см. таблицу).

В данном случае все классические показатели рентабельности корпорации показывают достаточно высокие значения. Тем не менее, современные методы исследований все чаще свидетельствуют о недостаточной роли рентабельности при выборе компании в качестве объекта для инвестиции [1]. Если ранее наиболее информативным инвестиционным индикатором считался показатель P/E, то в настоящее время он все чаще критикуется аналитиками.

Однако, практически все индикаторы фундаментального анализа не способны дать объективную оценку будущих темпов развития компании. Исследователи могут ориентироваться только на данные показателя PEG, указывающие на прогнозы темпов роста бизнеса и могут

быть рассмотренными в качестве примерного ориентира инвестиционной привлекательности. При этом любой показатель фундаментального анализа ограничивается среднесрочным горизонтом планирования.

Технический анализ может рассматриваться как дополнительный метод, влияющий на принятие решений об инвестициях в конкретную корпорацию. Использование технического анализа в качестве метода исследования основывается, главным образом, на графическом анализе, оценке динамики стоимости акций и по своему характеру более краткосрочно.

Трендовые индикаторы технического анализа, которые в упрощенном виде можно представить в виде прямой, указывают на продолжение роста капитализации и инвестиционной привлекательности исследуемой международной компании. Точность методов технического анализа неоднократно подвергалась критике. При этом большинство ученых сходятся во мнении о том, что инструменты технического анализа необходимо применять исключительно в совокупности с другими методами анализа.

Следует отметить, что все большее значение приобретает отраслевой анализ, который следует рассматривать в качестве одного из надежных методов оценки инвестиционной привлекательности [2]. Так, проблема высокого дефицита полупроводников на мировом рынке приводит к автоматическому росту выручки, прибыли и рентабельности компаний, занятых в этой сфере деятельности. Например, корпорации *Lam Research* и *Applied Materials*, занятые производством оборудования для создания полупроводников, обеспечивают себе гарантированный рост доходов и прибыли в среднесрочной перспективе.

В инвестиционной оценке необходимо учитывать факторы макроэкономической конъюнктуры [9]. Развитие инфляционного сценария, наблюдаемого на международном уровне, будет приводить к росту инвестиций в сырьевые отрасли производства с одновременным оттоком капитала из крупнейших технологических корпораций. Следует отметить, что одновременное

Таблица

Показатели фундаментального анализа корпорации Microsoft в 2021 г.

Показатель	Значение	Показатель	Значение	Показатель	Значение
P/E	35,94	EPS (ttm)	8,05	Insider Own	0,10%
Forward P/E	28,91	EPS next Y	10,01	Insider Trans	-3,74%
PEG	2,36	EPS next Q	2,07	Inst Own	72,30%
P/S	12,94	EPS this Y	39,70%	Inst Trans	0,11%
P/B	15,34	EPS next Y	14,33%	ROA	19,60%
P/C	16,69	EPS next 5Y	15,25%	ROE	46,20%
P/FCF	54,95	EPS past 5Y	25,70%	ROI	28,20%
Quick Ratio	2,10	Sales past 5Y	13,00%	Gross Margin	68,90%
Current Ratio	2,10	Sales Q/Q	21,30%	Oper. Margin	41,60%
Debt/Eq	0,50	EPS Q/Q	48,30%	Profit Margin	36,50%
LT Debt/Eq	0,44	Earnings	Jul 27 AMC	Payout	27,00%

использование отраслевого и макроэкономического анализа может быть эффективно использовано корпорациями, планирующими развитие новых для них видов деятельности. Так, высокие перспективы технологий облачного хранения и обработки больших данных привели к притоку больших инвестиций со стороны крупнейших технологических корпораций.

Таким образом, диверсификация направлений деятельности, основанная на развитии перспективных рынков сбыта, может быть рассмотрена в качестве наиболее эффективного метода повышения стоимости компании в долгосрочном периоде. Примером данного подхода могут служить направления предпринимательской деятельности корпорации *Amazon*. Первоначально компания была связана исключительно с интернет-продажами конечным потребителям. В начале 2021 г. доля дочерней компании *Amazon Web Services* на рынке облачных технологий достигла 32%. Это больше, чем у ближайших конкурентов *Microsoft Azure* и *Google Cloud Platform*.

Результаты

Результаты проведенного исследования подтверждают гипотезу об отсутствии универсального подхода к выбору эффективных методов повышения инвестиционной привлекательности. Отдельно следует провести сравнительный анализ методов, зависящих от факторов внешней среды и связанных исключительно с деятельностью самих корпораций.

Благоприятная макроэкономическая конъюнктура и основанный на ней отраслевой анализ позволяют в приоритетном порядке направлять финансирование на наиболее маргинальные виды деятельности. В данном случае управленческие решения менеджмента корпораций не будут иметь существенного влияния на инвестиционную привлекательность [7]. Тем не менее, существует множество примеров, когда компании одной отрасли показывали противоположные результаты. Так, *Intel Corporation* не смогла использовать стратегические преимущества отрасли, связанные с ростом спроса на полупроводники, тогда как корпорации *AMD* или *Taiwan Semiconductor Manufacturing Company* сумеликратно увеличить продажи и прибыль.

В исследовании нам удалось получить выводы о том, что одной из главных особенностей транснациональных корпораций является большой объем получаемой прибыли и свободных денежных средств, поскольку даже в период пандемии подавляющее большинство крупнейших международных компаний имели положительный финансовый результат. В соответствии с проведенным исследованием выявлено, что направления использования прибыли будут существенно влиять на уровень инвестиционной привлекательности корпорации.

Полученная прибыль может направляться на выкуп собственных акций, дивиденды или приобретение других видов бизнеса, в том числе более мелких компаний. Данные, полученные за последние 5 лет, свидетельствуют о постоянном росте внимания к корпоративным программам обратного выкупа ценных бумаг.

Классические подходы к определению инвестиционной оценки через величину и динамику чистой прибыли в настоящее время подвергаются все большей критике. Определяющими факторами становится развитие новых направлений бизнеса и выход на новые рынки сбыта [5]. Макроэкономический и отраслевой анализ позволяют своевременно находить наиболее перспективные сферы деятельности, а также давать прогнозы по динамике их развития [8].

Кроме того, менеджмент большинства корпораций практически всегда пытается использовать традиционные методы повышения инвестиционной привлекательности. Так, корпорации, находящиеся в стадии зрелости, используют выплату дивидендов в качестве инструмента повышения общей капитализации. Однако данные методы постепенно утрачивают свое значение. С точки зрения современного фундаментального анализа высокая дивидендная доходность стала отражать низкие перспективы развития бизнеса.

Заключение

Рассмотрение методов повышения инвестиционной привлекательности бизнеса транснациональных корпораций имеет высокое практическое значение. Использование грамотных подходов к решению проблемы поиска источников инвестиций может существенно увеличить капитализацию и маржинальность бизнеса. В исследовании были рассмотрены методы фундаментального, технического, макроэкономического и отраслевого анализа. Выявлена необходимость использования всей совокупности рассмотренных методов в решении проблемы поиска наиболее эффективных путей развития бизнеса международных корпораций.

Деятельность менеджмента компаний продолжает иметь решающее значение при выборе параметров дивидендной политики и программ обратного выкупа ценных бумаг с рынка. Значительный объем финансовых ресурсов, накопленных на балансах корпораций в совокупности с низкой стоимостью новых заимствований, позволяет рассматривать программы обратного выкупа ценных бумаг в качестве одного из универсальных методов увеличения инвестиционной привлекательности. Всеобщая популярность в использовании программ обратного выкупа ценных бумаг при одновременном инвестировании в развитие перспективных направлений бизнеса может рассматриваться как качество современного стандарта, обеспечивающего приток инвестиции и рост капитализации.

Библиографический список:

1. Абдусаламова М.М., Курбанов А.О. Оценка рентабельности инвестиций в ценные бумаги методом фундаментального анализа // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2019. — Т. 6. — № 12. — С. 123–126.
2. Горшкова Л.А., Сандуляк С.Б. Комплексная система детерминант стратегии развития и оценки устойчивости бизнеса // Научно-технические ведомости

Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2020. — Т. 13. — № 4. — С. 109–122.

3. Журавлева Н.В. Ключевые показатели финансовой и нефинансовой отчетности для экономической оценки компаний на международном и внутреннем рынке // Синергия Наук. — 2020. — № 50. — С. 104–114.

4. Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н. Траектория устойчивого роста или очередная разбалансировка механизмов мировой экономики // Вестник МГИМО Университета. — 2019. — Т. 12. — № 5. — С. 64–90.

5. Плотников А.П., Шишлов Р.А. К вопросу оценки рыночной стоимости компаний в современных условиях // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2018. — Т. 18. — № 1. — С. 68–73.

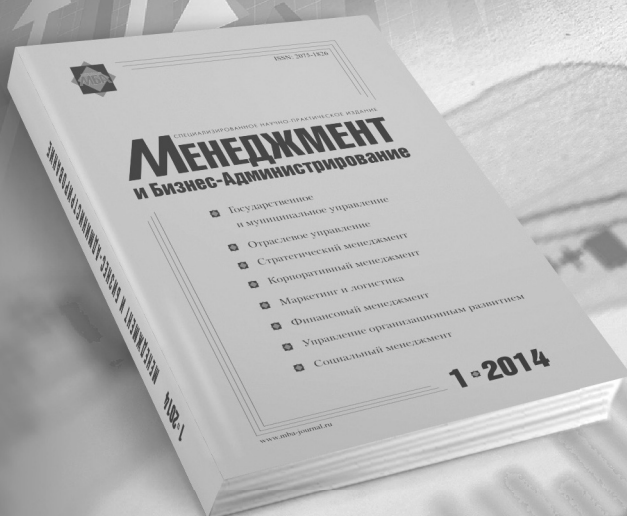
6. Плотников В.С., Плотникова О.В. Анализ теоретических основ концепции консолидированной финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. — 2018. — Т. 21. — № 11 (449). — С. 1314–1328.

7. Сухарев О.С. Инвестиционная политика экономического роста // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. — 2020. — № 2. — С. 7–27.

8. Тютюкина Е.Б., Седаш Т.Н. Анализ зарубежных подходов к оценке инвестиционной привлекательности компаний // Экономический анализ: теория и практика. — 2020. — Т. 19. — № 10 (505). — С. 1822–1839.

9. Фейзуллаев М.А., Кейзерова С.Ю. Проблемы финансирования корпораций в условиях мирового кризиса // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2020. — № 12–3. — С. 615–620.

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»



Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ:
 - в редакции: (499) 152-0490, podpiska@ideg.ru
 - в любом отделении почтовой связи по подписному каталогу
- НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ:
 - через электронные библиотеки: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU; Университетская библиотека ONLINE; Базы данных East View

Обоснование эффективного развития предприятия

Н.О. Мелик-Асланова,

к.э.н., доцент, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)

Аннотация: обоснование эффективного развития предприятия является непростой задачей, требующей системного подхода и правильной расстановки приоритетов, подтверждающих эффективность развития предприятия. В данной статье предложен алгоритм обоснования эффективного развития предприятия, который включает следующие составляющие: положительная динамика финансового состояния предприятия; успешная реализация инвестиционных и инновационных проектов; положительная динамика капитализация компании. Именно эти составляющие в современных экономических реалиях трудно достижимы, и именно они, по мнению автора, являются залогом успеха деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность развития предприятия, инвестиционный и инновационный проект, финансовый анализ.

Justification of the effective development of the enterprise

N.O. Melik-Aslanova,

Candidate of Economics, Associate Professor, Moscow Aviation Institute (National Research University)

Abstract: substantiating the effective development of an enterprise is a difficult task that requires a systematic approach and proper prioritization of priorities that confirm the effectiveness of the enterprise's development. This article offers an algorithm for justifying the effective development of an enterprise, which includes the following components: positive dynamics of the financial condition of the enterprise; successful implementation of investment and innovative projects; positive dynamics of the company's capitalization. It is these components that are difficult to achieve in modern economic realities, and they, according to the author, are the key to the success of the enterprise's activities.

Keywords: efficiency of enterprise development, investment and innovation project, financial analysis.

Успешное развитие предприятия зависит от эффективности инвестиционной политики предприятия, кадровой политики, рационального использования ресурсов. Любое принятое управленческое решение воплощается в жизнь только в том случае, если его можно экономически обосновать. Одним из таких обоснований может служить оценка эффективности инвестиционного проекта, а также положительная динамика финансового состояния предприятия и рост рыночной капитализации компании.

По анализу финансового состояния предприятия и оценке эффективности инвестиционных проектов опубликовано много учебников и статей зарубежных и российских авторов. Среди них следует отметить работы Коршуновой Е.Д., Никулиной Е.Н., Тарасовой Е.В., Москвичевой Н.В., Калошиной М.Н., Бурдиной А.Н., Николенко Т.Ю., Семиной Л.В. Материалы учебников вышеперечисленных авторов послужили основой для поиска и отбора показателей, необходимых для обоснования эффективного развития предприятия [4, 6, 7, 8, 9, 17, 18].

Цель работы — обосновать эффективность развития предприятия.

Итак, для обоснования эффективного развития предприятия необходимо изучить планы развития предприятия, его финансовое состояние, инвестиционную

политику. Эффективность развития предприятия зависит от эффективности инвестиционной политики предприятия и текущего финансового и стратегического планирования.

Руководство предприятия должно стремиться к расширению деятельности по таким показателям как:

- рост объемов производства и продаж;
- увеличение доли рынка;
- увеличение численности работников.

Достигнуть роста вышеперечисленных показателей возможно посредством производства качественной продукции, оптимизации затрат и реализации новых и перспективных инвестиционных и инновационных проектов [1, 2, 3].

При изучении деятельности и отчетности современных промышленных предприятий России выявляется потенциал развития предприятий и наличие инновационного и инвестиционного потенциалов, что является определяющим фактором эффективного развития предприятия [5, 7, 10, 11].

К перспективным промышленным предприятиям РФ можно отнести предприятия машиностроительной отрасли:

- GAZ;
- Ural;

- MAZ;
- KAMAZ;
- ЗИЛ;
- Ростельмаш;
- Автоваз.

Предприятия машиностроительной отрасли представляют собой крупные предприятия, стратегия развития которых состоит из прогрессивного, регрессивного и горизонтального роста.

- Прогрессивной — рост предприятия предполагается за счет создания структур, находящихся между изготовителем и конечным покупателем.
- Регрессивной — подразумевается рост предприятия за счет покупки новых сырьевых ресурсов и сотрудничества с их поставщиками.
- Горизонтальной — это определенные шаги, направленные на поглощение компаний-конкурентов или установление строгого надзора за их функционированием на рынке.

Предприятия машиностроительной отрасли России прошли стадию прогрессивного и регрессивного роста и в данный момент находятся на стадии горизонтального роста. На данном этапе руководству холдинга постоянно приходится задумываться о регулярном притоке инвестиций, ибо расходы на содержание такого масштабного предприятия будут превышать доходы.

По результатам отчетности компаний мы видим, что предприятие машиностроительной отрасли успешно развиваются и расширяют горизонты продаж. На предприятиях чуть ли не ежегодно реализуются инвестиционные и инновационные проекты.

Обоснование эффективного развития предприятия можно осуществить по следующим составляющим:

1. Положительная динамика финансового состояния предприятия.
2. Успешная реализация инвестиционных и инновационных проектов.
3. Положительная динамика капитализации компании.

По субъективному мнению автора, именно по таким составляющим можно судить об эффективности развития предприятия.

Положительная динамика финансового состояния предприятия зависит от эффективного управления имущественным комплексом предприятия и рациональным использованием финансовых ресурсов. Показатели по анализу финансового состояния предприятия достаточно рассчитать на основании бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках предприятия [11, 13, 14, 15]. На данном этапе необходимо проанализировать информацию, содержащуюся в документах финансовой отчетности, интерпретировать информацию в соответствии с поставленными задачами и рассчитать показатели с применением методов финансового анализа. Критериями оценки являются платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, деловая активность и показатели оборачиваемости.

Так же на сайтах компаний подробно представлены обзоры по инвестиционным и инновационным проектам, реализуемым руководством предприятий.

По представленным материалам можно сделать выводы о масштабах и успешности этих проектов. За последние десятилетия предприятия машиностроительной отрасли реализуют много инвестиционных проектов. Данные проекты направлены на модернизацию производственных мощностей предприятия. Необходимой составляющей для обоснования эффективного развития предприятия является успешная реализация инвестиционных и инновационных проектов. На данном этапе следует получить и обработать информацию из различных источников, используя современные информационные технологии, критически осмыслить полученную информацию и оценить эффективность проектов. Критериями оценки являются объем и динамика реализуемых инвестиционных и инновационных проектов, оценка актуальности и востребованности проектов и оценка эффективности инвестиционных проектов по показателям NPV, IRR, PP.

Рост капитализации компании говорит о готовности инвесторов приобретать акции данной компании, что влияет на инвестиционную привлекательность предприятия, поэтому положительная динамика капитализации компании может служить обоснованием эффективного развития предприятия. Критериями эффективности на данном этапе являются объем и рост капитализации, которые можно оценить посредством сбора и анализа информации по ценным бумагам компании, используя современные информационные технологии.

Итак, алгоритм обоснования эффективного развития предприятия представлен на рисунке.

Практическая реализация предложенного алгоритма осуществляется на примере лидера машиностроительной области (грузовые автомобили) ПАО «КАМАЗ».

ПАО «КАМАЗ» — крупнейшее машиностроительное предприятие, в которое входит 106 организаций и в котором наблюдается положительная динамика капитализации компании.

За последние пять лет ПАО «КАМАЗ» успешно развивается в направлении расширения и сбыта продукции. Стали производиться электробусы, новые модели грузовых авто, такие как КАМАЗ — 5490NEO, стартовали продажи автомобилей поколений К-5 и т.д.

Анализ финансового состояния предприятия свидетельствует о платежеспособности предприятия, положительной динамике показателей рентабельности и росте деловой активности предприятия.

Инновационный и инвестиционный потенциал предприятия достаточно высок, о чем свидетельствуют материалы отчета компании.

В связи с большими инвестиционными планами на предприятии КАМАЗ осуществляется модернизация производственных мощностей. Расчет оценки эффективности одного из проектов показал, что чистый дисконтированный доход больше нуля, внутренняя норма рентабельности проекта 25%, срок окупается за 4 года, что свидетельствует о целесообразности и успешности реализации проекта. И такое можно сказать о многих проектах, реализуемых на данном предприятии.

Таким образом, по результатам исследовательской работы мы видим, что ПАО «КАМАЗ» эффективно



Рисунок. Обоснование эффективного развития предприятия

развивается. Это можно доказать посредством разработанного алгоритма обоснования эффективного развития предприятия.

Выводы

Обоснование эффективного развития предприятия можно определить по следующим составляющим: положительной динамики финансового состояния предприятия, успешной реализации инвестиционных и инновационных проектов и положительной динамики капитализации компании. Разработанный алгоритм (рисунок) представляет собой логический ход действий, в котором применяются общедоступные инструменты и посредством которого можно объективно оценить эффективность развития предприятия для принятия правильных управленческих решений.

Библиографический список:

1. Бондаренко А.В. Механизм оценки стратегической эффективности проектов по созданию высокотехнологичной продукции в авиационной промышленности // Вестник университета. — 2019. — № 6. — С. 51–56. DOI:

10.26425/1816-4277-2019-6-51-56.

2. Бондаренко А.В. Система показателей оценки уровня развития кадровой составляющей стратегической эффективности проекта // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 2 (115). — С. 603–610. DOI: 10.34925/EIP.2020.115.2.120.

3. Бондаренко А.В. Структурные характеристики стратегической эффективности проектов отрасли авиационной промышленности // Вестник университета. — 2019. — № 3. — С. 49–53. DOI: 10.26425/1816-4277-2019-3-49-53.

4. Бондаренко А.В., Бурдин С.С. Стратегическая эффективность и стратегический риск наукоемкой продукции как факторы цифровой трансформации // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 10 (123). — С. 223–228. DOI: 10.34925/EIP.2020.123.10.039.

5. Бондаренко А.В., Чижик А.С. Процесс формирования предприятиями авиационной промышленности системы ключевых показателей эффективности // Экономика и предпринимательство. — 2018. — № 9 (98). — С. 1111–1117.

6. Бурдин С.С., Москвичева Н.В. Модель оценки эффективности модернизации наукоемких изделий // Авиация и космонавтика: тезисы докладов 19-й Международной конференции. — 2020. — С. 827–828.

7. Бурдина А.А., Николенко Т.Ю., Семина Л.В. Методика отбора проектов при формировании инвестиционных программ

в условиях цифровой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2019. — № 3. — С. 147–151.

8. Бурдина А.А., Бондаренко А.В. Метод определения стратегической эффективности проекта по созданию высокотехнологичной продукции в авиационной промышленности // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2019. — № 3. — С. 120–125.

9. Бурдина А.А., Бондаренко А.В. Механизм экономического анализа комплексной эффективности проекта по созданию высокотехнологичной продукции // Экономика устойчивого развития. — 2019. — № 3 (39). — С. 174–178.

10. Дубинский М.О., Бурдина А.А. Вопросы классификации рисков экономической безопасности предприятия // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2021. — № 1. — С. 59–62.

11. Дубинский М.О., Москвичева Н.В. Финансово-экономические риски экономической безопасности предприятия // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2021. — № 1. — С. 44–47.

12. Калошина М.Н., Габуев В.В. Совершенствование процесса планирования инвестиционной деятельности в концерне // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 10 (111). — С. 1195–1203.

13. Калошина М.Н., Дианова Е.В., Давыдов А.Д.

Экономико-математическое моделирование процесса управления инновационными проектами, реализуемыми в рамках распределенных систем авиационной отрасли на базе удельных показателей // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 9 (110). — С. 1297–1301.

14. Лебенкова Е.Е., Тарасова Е.В. Применение нечетко-множественного подхода в прогнозировании эффективности инновационных проектов // Экономика и управление в машиностроении. — 2018. — № 1. — С. 24–29.

15. Москвичева Н.В. Оценка рисков инвестиционных проектов с использованием методов нечеткой логики // Финансовая жизнь. — 2021. — № 1. — С. 109–112.

16. Николенко Т.Ю. Исследование вопросов формирования инвестиционной программы наукоемкого предприятия // Вестник Университета (ГУУ). — 2018. — № 3. — С. 115–125.

17. Николенко Т.Ю. Проблемы активизации инновационного развития экономики // Вестник университета (ГУУ) — 2019. — № 1. — С. 55–63.

18. Николенко Т.Ю., Семина Л.В. Система экономической безопасности инновационных предприятий // Финансовая экономика. — 2019. — № 12. — С. 72–75.

19. Тарасова Е.В., Никулина Е.Н. Технология коммерческой и инновационной оценки инвестиционных проектов в авиационной отрасли // Вестник РГАТУ имени П.А. Соловьева — 2014. — № 1 (28). — С. 151–157.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru