

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Материалы

IV Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 24–25 ноября 2020 г.)



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Уральский государственный экономический университет



Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования

Материалы
IV Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 24–25 ноября 2020 г.)

Екатеринбург
2021

УДК 330.322.3
ББК 65.261.52
Ф59

Научный редактор
доктор экономических наук, профессор
М. С. Марамыгин

Ответственный за выпуск
доктор экономических наук, доцент
Н. А. Истомина

Ф59 **Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования** : материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 24–25 ноября 2020 г.) / науч. ред. М. С. Марамыгин; отв. за вып. Н. А. Истомина ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. отд-ние Вольного экон. о-ва России, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2021. — 202 с.

В сборник включены публикации ученых высшей научной квалификации — докторов и кандидатов наук, а также молодых исследователей — соискателей ученых степеней и магистрантов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Финансы и кредит». В статьях представлены авторские мнения по актуальным составляющим социально ориентированного инвестирования: государственно-частное партнерство, инвестиционная деятельность государства, реализация инициативных проектов, финансирование образования, социально ориентированный учет, социальная отчетность и другим.

Для представителей академической науки, вузовских исследователей, соискателей ученых степеней, специалистов-практиков, магистрантов.

УДК 330.322.3
ББК 65.261.52

© Авторы, указанные в содержании, 2021
© Уральский государственный
экономический университет, 2021

Государственно-частное партнерство

Л. А. Толстолесова

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Реализация проектов ГЧП как фактор социально-экономического развития субъектов Уральского федерального округа

Рассмотрены вопросы реализации проектов государственно-частного партнерства в производственной и социальной сфере, которые осуществляются в субъектах Уральского федерального округа. Реализация таких проектов вносит существенный вклад в социально-экономическое развитие округа и повышает его обеспеченность объектами инфраструктуры.

Ключевые слова: инфраструктура; государственно-частное партнерство; социально-экономическое развитие; проект; регион.

Особенностью сложного административно-территориального деления страны является неравномерность социально-экономического развития регионов, входящих в ее состав. Наряду с объективными причинами неравномерности развития, следует отметить и многоуровневую региональную политику, которая усиливает различия в уровне и качестве жизни населения, ведет к снижению эффективности хозяйствования и недоиспользованию экономического потенциала отдельных регионов. Вследствие этого обеспечение социально-экономического развития отдельных субъектов федерации и страны в целом становится одной из важных задач.

Социально-экономическое развитие региона рассматривается как процесс с позиций достижения совокупности социально-экономических целей, где основной целью является улучшение качества и уровня жизни населения региона [2].

Целями такого развития являются: повышение уровня доходов, обеспечение занятости, снижение бедности, улучшение качества социальной сферы, транспорта, ЖКХ, охрана окружающей среды и другие. Важной целью и одним из ключевых факторов экономического роста, социального благополучия и конкурентоспособности регионов выступает состояние инфраструктуры.

Обеспеченность регионов объектами инфраструктуры оценивается с помощью индекса развития инфраструктуры, который включает пять отдельных индексов: индекс транспортной, энергетической, социальной, коммунальной и телекоммуникационной инфраструктуры. Для определения каждого из них вначале рассчитывался отраслевой индекс, а затем на их основе определяется интегральный (общий) индекс развития инфраструктуры. В Российской Федерации в целом интегральный индекс составил 2019 г. — 5,59; в 2020 г. — 5,61¹. Для Уральского федерального округа индексы инфраструктурной обеспеченности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Индексы развития инфраструктуры Уральского федерального округа²

Год	Индексы						Минимальная дополнительная потребность, млрд р.
	Интегральный	Транспортный	Энергетический	Социальный	Коммунальный	Телекоммуникационный	
2019	5,93	3,54	6,07	5,28	7,09	6,81	296,7
2020	5,97	3,53	6,17	5,43	7,06	6,79	530,8

Анализ данных табл. 1 показывает, что округ находится в числе лидеров по обеспеченности объектами инфраструктуры. Так, он имеет интегральный индекс развития инфраструктуры выше, чем средний индекс в целом по России. Остальные индексы, кроме транспортного, также имеют высокие значения. Вместе с тем потребность в дополнительном создании, реконструкции или модернизации объектов инфраструктуры в субъектах округа значительная. Инфраструктурные проекты имеют важное значение для повышения социального благосостояния и поддержки экономического развития [4, р. 20]. Однако сложной задачей является существенное финансовое обеспечение, необходимое для создания и поддержания этих объектов.

Государство, понимая важность развития инфраструктуры, в тоже время в силу недостаточности средств для реализации крупномасштабных общественных проектов, не имеет возможности осуществлять

¹ *Инфраструктура России: индекс развития 2020. Аналитический обзор InfraOne Research. 2020. URL: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/index_razvitiia_infrastruktury_rossii_2020_infraone_research.pdf.*

² Составлено и рассчитано на основе: *Инфраструктура России: индекс развития 2020. Аналитический обзор InfraOne Research. 2020. URL: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/index_razvitiia_infrastruktury_rossii_2020_infraone_research.pdf.*

их финансирование. Частные инвесторы слабо заинтересованы в реализации инфраструктурных проектов в силу их длительного срока окупаемости и рисков осуществления, неопределенности будущего результата. В результате это привело к сложившемуся дефициту инфраструктурного обеспечения во многих регионах.

В качестве варианта решения проблемы может стать механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), способствующий объединению финансовых средств публичной и частной стороны для осуществления инфраструктурных проектов, получения взаимной выгоды и разделения рисков в ходе их реализации. Установление партнерских отношений посредством ГЧП позволяет привлекать дополнительные источники финансирования, перераспределять риски между бизнесом и публичной стороной, направлять усилия на решение социально-экономических проблем, следствием чего явится социально-экономический рост [1, с. 63–64]. ГЧП, как новый и эффективный способ привлечения инвестиций, позволяет обеспечить не только рост экономики регионов в целом, но и важных отраслей инфраструктуры. При этом достигается дополнительный эффект с точки зрения объединения ресурсов государства и бизнеса, когда каждый из участников наилучшим образом использует имеющиеся у него ресурсы, включая опыт управления проектами [3, с. 87].

В субъектах УрФО механизм ГЧП используется достаточно активно. Его развитие началось с реализации квазипроектов ГЧП в Тюменской области и продолжает развиваться уже в традиционных формах в отраслях производственной и социальной инфраструктуры (табл. 2).

Таблица 2

**Количество проектов ГЧП и объем инвестиций
по секторам экономики УрФО¹**

Сектора экономики	Количество проектов, ед.	В % к итогу	Общий объем инвестиций, млрд р.	В % к итогу
Российская Федерация	4 790	100	7417, 8	100
Уральский федеральный округ	627	13,07	1922,1	25,91
Производственный сектор экономики	492	78,5	1793,6	93,3
Социальная инфраструктура	135	21,5	128,5	6,7

¹ Таблицы 2–5 составлены на основе: База инфраструктурных проектов по состоянию на 01.09.2020 // Официальный сайт «Платформа поддержки инфраструктурных проектов» Национального центра государственно-частного партнерства. URL: <https://rosinfra.ru/project>.

Объем инвестиций, реализуемых через проекты ГЧП в субъектах УрФО, составляет 25 % от общероссийских показателей. При этом 78,5 % всех проектов и 93 % всех инвестиций реализуется в производственном секторе. Проекты в сфере социальной инфраструктуры составляют 21,5 % от количества проектов и менее 7 % от объема инвестиций.

Основными направлениями в производственном секторе, где ГЧП проекты получили наибольшее распространение, являются: транспорт (46,2 % всех инвестиций), промышленная инфраструктура (35,7 % всего объема инвестиций), коммунально-энергетическая сфера (8,4 % от общего объема инвестиций) (табл. 3).

Таблица 3

**Состав и структура проектов ГЧП
по основным секторам производственной инфраструктуры**

Основные сектора экономики	Количество проектов, ед.	В % к итогу	Общий объем инвестиций, млрд р.	В % к итогу
Транспорт	35	5,58	888 837,4	46,24
Промышленность	91	14,51	686 027,7	35,69
Коммунально-энергетический	332	52,95	161 020,7	8,38
Прочие сферы	34	5,43	57 754,5	2,99
Социальная	135	21,53	128 461,2	6,70
Итого все сектора экономики УрФО	627	100	1 922 102,1	100,00

В социальной сфере реализуются проекты во всех сегментах: по 32 % — в сфере образования и здравоохранения, 20 % — в сфере культуры и досуга, по 8 % в области физкультуры и спорта, прочих областях (табл. 4).

Таблица 4

**Состав и структура проектов ГЧП
по основным секторам социальной инфраструктуры**

Основные сектора социальной инфраструктуры	Количество проектов, ед.	В % к итогу	Общий объем инвестиций, млрд р.	В % к итогу
Физкультура и спорт	13	9,6	10 456,22	8,1
Культура, досуг	39	28,9	24 957,11	19,4
Социальное обслуживание населения	20	14,8	423,71	0,3

Окончание табл. 4

Основные сектора социальной инфраструктуры	Количество проектов, ед.	В % к итогу	Общий объем инвестиций, млрд р.	В % к итогу
Образование	40	29,6	41 149,70	32,0
Здравоохранение	20	14,8	41 523,36	32,3
Иные социальные объекты	3	2,2	9 954,09	7,7
Итого все сектора социальной инфраструктуры УрФО	135	100	128 461,2	100,0

Проекты ГЧП имеют разные сроки осуществления и находятся на разных этапах реализации (табл. 5).

Таблица 5

Сроки и стадии реализации проектов ГЧП

Этапы и сроки	Количество проектов, ед.	В % к итогу	Общий объем инвестиций, млрд р.	В % к итогу
Этапы реализации проектов				
Предынвестиционный	80	12,76	845 506,20	43,99
Инвестиционный	223	35,57	782 657,20	40,72
Эксплуатация	249	39,71	153 616,25	7,99
Завершен	75	11,96	140 322,50	7,30
Сроки реализации проектов				
От 1 до 5 лет	228	36,36	244 129,33	12,70
5,5–10 лет	205	32,70	471 895,61	24,55
11–20 лет	78	12,44	72 980,97	3,80
21–49 лет	83	13,24	952 674,30	49,56
Не установлен	33	5,26	180 421,93	9,39

Более 70 % проектов находится на стадии инвестирования или эксплуатации, почти 12 % проектов уже завершены. 70 % проектов реализуются в сроки от 5 до 10 лет, 25 % проектов имеют длительные сроки реализации — более 20 лет.

На сегодняшний день в субъектах УрФО благодаря партнерству государства и бизнеса в виде механизма ГЧП общее количество создаваемых объектов составило более 37,7 тыс. ед., в реализации проектов задействовано более 1 600 участников. Наибольшее число объектов ГЧП приходится на Свердловскую область (24,1 тыс. ед.), ХМАО-Югра (8,8 тыс. ед.), Тюменская область (3,7 тыс. ед.).

Подводя итог можно отметить, что реализация проектов ГЧП внесит заметный вклад в повышение уровня социально-экономического

развития субъектов Уральского федерального округа, повышает их конкурентоспособность. Причинами привлекательности ГЧП проектов для участвующих обусловлены: снижением административных издержек со стороны государственного сектора; допущением общего риска; уменьшением проблемы бюджетных ограничений государственного сектора; лучшей мобильностью для частной стороны; возможностью привлекать средства для проекта со стороны частного сектора.

Следовательно, механизм ГЧП, представляя собой объединение эффектов от осуществления проекта и необходимость привлечения частных инвесторов, планирующих в первую очередь получить положительный финансовый результат, обладает высоким потенциалом для привлечения инвестиций и создания иных условий для реализации проекта.

Такой механизм способствует решению задач по переходу к инновационному социально ориентированному типу экономики, созданию современных объектов региональной инфраструктуры, обеспечению качества вводимых объектов и их эффективному использованию.

Библиографический список

1. Курманова Л. Р., Мустафина Н. Р., Фаязова Р. Р. Государственно-частное партнерство — актуальный и универсальный механизм развития регионов Российской Федерации // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 12(52). С. 62–67.
2. Светульников С. Г., Заграновская А. В., Светульников И. С. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. СПб.: Наука, 2012.
3. Постникова А. А. Государственно-частное партнерство как механизм привлечения инвестиций // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 1. С. 87–91.
4. Alasad R. Dynamic Modelling of Demand Risk in PPP Infrastructure Projects «The Case of Toll Roads»: Submitted for the degree of Doctor of Philosophy Heriot-Watt University School of Energy, Geoscience, Infrastructure & Society. 2015.

Правовые последствия расторжения соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве в условиях распространения коронавирусной инфекции

Государственно-частное партнерство приобрело особую актуальность в условиях мирового финансового кризиса. Основой реализации проектов ГЧП является соглашение между публичным и частным партнерами. На основе анализа существующей судебной практики, действующего российского и европейского законодательства автор анализирует особенности расторжения соглашения о ГЧП/МЧП, в частности, в результате распространения коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: соглашение о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве; частный партнер; публичный партнер; расторжение договора; COVID-19.

Будучи гражданско-правовым договором, соглашение о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве (далее — СГЧП (СМЧП) при определенных условиях может быть изменено или расторгнуто сторонами в процессе его реализации. Учитывая особенности его предмета, эти процедуры проводятся только в исключительных случаях. По общему правилу, закрепленному в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее — ГК РФ), изменение условий СГЧП (СМЧП) либо его расторжение возможно по соглашению сторон. Аналогичная норма содержится в Директиве Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2014/23/ЕС о заключении концессионных соглашений (далее — Директива 2014/23/ЕС)¹, согласно которой отдельные вопросы, касающиеся изменения и расторжения СГЧП (СМЧП) решаются по соглашению сторон. Между тем, как справедливо отмечает Д. А. Жмулина, изменение и расторжение СГЧП (СМЧП) на практике вызывает много трудностей [1]. Следовательно, учитывая особенности предмета СГЧП (СМЧП), как в российском, так и в европейском законодательстве установлены специальные правила его изменения и расторжения.

Соглашение о ГЧП прекращается по истечении срока его действия, по соглашению сторон, в случае досрочного расторжения на основании решения суда, по иным предусмотренным СГЧП (СМЧП)

¹ Directive 2014/23/EU of the European parliament and of the council on the award of concession contracts of 26 February 2014.

основаниям (ч. 8 ст. 13 Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном-партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон о ГЧП)). Основания прекращения СГЧП (СМЧП), по которым чаще всего возникают спорные ситуации, мы предлагаем разделить на несколько блоков.

1. Досрочное прекращение СГЧП (СМЧП) по инициативе одной из сторон.

В случае досрочного прекращения СГЧП (СМЧП), которым предусмотрена обязанность частного партнера по передаче публичному партнеру в собственность объекта соглашения, такой объект подлежит передаче частным партнером публичному партнеру при условии компенсации затрат частного партнера по СГЧП (СМЧП) за вычетом понесенных публичным партнером и третьими лицами в связи с досрочным прекращением соглашения убытков. В случае досрочного расторжения СГЧП (СМЧП) по решению суда в связи с существенным нарушением частным партнером условий соглашения объект соглашения подлежит передаче публичному партнеру, компенсация частному партнеру не выплачивается, права частного партнера на земельный, лесной участок, участок недр, водный объект или его часть недр, предоставленных ему в целях реализации соглашения, прекращаются (с момента вступления в силу решения суда). Условия о порядке и сроках возмещения расходов и об иных обязательствах сторон СГЧП (СМЧП) в случае его досрочного прекращения являются существенными. Следует обратить внимание на возможность перехода прав и обязанностей частного партнера к публичному партнеру по СГЧП (СМЧП) при реорганизации частного партнера и при замене частного партнера. Например, вследствие серьезного нарушения частным партнером своих обязательств перед публичным партнером и (или) финансирующим лицом в целях предотвращения прекращения проекта допускается замена частного партнера. Из-за неопределенности законодательства по этому вопросу данная тема открыта для обсуждения [4, с. 163].

2. Расторжение СГЧП (СМЧП) и концессионных соглашений в результате существенного нарушения договора или существенного изменения обстоятельств. При этом наиболее спорными являются ситуации, когда в СГЧП (СМЧП) или концессионном соглашении отсутствует ссылка на соответствующее нарушение или изменение

обстоятельств как на основании расторжения договора. Полагаем, что в таких случаях необходимо применение статей 450–451 ГК РФ с последующим доказыванием существенности нарушения или изменения. В этой части суды признавали существенным нарушением длительное невнесение концессионной платы, использование объекта соглашения не по назначению, а также нарушение сроков исполнения договора.

Так, в силу нарушения обязательств по использованию объекта для целей, указанных в договоре, и по своевременному внесению арендной платы за земельный участок было расторгнуто соглашение на реконструкцию здания кинотеатра (постановление ФАС Северо-Западного округа от 16 июля 2013 г. по делу А05–10187/2012). В другом деле в связи с необоснованным использованием предоставленного концессионеру земельного участка и другими нарушениями было расторгнуто концессионное соглашение на реконструкцию городской бани (Постановление ФАС Северо-западного округа от 7 марта 2013 г. по делу № Ф21–9988/2011). В ряде случаев СГЧП (СМЧП) и концессионные соглашения расторгаются в связи со значительным нарушением сроков выполнения работ по реконструкции объекта (Постановление ФАС Уральского округа от 9 апреля 2014 г. № Ф09–1636/14).

3. Расторжение СГЧП (СМЧП) и концессионных соглашений в результате наступления обстоятельств непреодолимой силы. В силу ч. 3 ст. 401 ГК РФ — это чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства. Согласно разъяснениям Пленума Верховного Суда РФ требование чрезвычайности означает исключительность обстоятельства, то есть когда оно нехарактерно для конкретных условий хозяйственной деятельности и гражданского оборота¹. Следует обратить внимание, что обстоятельства, связанные с обычными условиями предпринимательского риска, к обстоятельствам непреодолимой силы не относятся. Лишь в некоторых случаях к таковым можно отнести дефицит на товарных рынках, резкие перепады курсов валют, финансово-экономические кризисы и др. [2].

Рассматривая данное основание, актуально остановиться на последствиях введения ограничительных мер вследствие распространения COVID-19. Так, в зависимости от параметров и особенностей конкретного инфраструктурного проекта, COVID-19 и соответствующие ограничительные меры могут быть квалифицированы в качестве

¹ *Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. №7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств».*

обстоятельства непреодолимой силы, неблагоприятного изменения законодательства, основания для прекращения обязательств в соответствии со ст. 416 и 417 ГК РФ, основания для изменения или расторжения договора по решению суда в результате существенного изменения обстоятельств (ст. 451 ГК РФ). При этом COVID-19 не является основанием для освобождения концедента (публичного партнера) от платежей по концессионному соглашению либо СГЧП (СМЧП) и концессионера (частного партнера) — по кредитному договору и иным финансовым обязательствам.

Среди государственных мер, направленных на поддержку рынка инфраструктурных проектов можно, в частности, назвать продление срока действия некоторых лицензий и разрешительных документов, возможность арендатора потребовать снижения арендной платы, возможность изменения срока либо цены по государственному контракту в случае невозможности его исполнения в связи с COVID-19, а также упрощение порядка заключения контрактов, в предмете которых могут быть объединены работы по проектированию и строительству объекта капитального строительства.

Возможность исполнения СГЧП (СМЧП) зависит и от актов органов власти субъектов Российской Федерации. Несмотря на то, что на большей части территории Российской Федерации был введен строгий режим самоизоляции, деятельность строительного комплекса, как правило, не приостанавливалась. Аналогичным образом работают организации, которые не могут остановить свою деятельность в связи с производственно-техническими условиями. К ним, в частности, относятся организации ЖКХ (что означает возможность продолжения исполнения СГЧП (СМЧП) в этой сфере). В некоторых регионах, например, в Башкирии, список работающих организаций составлен как путем перечисления разрешенных отраслей (например, ЖКХ), так и поименного перечисления компаний, которым дается право продолжать работу. Таким образом, необходимо уточнить правовой режим работы в условиях пандемии непосредственно в каждом регионе.

COVID-19 может рассматриваться в качестве форс-мажорного обстоятельства. Такая квалификация дана в отношении, например, государственного заказа. И хотя пока нет сложившейся всероссийской практики, можно предположить, что в регионах, где введен режим «жесткой» самоизоляции и (или) приостановлена деятельность организаций, и (или) запрещена определенная деятельность, суд поддержит факт наступления форс-мажора в отношении соответствующей

организации, напрямую затронутой такой мерой. Следует отметить, что в большинстве расторжения СГЧП (СМЧП) или концессионных соглашений эпидемии указываются в качестве обстоятельства непреодолимой силы, что должно облегчить доказывание. При этом неясно, как суды будут реагировать на отсутствие денежных средств и (или) товаров для исполнения обязательств, если деятельность хозяйствующего субъекта не запрещена, а также на введенные в апреле 2020 г. нерабочие дни, экономический кризис, который последует за окончанием пандемии. Кроме того, необходимо отметить, что гражданское законодательство исходит из того, что отсутствие денежных средств или доступных на рынке товаров не является основанием для освобождения от ответственности. Тем не менее, уже идет судебный процесс, в котором должник рассматривает COVID-19 в качестве форс-мажора и просит суд отсрочить исполнение обязательств. Наконец, важно учесть, что для освобождения от ответственности в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы заинтересованная сторона должна доказать взаимосвязь между неисполненным обязательством и такими обстоятельствами.

Пандемия может являться основанием для изменения или расторжения договора по решению суда, если суд признает ее в качестве существенного изменения обстоятельств. Напомним, изменение признается существенным, если сторона договора докажет, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях. Пока возможность соответствующей квалификации допускается лишь экспертным сообществом и в судах не тестировалась. В любом случае следует учитывать, что гражданское законодательство исходит из приоритета расторжения договора над его изменением, а изменение допускается только тогда, когда расторжение нецелесообразно.

COVID-19 может быть квалифицирован как основание для прекращения обязательств согласно ст. 416 ГК РФ в связи с невозможностью их исполнения, вызванной обстоятельством, за которое не отвечает ни одна из сторон. Это основание может быть эффективно использовано, например, в тех случаях, когда проект находится на самой начальной стадии, при этом из-за пандемии его дальнейшая реализация перестала быть коммерчески целесообразной.

В заключении важно отметить, что, как справедливо указывается в литературе, стороны вправе устанавливать дополнительные

основания для прекращения СГЧП (СМЧП). Кроме того, партнеры могут разрабатывать механизмы, направленные на сохранение СГЧП (СМЧП) [3, с. 168].

Библиографический список

1. *Жмулина Д. А.* Особенности изменения и прекращения соглашения о публично-частном партнерстве // Современное право. 2015. № 6. С. 47–52.
2. *Комментарий* к Федеральному закону от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / Т. А. Батрова, И. О. Антропцева, Н. И. Воробьев и др. // СПС «КонсультантПлюс».
3. *Пономарев Б. А.* Соглашение о государственно-частном партнерстве в гражданском праве России: дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2019.
4. *Социальная ответственность бизнеса в странах БРИКС* / О. А. Абакумова и др.; под ред. Л. В. Зайцевой, Е. Ф. Гладун. Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2017.

Э. Р. Закирова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Н. С. Касимова

Ташкентский финансовый институт, г. Ташкент, Республика Узбекистан

М. В. Егорова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Государственно-частное партнерство как проект привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации

Статья посвящена процессам и условиям развития государственно-частного партнерства. Рассмотрены понятие и принципы ГЧП. Выявлены проблемы, приведены примеры взаимодействия государства и бизнеса.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; бизнес-сообщество; совместное финансирование; распределение рисков; проект.

Основными тенденциями развития ГЧП в Российской Федерации, являются увеличение количества малобюджетных проектов и расширение нормативно-правовой базы. Исследование российского бизнес-сообщества и степени развития ГЧП в Российской Федерации, позволяет сделать вывод о том, что мы должны сосредоточиться на разработке законодательства, создании четких правил выбора

сторон в соглашениях о ГЧП и улучшении применения гарантий частных партнеров. Отмечена важность реализации проектов ГЧП для экономического роста регионов Российской Федерации и России в целом.

Одна из предпосылок эффективного развития рыночной экономики — взаимодействие органов государственной власти и частного сектора. В последнее время государственно-частное партнерство (ГЧП) активно внедряется во всем мире и в России. Сама идея ГЧП возникла и родилась из того, что недостаточно и организационных, и финансовых, и материальных ресурсов у публичных органов власти для решения задач, которые стоят перед любыми органами с точки зрения именно развития и, прежде всего развития. Именно дефицит денежных средств для решения тех или иных задач породил собой идею привлечения частного бизнеса как источника финансирования определенных задач, решаемых на местном уровне. Это первый смысл взаимодействия государства и бизнеса, и второй смысл — это привлечение опыта и возможностей, которыми не обладают публичные органы власти и создаваемые ими институты. Если рассматривать с правовой точки зрения, то исходя из действующих правовых норм, существует два вида взаимоотношений. Первое это гражданско-правовые отношения, когда две стороны абсолютно равны одна перед другой и взаимодействуют на основании равенства, осуществляя свою работу и контакт между сторонами строго по горизонтали. Ни одна сторона не может диктовать другой свою волю, как они договорились, но договариваются они исходя из той свободы, которую им дает гражданское законодательство. Другой тип строго противоположный — это вертикаль. Неважно властная вертикаль, административная, государственная и здесь договариваться не о чем. Потому, что есть жесткие условия. Классический пример лицензирование. Государство в лице уполномоченных органов разрабатывает некие правила игры и если частный партнер, либо другая сторона в эти правила вписывается, если соответствует необходимым требованиям, она осуществляет свою деятельность. Таким образом, государственно-частное партнерство — это некий симбиоз, это наклонная линия. Это и неполная свобода гражданского договора и гражданских отношений, но в тоже время и не административное управление, когда одна сторона диктует условия другой и переговорный процесс невозможен в принципе. То есть это совмещение гражданских и административных отношений.

Любое взаимодействие двух сторон построено на разделении рисков и разделении рисков между партнерами в гражданском обороте или в обороте при публично-частном взаимодействии в других видах взаимодействия является задачей построения различных отношений. И если посмотреть на все виды контрактов, оформляемых между государством и бизнесом то можно увидеть, чем больше объем финансирования, который на себя берет частный бизнес, тем естественно выше риски. И чем выше риски, тем дольше сроки контрактов.

Также должны представляться разные подходы к сотрудничеству государства и бизнеса. Т. М. Стасова систематизирует следующие формы государственно-частного партнерства [5]:

- 1) «подавление и принуждение» — использование административного аппарата для поощрения инвестиций частного сектора;
- 2) «патронаж» — возмещение затрат на реализацию социальных проектов;
- 3) «невмешательство» — государство не совершает активных действий по реализации проекта и привлечению инвестиций;
- 4) «партнерство» — модель, работающая по принципу «выгодно каждому — выгодно всем» [4].

В любом случае — это долгосрочное сотрудничество между государством и бизнесом по реализации проектов в сфере социальной инфраструктуры, проектов предоставления широких услуг населению. Также хотелось бы отметить большую роль в продвижении всех проектов и развития самого института ГЧП, ключевых игроков на поле, это Министерство экономики, как государственного партнера по управлению этим механизмом и Министерство финансов как государственный партнер в управлении рисками.

Важность развития ГЧП была также подчеркнута вниманием властей к этому вопросу. Поэтому с 1 января 2016 г. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который укрепил нормативную базу для ГЧП. Но, увы, законы не совершенны и поэтому законодательство продолжает совершенствоваться, сейчас уже внесены правки сначала принятия данного закона. Государство пытается реагировать, откорректировать нормы и доведя их до простого и приемлемого для применителей уровня. Есть правки технические, так есть и революционные.

На сегодняшний день российский рынок ГЧП насчитывает 3601 проект на разных стадиях реализации с совокупным объемом привлекаемых общих инвестиций в 3,9 млрд р., из которых 2,8 млрд р. составляют средства частных инвесторов¹. В 2019 г. прошли коммерческое закрытие более 200 крупных и средних проектов, которые привлекли около 600 млрд р. общих инвестиций, включая свыше 450 млрд р. частных средств [8].

Соглашения о ГЧП и МЧП (муниципальное частное партнерство) в российской практике являются немногочисленными. В настоящее время на всех административных уровнях заключено 25 соглашений о ГЧП, МЧП (1 — федеральное, 6 — региональных, 18 — муниципальных) с общим объемом инвестиций 59,6 млрд р., из которых 45,5 млрд р. являются внебюджетными инвестициями [2].

С точки зрения бюджетного процесса, тех задач, которые решаются за счет бюджетного финансирования, сначала бюджеты вкладывают средства, если это только бюджетные деньги и потом на этапе эксплуатации получают полезный эффект. Привлечение частного бизнеса, привлечение внебюджетных инвестиций меняют ситуацию ровно наоборот. Бюджеты первоначально не вкладывают ничего, потому что идут вложения со стороны привлеченных частных средств, но потом в любом случае, либо потребители, либо бюджет за эти средства расплатятся [1].

Пример государственно-частного партнерства в России Публичное акционерное общество «Ростелеком». Ведет свою историю с 1993 г. В компании «Ростелеком» работает более 130 тыс. сотрудников. Крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций. Компания занимает лидирующие позиции на рынке услуг высокоскоростного доступа в Интернета и платного телевидения [9].

С 1 апреля 2014 г. Распоряжением Правительства РФ на «Ростелеком» возложена обязанность по оказанию универсальных услуг связи на всей территории Российской Федерации [3]. С 2014 г. компания «Ростелеком» назначается единственным исполнителем федеральной программы ликвидации цифрового неравенства. В марте 2018 г.

¹ Официальный сайт Министерства экономического развития. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev>.

правительство России обязало Министерство связи использовать организацию как единственного поставщика услуги интернет-связи в государственных и муниципальных медицинских организациях, и учреждениях на период с 2018 по 2019 г.¹

Участие в действующих программах «Цифровая экономика Российской Федерации», в проекте по цифровизации городского хозяйства «Умный город», Программа инновационного развития ПАО «Ростелеком» на период 2016–2020 гг., Стратегия ПАО «Ростелеком» 2018–2022. Вектор развития, проект «Информационная инфраструктура».

К факторам инвестиционной привлекательности ПАО «Ростелеком» относятся:

- уникальность компетенций по работе со всеми сегментами рынка, наряду с амбициозной стратегией, нацеленной на наращивание выручки от цифровых продуктов и сервисов. Современные цифровые экосистемы для домохозяйств и клиентов сегментах B2B, B2G, B2O. Ростелеком — это оператор Единой государственной облачной платформы, оператор Единой системы биометрических данных в России, лидер программы «Цифровая экономика» [7];

- уникальная по охвату и емкости сетевая инфраструктура: 36,6 млн домохозяйств пройдено оптикой; 8,9 тыс. медицинских учреждений и 7 тыс. социально-значимых объектов подключены к Интернету; 86 млн пользователей портала «Госуслуг», 8,2 тыс. населенных пунктов подключено по программе УЦН (Устранение цифрового неравенства);

- рост выручки от мобильных услуг +15,6 % во II квартале 2020 г.; рост числа активных пользователей мобильного Интернета +21,1 %.

Реализация государственной программы подтверждает концепцию государственно-частного партнерства. Данное предприятие находится в стадии зрелости, занимает лидирующие позиции среди конкурентов [6].

Анализ современных тенденций ГЧП свидетельствует о том, что роль государства должна быть и регулирующей, если проект направлен на получение доходов, то и инвестиционная роль должна быть просчитана с бюджетной эффективностью, но и защита должна быть обеих сторон, в том числе и процедурно. В то же время должны

¹ Официальный сайт Национального центра государственно-частного партнерства. URL: <http://pppcenter.ru/proektyi-czentra/rejtingregionov-po-gchp.html>.

существовать проекты некоммерческого характера, в том числе с привлечением частных исполнителей и соинвесторов для решения новых социально значимых задач и проблем.

Библиографический список

1. *Вавилина А. В., Кириллова О. Ю., Малиновская М. И.* Роль и перспективы государственно-частного партнерства в развитии региональной инфраструктуры России // *Экономические отношения*. 2019. Т. 9, № 2. С. 1255–1270.

2. *Горшкова Н. В., Коновалова М.* Проблемы долгосрочного финансирования деятельности российских предприятий в современных условиях // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2019. № 5–2. С. 192–194.

3. *Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки инноваций* / А. В. Киреева, И. А. Соколов, Т. В. Тищенко и др.; под ред. И. А. Соколова. М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2012.

4. *Захарова Ж. А.* Государственные гарантии в различных формах государственно-частного партнерства // *Вестник Университета Российской академии образования*. 2016. № 4. С. 33–40.

5. *Какорина Д. В., Родионова Н. К.* Проблемы и перспективы развития государственно-частного партнерства в России // *Государственно-частное и муниципально-частное партнерство в регионах России: опыт и практики: материалы Всерос. науч.-практ. конф.* Тамбов: ИД ТГУ им. Г. Р. Державина, 2017. С. 74–82.

6. *Карпова Е. Г., Кесян В. Г., Логинова О. А.* Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент развития региональной экономики России // *Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы* / под ред. А. В. Бабкина. СПб., 2017. С. 318–378.

7. *Куклева Н. Ю.* ГЧП как «точка роста» взаимодействия государства и бизнеса в новых отраслях VI технологического уклада // *Экономические стратегии*. 2018. № 5. С. 138–147.

8. *Макаров И. Н., Спесивцев В. А., Соколов В. П.* Государственно-частное партнерство и интересы регионального развития: системно-институциональный анализ // *Экономика, предпринимательство и право*. 2019. Т. 9, № 4. С. 371–384.

9. *Петров М. В.* Финансирование компаний в условиях замедления экономики и санкций // *Финансы: теория и практика*. 2018. Т. 22, № 3(105). С. 84–99.

Государственно-частное партнерство как форма социально ориентированного инвестирования

Государственно-частное партнерство является одной из самых востребованных и юридически защищенных для бизнеса форм инвестирования в инфраструктуру государства. Механизм ГЧП способен решить многие задачи в сфере экономики, социальной, публичной сфере и т. д. В статье говорится о возрастающей актуальности развития государственно-частного партнерства в России. Отмечаются проблемы развития ГЧП в нашей стране.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; сотрудничество; инвестиции; инновационная экономика.

В России сейчас проводится большая работа по запуску нового инвестиционного цикла, для этого принципиально важны частные инвестиции. Одной из самых востребованных и юридически защищенных для бизнеса форм инвестирования в инфраструктуру является государственно-частное партнерство, рынок которого вырос за десятилетие в 30 раз. В России реализуется 3300 концессий на 2 трлн р., из них 1,5 трлн — частные инвестиции. Это 1,6 % от объема ВВП за 2019 г., но во многих странах этот процент выше.

Бизнес очень заинтересован в продвижении механизма соглашения о защите и поощрении капиталовложений [1]. Этот инструмент решает две важные задачи: во-первых, стабилизирует условия и обеспечивает их прогнозируемость для бизнеса при реализации инвестиционных проектов. Во-вторых, уменьшает налоговую нагрузку на инвесторов, так как снимает ограничения в сфере инфраструктуры посредством возмещения затрат инвесторов на транспортную, энергетическую, социальную и т. д. инфраструктуру в объеме уплаченных налогов.

Существует правовая дефиниция государственно-частного партнерства.

Федеральный закон № 224-ФЗ определяет ГЧП в первую очередь, как сотрудничество между публичным партнером и частным партнером, т. е. предпринимателем. Такое сотрудничество должно быть оформлено на определенный срок, кроме того основано оно на объединении ресурсов публичного партнера и бизнеса. Также в этом определении говорится о целях такого взаимодействия.

Рассмотрим поподробнее цели такого сотрудничества. При реализации любого экономического проекта, в том числе инвестиционного важно минимизировать риски, которые могут возникнуть уже при реализации проекта, для этого необходимо определить цели взаимодействия в рамках ГЧП до начала сотрудничества. Пожалуй, одним из самых важных назначений использования механизмов государственно-частного партнерства — это развитие научно-технологического потенциала России. Очень важной задачей здесь является концентрация ресурсов на самых перспективных научно-технологических направлениях. Достижение такой концентрации возможно через применение заказов предпринимателей в инновационной сфере на различные научные исследования.

Анализируя экономические реалии страны, необходимо отметить, что назначение, т. е. сущность государственно-частного партнерства проявляется в объединении средств и ресурсов хозяйствующих субъектов и государства для решения определенной задачи — реализации инновационных проектов.

Соответственно в зависимости от сферы применения назначение государственно-частного партнерства может быть разным, неизменным остается одно существенное качество ГЧП — во всех случаях оно предназначено для целей разрешения наиболее насущных вопросов и обязательно с использованием инновационных технологий [3].

Можно выделить несколько сфер применения механизмов ГЧП.

Во-первых, публичная сфера. Здесь государственно-частное партнерство может применяться в следующих целях:

- взаимодействие в информационной сфере, как то: взаимный информационный обмен;
- взаимная выработка решений, имеющих общественное значение (например, в целях устранения возможных впоследствии конфликтов между органами исполнительной власти и населением при решении каких-либо вопросов при развитии территорий);
- представление интересов публичного органа в различных сферах;
- выполнение различных действий от имени публичного органа;
- оказание различных видов помощи в реализации функций и задач публичного органа и т. д.

Здесь озвучены только некоторые аспекты применения государственно-частного партнерства в публичной сфере, но они должны обязательно соответствовать определенным требованиям, как то:

1) улучшение качества жизни граждан и в первую очередь наименее социально защищенных слоев общества (инвалидов, пенсионеров и т. д.);

2) способствование более ускоренному инновационному развитию общества;

3) направленность на повышение конкурентоспособности в экономической сфере, например, в сфере нашей промышленности;

4) направленность на удовлетворение публичных общественных интересов, т. е. интересов большого количества граждан;

5) помощь в решении социально-экономических проблем развития нашей страны.

Большой потенциал у государственно-частного партнерства в социальной сфере:

– помощь в регулировании социально-трудовых отношений, т. е. участие в согласовании социально-экономических интересов сторон [6] (например, подготовка проектов соглашений между профсоюзами и работодателями и т. д.);

– консультирование в различных сферах (например, по проблемам занятости населения и т. д.)

– медиативные услуги, т. е. содействие в согласовании позиций сторон в области социальной политики, заключения соглашений в этой сфере.

И конечно же очень огромные возможности у государственно-частного партнерства в сфере хозяйственных экономических отношений, например:

– привлечение инвестиций в развитие отдельных отраслей экономики, в первую очередь, высокотехнологичных отраслей [5], в развитие и совершенствование новых производств новых видов продукции, туризма и т. д.;

– реализация инвестиционных (инновационных) проектов или программ;

– помощь при обеспечении эффективного управления имуществом, которое находится в публичной собственности [4];

– привлечение инвестиций в отдельные сферы управления, в совершенствование структуры хозяйственных связей;

– инвестирование в восстановление недвижимого имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности (например, объекты культурного наследия);

– согласование при изменении тарифной ценовой политики (например, на электрическую энергию и т. д.);

– взаимодействие при согласовании постановки проблем о решении экономических вопросов в федеральном масштабе (например, при принятии программ развития страны).

Тем не менее необходимо указать, что ряд проблем российской экономики отрицательно влияют на динамику развития государственно-частного партнерства в России. Так, к слабым сторонам российской экономики можно отнести: недостаточную развитость финансовых институтов, недостаточность инновационного потенциала, проблемы финансирования, проблемы эффективности некоторых государственных институтов; а также низкую степень доверия инвесторов [2].

Кроме того, Россия по сравнению, например, с США, имеет относительно небольшой опыт использования государственно-частного партнерства. И как следствие, в области развития ГЧП в России существует ряд проблем. Выделим некоторые из них:

– пробелы в законодательстве, отсутствие единой нормативно-законодательной базы;

– наличие правовых и административных барьеров для применения различных моделей ГЧП;

– низкая степень заинтересованности в реализации проектов ГЧП со стороны государственных служащих;

– проблемы информированности государственных и муниципальных заказчиков в сфере ГЧП, невысокий уровень компетентности в сфере ГЧП у публичного партнера;

– а также, что крайне важно, это невысокий уровень доверия бизнеса к соглашениям в рамках государственно-частного партнерства.

Библиографический список

1. *Городнова Н. В.* Интеграция государства и частного бизнеса: развитие социально ориентированной экономики // *Финансы и кредит.* 2012. № 6. С. 20–29.

2. *Кохановская И. И.* Проблемы развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации // *Управление.* 2018. № 3(21). С. 34–39.

3. *Кочеткова С. А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионе: организационно-правовой механизм // *Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент.* 2015. № 1. С. 113–120.

4. *Макаров И. Н., Колесников В. В.* Национальная инфраструктура и государственно-частное партнерство: потребности современной экономики // *Креативная экономика.* 2012. № 5. С. 50–54.

5. *Матаев Т. М.* Формы государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов // *Государственно-частное партнерство.* 2015. Т. 1, № 1. С. 9–18.

А. С. Лылов, Я. О. Трефелов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Применение государственного инвестиционного аудита в процессах реализации инвестиционных проектов

Рассматривается государственный аудит инвестиционных проектов как неотъемлемая часть государственного регулирования реализуемых инвестпроектов в стране. Сделан вывод о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы аудита инвестиционных проектов.

Ключевые слова: аудит; инвестиции; инвестиционный аудит; проект; государственный аудит; Счетная палата.

Инвестиционная поддержка в современных реалиях представляет собой полноценный фундамент для реализации как трендовых проектов, использующих в своей основе принципы выстраивания креативной экономики, так и проектов местного значения, от привычных глазу объектов общественного питания до производственных предприятий легкой и тяжелой промышленности.

Однако получение инвестиционной поддержки носителем проекта не является задачей одного дня и требует грамотной подготовки проектной документации с обоснованием затрат и планируемой отдачи. Данные показатели будут являться ключевыми для привлечения внимания потенциального инвестора, но не для принятия им положительного решения. Перед решением о вложении средств в тот или иной проект инвестором будет проведено исследование с целью получения беспристрастной оценки перспектив развития интересующего его проекта. В процессе данной проверки инвестор будет заинтересован не только в получении отчетности о сроках окупаемости проекта, его слабых и сильных сторонах, но и о возможностях развития базового проекта в нечто большее, создании системы предприятий/организаций, связанных по виду деятельности и образующих в совокупности экономически устойчивую структуру.

В разрезе данной работы особый интерес представляет процесс государственного аудита реализуемых инвестиционных проектов.

Прежде всего уточним, что инвестиционные потоки (капиталовложения) являются частью инвестиционной политики государства,

которая представляет собой комплекс эффективных мер для обеспечения притока инвестиционных ресурсов в экономику страны и отдельные ее элементы [3]. Инвестиционная политика включает в себя не только компоненты привлечения инвестиции, но и механизмы их эффективного перераспределения и освоения.

Основной целью государственных инвестиционных программ выступает создание новых центров социально-экономического развития и сети территориально-производственных и туристических кластеров, позволяющих реализовать конкурентный потенциал территорий.

Задачами инвестиционной политики государства выступают [1]:

- выборка нуждающихся сфер экономики государства;
- обеспечение приемлемых конкурентных условий отечественным инвесторам;
- поддержка инвесторов различных уровней, а также предпринимателей;
- развитие экспортного потенциала;
- сохранение экономических устойчивости и баланса;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение степени социально-экономического развития территорий, на которых планируется реализация инвестпроекта;
- всенаправленное и сбалансированное развитие территорий.

Опираясь на указанную выше информацию о целях и задачах инвестиционной политики государства можно сделать вывод, что при разработке инвестиционных проектов затрагивается весь комплекс факторов, оказывающих влияние не только на сам объект инвестирования, но и на макросреду.

На основании этого необходимо понять особенности аудита инвестиционных проектов, так как он является неотъемлемой частью в их реализации.

Аудит инвестиционных проектов проводится как в отношении проектов государственного, так и в отношении проектов международного уровня. Целью аудита инвестпроектов выступает получение достоверных данных по результатам анализа обоснованности запланированных объемов и актуальности установленных сроков осуществления инвестиций. Финальной целью данного вида аудита является оценка эффективности действий и результативности вложенных средств федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ и прочих ресурсов в планируемые к реализации проекты.

К перечню задач аудита инвестпроектов следует отнести [1; 3]:

- проверка целей инвестиционных проектов на соответствие содержанию документов стратегического планирования, а также целям госполитики в области социально-экономического развития;
- анализ обоснованности ожидаемых объемов и сроков проведения инвестиционных вложений на различных стадиях выполнения проектов;
- обработка и оценка итогов деятельности объектов государственного аудита инвестиционных проектов;
- оценка эффективности и результативности капиталовложений в инвестиционные проекты;
- анализ и оценка рисков, сопутствующих процессу реализации инвестпроектов.

Важно понимать, данные задачи осуществляются на протяжении всего процесса реализации инвестиционного проекта. Сам процесс выполнения инвестиционного проекта состоит из трех стадий [1].

Первая стадия — предынвестиционная, представляет собой базу инвестиционного проекта на которой происходит непосредственно его подготовка. Первый шаг на данной стадии совершается путем разработки концепции проекта, определения целей и задач, решение которых требуется для выполнения проекта. Следующим шагом на предынвестиционной стадии является утверждение разработанного проекта и оценка потребностей к его реализации: объем и срок осуществления капиталовложений. Последний шаг на пути к завершению данной стадии — организация системы управления рисками, оценка и анализ подготовленного инвестпроекта и, как следствие, принятие решения о реализации, либо отказе от реализации инвестиционного проекта.

Вторая стадия является активной, иными словами — это стадия осуществления инвестиций в объекты капитального строительства. Классификация параметром «активность» данной стадии обусловлена не только капиталовложениями, но также и решением вопросов технического характера, к перечню которых можно отнести сверку индикаторов первоначальной стоимости объекта, конкурентный отбор подрядчиков путем проведения процедур конкурентного отбора, экспертизу проектной документации государственного и негосударственного характера и подобные задачи, имеющие привязку к месту реализации инвестиционного проекта.

Последняя, третья стадия, нацелена непосредственно на использование проектного потенциала объектов капитального строительства.

В нее входит ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию, запуск производства, выход предприятия на проектную мощность, гарантийное обслуживание и прочие процедуры, характерные для эксплуатации объекта капитального строительства, в том числе продажа и реконструкция.

В разрезе данной работы следует рассматривать указанные стадии через призму аудиторских операций для выявления уязвимостей и точек совершенствования непосредственно самой системы аудита инвестиционных проектов.

Начальным этапом любого аудита инвестиционных проектов, в соответствии со Стандартом государственного аудита СГА 304, является: «Оценка соответствия целей инвестиционных проектов содержанию документов стратегического планирования, приоритетам и целям государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности осуществляется на всех стадиях реализации инвестиционных проектов» [1].

Начальный этап включает в себя аналитический обзор документации, определяющей цели, задачи и показатели эффективности осуществления инвестиционных проектов. К подобной документации относятся решения об инвестировании, паспорта инвестиционного проекта и его технико-экономическое обоснование.

Вторым этапом аудита выступает процесс оценки обоснованности объемов инвестиций в проекты капитального строительства, реконструкции, технического переоснащения объектов и прочие подобные вложения, реализуемые на предынвестиционной стадии.

На данном этапе Счетная палата Российской Федерации проводит сравнительный анализ предельного объема инвестиционных вложений в объекты строительства. Анализ производится посредством обратной связи от поставщиков и подрядчиков, способных осуществить объем работ аналогичный запланированному. Аналогичными работами в случае оценки аудитором обоснованности объемов инвестиций принято считать реализованный, либо реализуемый объект капитального строительства без использования дорогостоящего оборудования и материалов [2].

Следующим этапом аудита инвестиционных проектов является оценка обоснованности сроков осуществления инвестиционных вливаний. Принцип получения информации аудитором на данном этапе схож с предыдущим, т. к. происходит также на предынвестиционной стадии. Однако, стоит отметить, что именно на этом этапе аудитор

может оценивать обоснованность сроков осуществления капитальных вложений не только аналогичными с прошлым этапом методами, но также с использованием свода правил СНиП 1.04.03–85* «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений» [2].

Из примечательных особенностей стоит отметить наличие метода оценки сроков реализации и объемов инвестиций, предусматривающего три оценки сроков реализации проекта. Так называемый метод PERT-анализа (Program Evaluation and Review Technique) использует три опорные точки для расчета срока реализации. К ним относятся:

- оптимистическая,
- пессимистическая,
- наиболее вероятная.

По итогам расчетов аудитор получает информацию об ожидаемом сроке реализации и объеме инвестиций.

Четвертый этап аудита представляет собой объективную индикацию результатов деятельности объектов аудита по реализации инвестиционных проектов. В данный этап включен анализ исполнения бюджетов инвестиционных проектов, оценка организации объектом аудита системы управления рисками и системы контроля за эффективностью реализации инвестиционного проекта, проверка деятельности субъектов инвестиций на соответствие осуществляемых ими действий при подготовке и выполнении проектов законодательным и иным нормативным правовым актам РФ, а также международным договорам РФ при подготовке и реализации международных проектов.

Следует отметить, что в соответствии с ранее указанным Стандартом государственного аудита, при проведении процедуры оценки результатов деятельности объектов аудита имеется перечень мер, необходимых к реализации на каждой стадии выполнения проекта.

Меры, соответствующие предынвестиционной стадии [2]:

- подготовка в установленные сроки технико-экономического обоснования по объемам и периоду капиталовложений;
- своевременная организация системы управления рисками;
- обоснованная и своевременная подготовка и принятие решения об участии или отказе от участия в инвестировании в оцениваемый проект.

Меры, соответствующие стадии осуществления инвестиций:

- подготовка и утверждение в установленный временной отрезок проектной документации;

– проведение конкурсных процедур, не противоречащих законодательству РФ.

Меры, соответствующие стадии эксплуатации объектов капитального строительства:

– обеспечение скорейшего достижения индикаторными показателями производства ТМЦ надлежащего качества и плановых значений.

Предпоследний этап аудита сконцентрирован на оценке эффективности инвестиций и подразделяется на четыре малых вида эффективности. Первый вид — бюджетная эффективность, проводится аналитика финансовых индикаторов по завершении выполнения инвестпроекта и дается характеристика влияния на федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов. Второй — экономическая эффективность, выявляется целесообразность капиталовложений, осуществленных при реализации проекта. Третий — социальная эффективность, осуществляется аналитика социально-экономических результатов проекта. Четвертый — финансовая эффективность, подготавливается заключение по оценке финансовых индикаторов для потенциальных инвесторов, заказчиков и пользователей объектов капитальных вложений.

Последним этапом является процедура риск-анализа. Она позволяет выявить нежелательные для инвесторов риски, такие как потеря вложенных средств и вероятность недостижения запланированных целей инвестпроекта. Риск-анализ позволяет получить прогнозные значения в натуральном и денежном выражении, а также найти пути для минимизации самих рисков.

Проводя анализ представленной выше информации появляется четкое представление о сфере обязанностей аудитора при проведении аудита инвестиционных проектов. Однако, следует обратить внимание на некоторые аспекты сравнительного анализа, проводимого Счетной палатой РФ. В соответствии со вторым и третьим этапом аудита, выделенными в работе, аудитор проводит сравнительный анализ сроков реализации и объемов инвестиций по аналогичным проектам, притом, в расчет берутся объекты капитального строительства без использования дорогостоящего оборудования и материалов. В современных реалиях данный нюанс может являться некорректным, так как в зависимости от объекта капитального строительства и использования его территориального потенциала (например, строительство музея, выставочного павильона или иного сложного архитектурного сооружения при строящемся производственном предприятии для увеличения

туристического и инвестиционного потока в регион) может расцениваться аудитором критически, что будет являться камнем преткновения при подготовке аудиторского заключения. Предлагается ввести градацию инвестиционных проектов, которая будет разделять типовые проекты производственных предприятий, создающих новые рабочие места и приток капитала в регион с проектами креативной экономики, в которой сфера производства и услуг (развлечений) будет тесно связана, в следствие чего аналогичные проекты, подбираемые аудитором Счетной палаты РФ, будут иметь более гибкие параметры в отношении материалов, подрядчиков (могут потребоваться специалисты с глубокими познаниями в архитектуре, которые будут оплачиваться более высоко, нежели специалисты среднего звена) и дорогостоящее оборудование, которое в иных условиях вряд ли бы требовалось.

Библиографический список

1. *Дятлова А. Ф., Кузьмичев А. В.* Роль инвестиционного аудита при выборе приоритетных направлений инвестиционной деятельности // Вестник Московского университета МВД России. 2020. №4. С. 275–279.

2. *Кеворкова Ж. А., Баженова А. Т.* Учетно-аналитическое обеспечение предынвестиционного аудита инвестиционных проектов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №11(47). С. 61–72.

3. *Поподына Л. И.* Методика аудита инвестиционных проектов и основные этапы его проведения // Учет и статистика. 2008. №11. С. 168–173.

Е. М. Кочкина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Управление риском инвестиционного проекта на основе метода сценариев

Рассматриваются особенности инвестиционных проектов, связанных с выпуском инновационной продукции. Дана характеристика факторов, оказывающих влияние на неопределенность результата реализации таких проектов. В качестве метода оценки риска инвестиционных решений, принимаемых в условиях неопределенности, предлагается метод сценариев.

Ключевые слова: инвестиционный проект; риск; чистая приведенная стоимость; сценарий; математическое ожидание; стандартное отклонение.

Экономические процессы сегодня как в России, так и в других странах, характеризуются новым качеством роста. Новое качество

роста связано с преобразованием индустриальной базы на основе электроники, передовых средств связи, новых материалов. Инновационное предпринимательство можно рассматривать как основу современной модели развития, поскольку его роль становится все заметнее. При этом предприятия в первую очередь заинтересованы в улучшении текущих финансовых результатов [9].

Долгое время предпринимательство было связано с индустриальным типом экономического роста, характеризующегося вовлечением в оборот дополнительных ресурсов. Сегодня страны переходят к качественно новому типу экономического роста, который правомерно назвать инновационным. Инновационный потенциал предприятия — это его способность к собственной инновационной деятельности [10].

Часто возникают ситуации, когда в результате инновационной деятельности появляется разработка, не связанная с основной деятельностью компании, но которая в перспективе может принести значительную прибыль. Возникает необходимость проведения всестороннего анализа, который позволит оценить насколько реальны будущие прибыли и насколько целесообразно инвестирование данного направления инновационной деятельности.

Инвестиционные решения в большинстве случаев предполагают вложения финансовых, материальных, трудовых и других ресурсов на относительно длительный промежуток времени. Эффект от принятого инвестиционного решения можно будет оценить только через некоторый промежуток времени. В этих условиях большую роль играет отношение инвесторов к неопределенности будущих доходов, что приводит к необходимости анализа не только экономической эффективности проекта, но и к возможным рискам. Принятие решения об участии в инвестиционном проекте зависит от того, что более важно для инвестора — доходность или минимизация риска [1; 3; 5].

Экономический анализ охватывает все сферы деятельности и позволяет управлять различными видами ресурсов, в том числе инвестиционными. Корректно проведенный анализ позволяет получить дополнительный доход, занять большую долю рынка, сократить расходы. На первой стадии целесообразно выполнить качественный анализ потенциальных доходов и расходов, в первую очередь это касается фирм, которые занимаются новыми разработками. Предварительно оцененные издержки и доходы формируют основу для принятия решения о целесообразности разработки инновационной продукции [2; 4].

Важно провести исследование рынка. Если инвестиционный проект связан с выпуском новой продукции, необходимо оценить те характеристики рынка, которые дают основания полагать, что будет получен дополнительный доход от реализации новой продукции. Должна проводиться оценка издержек на доставку готовой продукции, включая расходы на хранение на складах и предполагаемые скидки для торговых организаций. Следует оценить возможность мер стимулирования торговых сетей с тем, чтобы они сосредоточили усилия на продаже изготавливаемой продукции. Как правило в издержки включают рекламную деятельность. Особое внимание уделяется анализу компенсации затрат на завоевание доли рынка дополнительным доходом.

Определение экономической эффективности инвестиционных затрат в первом приближении можно оценить следующим образом:

$$c + E_n k \rightarrow \min,$$

где c – годовая себестоимость продукции; E_n — нормативный коэффициент эффективности; k — инвестиционные затраты.

В силу своей статичности приведенная формула может давать только оценочные результаты эффективности. Все финансовые активы, равно как и операции с ними связаны с риском, при этом оценка риска субъективна. Однако в мировой практике разработаны методы количественной и качественной оценки риска.

Методы качественного анализа могут быть ориентированы на выявление возможных зон риска, далее зоны риска сопоставляются с показателями устойчивости компании. В некоторых случаях имеет смысл обратиться к прошлому опыту, позволяющему обобщить сведения о похожих проектах с позиций возникновения риска снижения ожидаемой прибыли или даже убытков.

Принятие решения об участии в инвестиционном проекте характеризуется некоторыми предположениями, на основе которых принимаются решения. Вероятность реализации одних предположений может быть достаточно высокой, тогда как другие остаются лишь предположениями. Бизнес-ситуация должна подтверждать логические предположения, лежащие в основе числовых значений, а также учитывать степень чувствительности результатов анализа к изменению исходных данных [7].

Например, исходно предполагается, что компания может взять кредит под m % годовых, а ожидаемое увеличение доходов должно

составлять w %. На основе этих данных необходимо получить информацию о том, как может измениться прибыль компании, если она получит кредит на других условиях. Изменяя исходные данные, характеризующие проект, его координаторы могут определить, насколько конкретные показатели чувствительны к изменениям в исходных предположениях.

Управление с помощью сценариев представляет собой процесс изучения отдельных показателей и присвоения им диапазонных значений. Каждая комбинация значений дает свой, отличный от других результат, или сценарий. На основании этих данных анализируется каждый сценарий оценивается чувствительность наиболее вероятного результата по отношению к изменениям значений других показателей, влияющих на результат.

Имеет смысл анализ таких прогнозных показателей, как объем дополнительных продаж, упущенные возможности сбыта, выручка от дополнительных продаж, расходы на рекламную кампанию, заработная плата и премии, расходы на исследование рынка, финансовые затраты для технического переоснащения производства, расходы на дополнительное техническое обслуживание нового оборудования.

В указанном списке большинство показателей связаны с регулярными издержками. Исключение составляют объем дополнительных продаж и упущенные возможности сбыта.

При первичной разработке все факторы, оказывающие влияние на доходы и расходы, должны быть представлены в количественном выражении [6]. Составив основную структуру ситуации и изучив ее, можно проанализировать каждый фактор, оказывающий влияние на результат реализации проекта. Это позволит определить уровень доверия относительно точности влияния факторов. В одних случаях точность оценки может не иметь существенного значения, а в других — даже малейшее изменение в оценке может оказать огромное влияние на конечный результат.

Существует правило, согласно которому ситуация не должна основываться ни на крайне оптимистических, ни на крайне пессимистических исходных данных. Построив основу ситуации, необходимо провести анализ чувствительности, т. е. исследовать каждую исходную переменную, а именно выяснить как изменится результат в тех случаях, когда анализируемый показатель принимает оптимистическое и пессимистическое значения. Возникает необходимость

в прогнозировании не только временной структуры и конкретных сумм потоков платежей, но и вероятностей их возможных отклонений от запланированных.

В общем случае процедура использования метода сценариев предполагает несколько вариантов изменения ключевых исходных показателей. Как правило рассматривают три варианта значений: наиболее вероятный, оптимистический и пессимистический, хотя при желании можно задать большее количество вариантов. Для каждого варианта координаторы проекта устанавливают вероятностную оценку, т. е. определяют с какой вероятностью будет реализован именно этот вариант развития инвестиционного проекта. Для каждого варианта определяется величина чистой современной стоимости и оценки ее отклонения от среднего значения. Затем проводится анализ вероятностных распределений полученных результатов.

Рассмотрим для примера некий условный инвестиционный проект, исходные данные для которого показаны в таблице.

**Исходные данные по проекту,
связанному с выпуском инновационной продукции**

Показатель	Наиболее вероятное значение	Оптимистическое значение	Пессимистическое значение
Объем выпуска (V)	V_v	V_o	V_p
Цена ед. продукции (C)	C_v	C_o	C_p
Переменные затраты (P)	P_v	P_o	P_p
Постоянные затраты (Z)	Z_v	Z_o	Z_p
Амортизация (A)	A	A	A
Налог на прибыль (N)	N	N	N
Норма дисконта (d)	d	d	d
Срок проекта (L)	L	L	L
Остаточная стоимость (S)	S_v	S_o	S_p
Начальные инвестиции (I_0)	I_0	I_0	I_0

На начальном этапе анализа определяется зависимость результирующего показателя от приведенных исходных данных. В качестве результирующего показателя чаще всего берется чистая приведенная стоимость анализируемого проекта (NPV). Учитывая временную стоимость денежных средств и определенную координаторами проекта норму дисконта, величина чистой приведенной стоимости может быть задана формулой:

$$NPV = \sum_{t=1}^L \frac{[(C-P) \cdot V - Z - A] \cdot (1-N) + A}{(1+d)^t} + \frac{S}{(1+d)^L} - I_0.$$

Отметим, что современные пакеты прикладных программ, реализующие функции табличных процессоров, предлагают широкий набор средств для статистического моделирования [8]. Для этого реализована специальная группа статистических и математических функций. Как следствие построение сценариев представляет собой чисто техническую задачу. Сценарий в этом случае представляет собой множество изменяемых ячеек, которое сохраняется под именем, указанным пользователем. Каждому набору соответствует своя модель предположений. Это позволяет проследить, как значения изменяемых ячеек влияют на модель в целом.

Выводимый отчет содержит значения изменяемых ячеек, т. е. варьируемых показателей, и величину чистой приведенной стоимости, которая соответствует конкретному набору значений показателей реализации инвестиционного проекта. После получения отчета проводится вероятностный анализ.

На начальном этапе определяется среднее ожидаемое значение чистой приведенной стоимости, которое определяется как сумма произведений чистой приведенной стоимости каждого сценария на вероятность реализации этого сценария (предполагается наличие трех сценариев):

$$MO(NPV) = \sum_{i=1}^3 ver_i \cdot NPV_i.$$

Среднее ожидаемое значение чистой приведенной стоимости сравнивается с ее наиболее вероятным значением.

Далее вычисляется стандартное отклонение, которое представляет собой корень квадратный из дисперсии:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^3 [NPV_i - MO(NPV)]^2 \cdot ver_i}.$$

Зная математическое ожидание и стандартное отклонение можно определить величину коэффициента вариации, который рассчитывается как отношение стандартного отклонения к математическому ожиданию

и характеризует степень риска на единицу среднего дохода. Очевидно, что чем больше величина стандартного отклонения, тем больше коэффициент вариации и, соответственно, выше риск получения убытков.

В случае, если значение стандартного отклонения и коэффициента вариации по конкретному проекту меньше, чем у других альтернативных проектов, то, ориентируясь на минимизацию риска, следует отдать предпочтение именно этому проекту.

Значения математического ожидания и стандартного отклонения позволяют определить вероятность убыточности проекта, т. е. вероятность того, что чистая современная стоимость примет отрицательное значение. Пользуясь значениями этих показателей и специальными статистическими функциями, можно определить вероятность того, что чистая современная стоимость будет больше или меньше некоторого заданного значения.

В целом метод сценариев позволяет получить достаточно наглядную картину результатов для различных вариантов реализации проекта. Метод обеспечивает координаторов проекта о возможных отклонениях выбранного критерия эффективности.

Упомянув о простоте реализации метода сценариев при оценке риска инвестиционного проекта, следует отметить, что использование этого метода направлено на исследование поведения только выбранного результирующего показателя и не обеспечивает аналитика информацией о возможных отклонениях потоков платежей и других показателей. Тем не менее метод сценариев позволяет оценить возможные результаты, исходя из различных предположений о значениях ключевых показателей и определенных вероятностей.

Библиографический список

1. Бакуменко М.А., Сигал А.В. Концепция оценки коммерческой эффективности реальных инвестиционных проектов // Труды Института системного анализа Российской академии наук. 2014. Т. 64, № 1. С. 88–102.
2. Зайцева Н.С. К вопросу принятия инвестиционных решений на базе оценки риска и доходности // Транспортное дело России. 2009. № 6. С. 9–11.
3. Калабашкина Е.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: экономический и финансовый аспект // Науковедение. 2015. Т. 7, № 2(27). С. 34–40.
4. Коренкова С.И., Барнева О.В. Принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности // Известия института права, экономики и управления. Тюмень: Тюмен. гос. ун-т, 2011. Вып. 1. С. 240–245.
5. Косумова Х.Г. Оценка рисков в процессе принятия инвестиционных решений // Региональные проблемы преобразования экономики. 2010. № 3(25). С. 150–159.

6. *Кочкина Е. М.* Исследование критериев принятия инвестиционных решений // Экономика, управление, финансы: теория и практика: сб. докл. I Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 15 ноября 2018 г.). М.: Империя, 2018. С. 163–167.

7. *Радковская Е. В.* Статистический анализ экономических показателей на примере исследования ВРП // Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 10(100). С. 121–124.

8. *Радковская Е. В.* Экономико-математический анализ статистической информации // Российские регионы в фокусе перемен: сб. докл. XIV Междунар. конф. (Екатеринбург, 14–16 ноября 2019 г.). Екатеринбург: УМЦ УПИ, 2020. С. 313–316.

9. *Тоторкулов И. И., Деникаева Р. Н.* Анализ и управление рисками инновационно-инвестиционных проектов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 1, № 3. С. 68–71.

10. *Филиппова С. П., Владимиров В. В.* Анализ методов оценки рисков в инвестиционно-инновационных проектах (на материалах Чувашской Республики) // Вестник Чувашского университета. 2011. № 2. С. 494–497.

Инвестиционная деятельность и финансовый рынок

В. И. Халин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Концессии как способ социально ориентированного инвестирования в условиях инновационного развития экономики

В настоящее время единственным реальным работающим механизмом действенного стимулирования развития инноваций, роста ВВП, пополнения местных бюджетов и повышения качества экономик как местного, так и национального уровня являются инвестиции. В статье раскрываются основные экономические положения о концессионных соглашениях в аспекте необходимости инновационного развития нашей страны.

Ключевые слова: концессионное соглашение, инвестиции, инновации, инвестиционный проект.

Только реальная инвестиционная активность представляет собой возможность качественного шага в социально-экономическом развитии как отдельных территорий, так и целой страны. Реализации этой активности, безусловно, сегодня во многом способствует тот факт, что на государственном уровне в качестве мер инвестиционной политики уже сегодня действуют, как концессионные механизмы государственно-частного сотрудничества, так и разного рода совместные предприятия и международный лизинг [10, с. 31].

Активное проникновение, включение экономики России за последние десятилетия в сложную мировую систему со множеством внутренних пересекающихся между собой экономических взаимосвязей и отношений стимулирует процесс организации различных по форме и нишам работы совместных предприятий. Развивающаяся сфера совместного ведения предпринимательской деятельности положительно влияет на процесс привлечения в нашу страну прямых инвестиций в виде современных технологий и инноваций, богатого и эффективно мирового маркетингового и управленческого опыта.

Однако существующие сегодня для инвестиционных предложений риски представляют серьезную угрозу для их практического воплощения в жизнь. Речь идет, прежде всего, о слабости энергомоцностей,

низком уровне развития дорожной инфраструктуры и логистики в целом, плохом состоянии инженерных коммуникаций и т. д. Среди причин — нехватка готовых инвестиционных площадок [4, с. 13, 18].

Авторы считают, что обязательными условиями для обеспечения инвестиционного потока, включающего финансирование, технологии, инновации, продукт, должен стать стабильный тренд повышения качества инвестиционного климата на всех уровнях — федеральном, региональном, а также формирование единых прозрачных правил поведения на национальном инвестиционном рынке.

Для достижения этих целей следует обратить внимание на комплекс ключевых задач. Начинать необходимо с разработки четких, понятных инвестиционных стратегий в масштабе относительно больших экономических районов. Эти программы должны учитывать планы естественных монополий, а также все основные положения планов территориального развития в ключевых сферах — транспортной, энергетической, градостроительной и т. д. При этом регионам нужно самим более настойчиво инициировать и заходить в концессионные проекты [2, с. 25].

Современная реальность сложной мировой системы хозяйственных, экономических связей и взаимоотношений требует ускоренной интеграции, взаимопроникновения рыночных инструментов и механизмов государственного регулирования. Остановимся более подробно на инструментах реальных инвестиций в экономику, установим их роль и значение для инновационных процессов.

Сценарии инвестиционного развития любого государства укладываются в несколько базовых финансово-экономических моделей. Каждая из них в большей или меньшей степени при необходимости трансформируется под конкретную экономику. В экономической теории нет системного определения моделей инвестиционного развития, хотя ключевые инструменты достаточно подробно описаны во множестве работ специалистов самого разного направления — экономистов, юристов, что помогает представить их в более или менее полном, объемном виде [5, с. 55].

Концессии в качестве инструмента стимулирования инвестиций в инновации есть система договорных взаимоотношений государства и частного инвестора, предметом (и главной идентифицирующей характеристикой) которых является государственная или муниципальная собственность и некоторые виды хозяйствования, в отношении которых установлена государственная монополия.

Существует несколько теорий концессий, в рамках которых под этим обычно понимается акт, дающий со стороны государства право частному инвестору участвовать в реализации определенных государственных функций, относящихся к национальному хозяйству.

Поэтому одной из традиционных форм привлечения инвестиций в экономику в мире служит как раз концессионный договор. Преимущества этой формы весомы как для государства, так и для инвестора: на фоне недостатка инвестиционных ресурсов концессия позволяет государству привлекать в экономику «длинные» инвестиции, а инвестору вкладывать свои средства на длительный срок с хорошими гарантиями защиты и получения прибыли.

Концессия в качестве способа привлечь инвестиции может эффективно выполнять эту свою роль даже в условиях экономического кризиса [3; 10]. Такая форма государственно-частного сотрудничества способна существенным образом стимулировать реализацию инвестиционных возможностей власти и бизнеса, увеличивать приток средств в конкретные субъекты страны, делать использование собственности, принадлежащей государству, максимально полезным и выгодным, давать стимул для инноваций.

Необходимым условием для полноценной работы концессий является участие в процессе власти на местах: именно здесь присутствует наиболее полное представление об особенностях конкретной территории, где реализуется концессионный проект, и при этом есть полномочия для его успешного запуска и работы.

На фоне экономического кризиса, вызванного новой коронавирусной инфекцией, потенциал финансирования многих масштабных проектов со стороны кредитных организаций значительно снизился. Но статус приоритетного это направление деятельности для них не потеряло. Крупные и уважаемые инвесторы — например, ВЭБ и другие — по-прежнему оценивают государственно-частное партнерство, в том числе в виде концессий, как важнейшую для себя сферу, поэтому даже в непростых условиях пытаются найти возможность участвовать в реализации значимых инфраструктурных проектов¹.

Это означает, что власти на местах должны активно включаться в эту работу и постараться использовать сохраняющиеся возможности и интерес инвесторов для строительства на концессионной основе

¹ Эксперты высоко оценили перспективы реализации проектов ГЧП в социальной сфере // Ведомости. URL: https://vedomosti.ru/press_releases/2020/09/30/eksperti-visokotsenili-perspektivi-realizatsii-proektov-gchp-v-sotsialnoi-sfere.

новых, современных инфраструктурных объектов в различных отраслях: на транспорте, в энергетическом хозяйстве, в здравоохранении, образовании и пр. [7, с. 82].

Главное преимущество инвестиционных проектов за счет бюджетных ассигнований — то, что оптимизация расходов бюджета осуществляется в период строительства за счет привлечения сторонних инвестиций на основе действующей концессии, а также на этапе эксплуатации, поскольку расходы на инфраструктуру проекта по договору возлагаются на инвестора.

В качестве примера большого и амбициозного инвестиционного проекта национального масштаба в рамках сотрудничества государства и частных инвесторов можно назвать строительство промышленного района на Дальнем Востоке с объектами гидроэнергетики и целым производственным кластером. Предполагается, что этот проект существенным образом стимулирует экономическое развитие не только региона, но и всей страны, повысит ее экономическую безопасность [8, с. 446].

В регионах инвестирование в инновации через механизмы концессий имеет свои специфические особенности. Здесь лидерство по объему финансирования инвестиционных проектов также остается за инвесторами-концессионерами, но доля его заметно выше — доходит до 80 %, заметно меньше вес бюджетного финансирования (от 0,7 до 5,8 %).

Полноценная реализация концессионных механизмов в стране приведет как к важным бюджетным последствиям, так и развитию инновационного климата [6, с. 109].

Прежде всего, это обеспечит инвестиции и рост налоговых сборов от таких проектов. Изменяется и государственные расходы — уменьшаются инвестиционные (за счет увеличения частных инвестиций). Кроме того, известно, что эволюция от государственной управленческой модели к государственно-частному сотрудничеству ведет к существенному снижению издержек [4, с. 75]. Также концессии означают поступление в бюджет концессионной платы, хотя это, как правило, очень небольшие поступления (в Хорватии, например, не больше 0,5 %) [8, с. 449]. Запуск концессионных форм хозяйствования потребует также разработки и введения в оборот специального налогового режима.

В случае с концессиями одним из существенных остается именно вопрос налогообложения. Специфика государственно-частного партнерства наиболее целесообразным делает решение о выработке специ-

ального налогового режима для концессионных отношений [1, с. 246; 9]. Это возможно, поскольку не противоречит налоговому законодательству Российской Федерации.

Итак, инвестиционная политика в инновации в регионах преимущественно связана с поддержкой корпоративного сектора экономики, так как государство в данном случае не может принимать широкого участия в крупных региональных инвестициях, поскольку ограничено в финансовом отношении. Это означает, что для государства привлечение инвестиций через концессионные взаимоотношения является главным направлением инвестполитики, что объясняется, прежде всего, уменьшением собственных инвестиционных расходов.

При оценке результатов деятельности концессий в экономике государства следует учитывать то, что концессионная плата балансирует с инструментами господдержки. Концессии за счет привлечения инвестиций обязательно принесут новые налоговые доходы, одновременно с этим уменьшат неинвестиционные бюджетные расходы в соответствующих экономических отраслях благодаря перераспределению потоков финансовых средств, что станет новым экономическим стимулом для развития инноваций.

Библиографический список

1. *Аронов А. А., Антонов И. Ю., Товгазова З. А.* Налоговое регулирование инвестиционной деятельности в России: формы и методы реализации // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. № 6. С. 245–248.
2. *Вяткина С. В.* Государственная поддержка бизнес-инвестиций: учеб. пособие. Миасс: Челябинский гос. ун-т, Миасский фил., 2016.
3. *Елкина О. С.* Экономика проектного управления: риски на разных стадиях жизненного цикла проекта. Ч. 1 // Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. № 2(21). С. 11–14.
4. *Ивашковская И. В., Степанова А. Н., Кокорева М. С.* Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках. М.: ИНФРА-М, 2015.
5. *Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П.* Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2017.
6. *Савченко И. И., Сидорова Н. Г., Кочева Е. В., Матов Н. А.* Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития // Вестник ТГЭУ. 2015. № 1(73). С. 99–112.
7. *Теплова Т. В.* Инвестиции: учеб. для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014.
8. *Черненко Е. Ф.* Источники инвестиций в инновационное развитие России. // Россия: тенденции и перспективы развития. М.: ИНИОН РАН, 2019. С. 445–449.

9. *Шумяцкий Р.И.* Некоторые аспекты налогового регулирования инновационно-инвестиционной деятельности // Развитие территорий. 2018. № 3(13). С. 34–36.

10. *Юзович Л.И.* Концессионный механизм как инструмент государственной инвестиционной политики в современных условиях // Современные технологии управления. 2012. № 9(21). С. 31. URL: <https://sovman.ru/issue/2012/2012-21>.

Е. А. Кокшарова, Н. Н. Мокеева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Государство как инвестор фармацевтического рынка в Российской Федерации: возможности и ограничения

Представлена динамика фармацевтического рынка России, указаны особенности влияния государства как инвестора на фармацевтическую индустрию в стране. Обозначены острые проблемы государственного инвестирования в фармацевтическую область.

Ключевые слова: государство; инвестиции; инвестиционная деятельность фармацевтическая отрасль; государственный проект.

Важнейшим ресурсом, определяющим эффективность экономики любой страны, является человеческий капитал. На его наличие и масштаб влияет здоровье граждан, а также положительная тенденция увеличения продолжительности жизни. Именно поэтому государству так важно заботиться о грамотном лечении нации и о профилактике различных заболеваний. Поддержка развития здравоохранения и увеличение фармацевтического рынка главная составляющая политики каждой развитой страны.

Стоит сказать, что фармацевтический рынок имеет особенности среди других товарных рынков, прежде всего потому что он связан с производством и предложением населению социально значимого товара. Маркетологи фармацевтической индустрии отмечают повышенное значение внешних эффектов — экстерналий, так как присутствует воздействие на третьих лиц — на общество. Экстерналии в основном связаны с:

- влиянием лекарственных препаратов на здоровье населения;
- балансом предприятий между коммерческой выгодой и альтруизмом;
- влиянием производства фармацевтических продуктов на экологическую обстановку;
- влиянием крупных компаний на рынок в целом.

Это все может вызывать сбой рыночного механизма, поэтому в данном случае необходим контроль государства и его инвестирование в этой области.

Лидирующие позиции по объему фармацевтического рынка занимают США, Китай и Япония, эти страны реализуют порядка 60 % продаж в мире. Российская доля фармацевтического рынка на глобальном уровне невелика, продажи этого сегмента варьируются в диапазоне 2–2,5 %. Также отличительной особенностью РФ является то, что нет стабильного роста, в частности это связано с затянувшимся экономическим кризисом.

В 2019 г. доля российского рынка составила 9,4 % (в рублевом выражении — 1,8 трлн р.), при этом продажи в штучном отношении сократились на 2,4 %. Снижение продаж связано с увеличением стоимости фармацевтической продукции при одновременном снижении реальных доходов населения. Динамика фармацевтического рынка представлена на рис. 1.

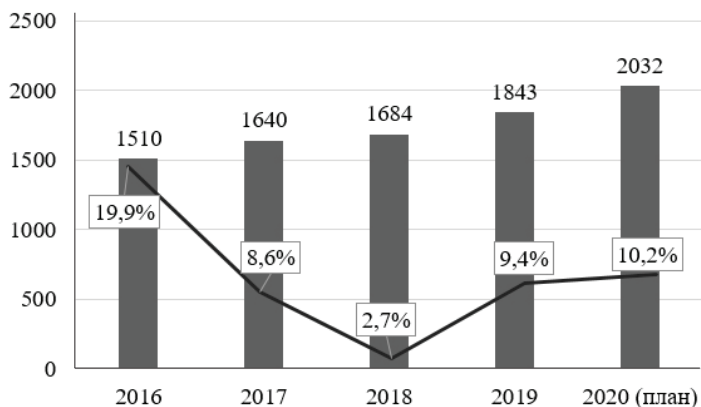


Рис. 1. Динамика фармацевтического рынка РФ, млрд р.¹

Дальнейший рост фармацевтики в нынешнем году можно связать с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой в стране, это увеличило спрос на товары первой необходимости и лекарственные препараты, связанные с COVID–2019.

¹ Источник (рис. 1 и 2): Исследовательский центр компании «Делойт». Аналитический обзор. URL: file:///C:/Users/User/Desktop/russian-pharmaceutical-market-trends-2018.pdf.

Также Президентом РФ был подписан закон от 3 апреля 2020 г. № 105-ФЗ «О разрешении дистанционных продаж безрецептурных лекарственных препаратов через интернет-магазины», что оказало существенное влияние на рост продаж.

Пандемия и продажа фармацевтических продуктов оказали влияние на фармацевтический рынок. По итогам первых пяти месяцев 2020 г. российский фармацевтический рынок вырос на 21 % в стоимостном выражении, при этом рост розницы оценивается в 6,5 %, а рост госсектора — на уровне 54 % в годовом сопоставлении¹.

Национальное Рейтинговое агентство прогнозирует замедление роста фармацевтического сегмента по мере уменьшения коронавирусной ситуации, прогнозное время — конец второго полугодия 2020 г. В связи с этим по итогу рост продаж в стоимостном выражении в госсекторе может составить 22 %, в рознице — порядка 5 %, по рынку в целом — 10 %. Таким образом, объем российского фармацевтического рынка в 2020 г. превысит 2 трлн р. (см. рис. 1).

На сегодняшний день также действует проект Фарма-2020, который принес свои инвестиционные воздействия на этот сектор рынка. Главными задачами государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 гг. являлось:

- увеличение доли отечественных лекарственных средств по номенклатуре перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов до 90 %, медицинских изделий до 29,7 %;
- увеличение объема экспорта медицинской техники и изделий медицинского назначения до 17,4 млрд р., фармацевтической продукции до 38 млрд р.;
- увеличение количества предприятий для разработки отечественных фармацевтических продуктов до 75, медицинских изделий до 85 и т. д.

За годы реализации программы Фарма-2020 было инвестировано более 200 млрд р. государственных и частных средств, что позволило открыть новые технологические предприятия по разработке отечественной и инновационной медицинской продукции в Московской, Белгородской и Ярославской областях.

¹ Национальное рейтинговое агентство. Аналитический обзор. URL:<http://ra-national.ru/sites/default/files/Report%20NRA%20Pharma%20August%202020.pdf>

На рис. 2 представлен общий объем финансирования государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности». Можно отметить, что объем финансирования, предусмотренного на 2018–2020 гг., почти на 30 % меньше уровня 2013–2016 гг.

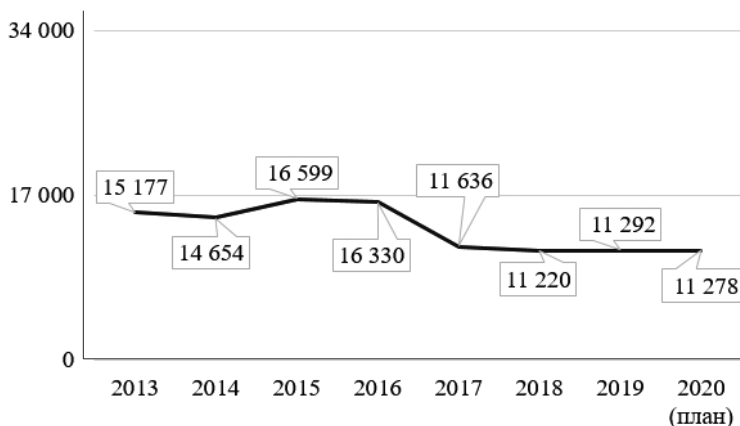


Рис. 2. Общий объем финансирования государственной программы, млн р.

Для поддержки развития фармацевтической и медицинской промышленности был разработан специальный инвестиционный контракт (СПИК). В общем объеме было заключено 6 контрактов на сумму в 9 миллиардов рублей. Также Минпромторг России усовершенствовал механизмы господдержки — часть затрат, которая была использована на реализацию проектов по медицинским изделиям, была возвращена предприятиями и научным центрам.

Фонд развития промышленности, в свою очередь, предоставил льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств с использованием инновационных технологий, ставка финансирования при этом от 1 % до 5 % годовых. Срок предоставления средств до 7 лет, объем средств варьируется от 50 до 750 млн р. Также это несет дополнительное преимущество государству, в частности, это стимулирует приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

В 2019 г. было анонсировано создание венчурного фонда Минпромторгом России и «Российской венчурной компанией», ориентация

на оказание поддержки инновационным проектам в области фармацевтической и медицинской промышленности. Объемы финансирования на 2019–2021 гг. из федерального бюджета составят 4,5 млрд р. (по 1,5 млрд ежегодно) — на условиях привлечения внебюджетных источников в объеме не менее суммы госфинансирования¹.

Помимо озвученных ранее изменений, с помощью проекта Фарма-2020 были сделаны следующие значительные преобразования. В частности, речь идет о внедрении обязательной маркировки лекарственных препаратов с 2020 г., благодаря которой удастся сделать передвижение продукции прозрачным, законным и легитимным. Для самих аптечных организаций это больше минус, так как это обязывает к дополнительным материальным расходам, а также к налоговому контролю. Это внедрение с одной стороны стимулирует появление новых игроков на рынке, а с другой стороны повлечет дальнейшее сокращение долей ведущих аптечных участников рынка.

Проект поправок в Налоговый кодекс, а именно отмена ЕНВД и патента, несет больше отрицательное воздействие на фармацевтический рынок, так как специальные налоговые режимы являлись спасением для аптечных предприятий, в связи с этим в дальнейшем произойдет снижение количества аптечных пунктов.

Несмотря на хорошую господдержку фармацевтической отрасли, государству не удалось добиться заявленных задач по проекту Фарма-2020. По словам директора департамента развития фармацевтической и медицинской промышленности Минпромторга России А. Алехина были подведены предварительные итоги этой программы. По результату можно видеть следующее:

- свыше 80 % отечественной медицинской продукции уже производится на территории России, однако по полному циклу производится чуть больше половины, остальная продукция идет с производством закупа составляющих из-за рубежа;
- происходит сокращения импорта фармацевтической продукции — с 78 % в 2016 г. до 64 % за 1-е полугодие 2020 г.;
- Россия является нетто-импортером фармацевтической продукции — по итогам 1-го полугодия 2020 г. доля экспорта из РФ составляет 9,4 % в совокупном внешнеторговом обороте.

¹ *Неверова О.* Платформа для рывка в фарминдустрии сформирована // RG.ru — Специальный редакционный проект. 2019. 6 дек. URL: <https://rg.ru/2019/12/06/platforma-dliaryvka-v-farmindustrii-sformirovana.html>.

Для развития доли фармацевтического рынка в средне- и долгосрочной перспективе необходимо увеличение государственных инвестиций в фармацевтическую и медицинскую продукцию, а также реализация проекта «Фарма-2030». Проект распоряжения Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года» направлен на:

- импортозамещение фармацевтической продукции;
- рост потребительских расходов на здравоохранение;
- повышение объемов экспорта отечественных препаратов;
- развитие электронной коммерции в аптечном сегменте;
- локализацию производства.

По оценкам Национального рейтингового агентства объем российского фармацевтического рынка на 2025 г. должен приблизиться к 3 трлн р., если произойдет усиление государственного инвестирования в фармацевтическую отрасль.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Наше государство поставило для себя цель достичь с помощью программ Фарма-2020 и Фарма-2030 максимально возможного производства отечественной фармацевтической продукции на территории РФ, сокращения импорта этой продукции, а также увеличение экспорта отечественной фармацевтической продукции.

Несмотря на значительный инвестиционный вклад в фармацевтическую отрасль, развитие этого сектора экономики идет не совсем успешно. Некоторые действия государства, наоборот, ведут к уменьшению участников фармацевтического рынка. Однако, есть вероятность того, что с помощью будущих проектов удастся свести отрицательные воздействия к нулю.

В дальнейших перспективах Россия продолжит оставаться нетто-импортером фармацевтической продукции. Согласно «Фарма-2030», планируется увеличить объемы экспорта в четыре-пять раз. Это предполагает средние ежегодные темпы роста российского экспорта на 15–16 % (в долл. США) в ближайшее десятилетие. Таким образом, весомое расширение российского присутствия на мировом фармацевтическом рынке в качестве экспортера, предусмотренное в госпрограмме «Фарма-2030», может рассматриваться как труднодостижимая цель¹.

¹ Национальное рейтинговое агентство. Аналитический обзор. URL: [http://ra-national.ru/sites/default/files/Report %20NRA %20Pharma %20August %202020.pdf](http://ra-national.ru/sites/default/files/Report%20NRA%20Pharma%20August%202020.pdf).

В целом можно сказать, что государство активно инвестирует свои капиталы в фармацевтическую отрасль и осуществляет социально направленные проекты. Однако политика государства в основном направлена на увеличение количества отечественной продукции, а не на качество. Некоторые действия наоборот отрицательно влияют на улучшение фармацевтической отрасли в стране.

Е. В. Стрельников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Устойчивое развитие финансового рынка: проблемы, перспективы развития

В статье содержится алгоритм поэтапного достижения устойчивости на финансовом рынке. Представленный материал подтверждает возможность использования инструментов рынка тезавраций для достижения устойчивого положения рынка. Высказывается предположение о том, что устойчивость на финансовом рынке может быть рассмотрена как базисный инструмент для развития инвестиционных процессов, направленных на социальное развитие.

Ключевые слова: финансовый рынок; устойчивость; стабилизация; инструменты рынка тезавраций; волатильность рынка.

Современные рыночные условия задают особые требования для деятельности всех хозяйствующих субъектов. Высокие темпы развития экономики и международных отношений, миграция капитала, появление новых технологических решений насущных проблем, регулярные кризисные явления в экономике различных стран порождают необходимость совершенствования методов управления финансовой устойчивостью. В связи с чем, проблема обеспечения устойчивости и стабильности в финансовых структурах становится все более актуальной с каждым днем. Проблема устойчивого развития имеет первостепенное значение для финансирования иных процессов в экономике, в том числе и имеющее социальный характер.

Основой для полноценного развития экономики видится эффективность и целостность инфраструктуры, где отдельная роль принадлежит кредитным и иным финансовым институтам, обеспечивающими организацию денежных потоков и непрерывность процесса общественного воспроизводства. Именно банки аккумулируют и мобилизуют временно свободные денежные средства с целью их более эффективного использования, что способствует повышению уровня

благополучия населения и развитию экономики государства в целом.¹ Устойчивость финансового рынка в наибольшей степени зависит от надежности банковского сектора, что превращает цель обеспечения финансовой устойчивости в стратегически важную задачу, стоящую перед государством. Подобная проблема актуальна и для России. Так, согласно Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г., ключевой задачей Центрального банка России является стимулирование развития финансового рынка, эффективная работа которого способствует экономическому росту страны и повышению качества жизни граждан. Поставленную цель можно достичь только с помощью создания устойчивого финансового рынка и устойчивого ссудного рынка [2, с. 156]. При достижении устойчивости ссудного необходимо обратить особое внимание на институциональную устойчивость ссудного рынка, т. е. устойчивость банков и в целом банковской системы, как устойчивость в целом всего ссудного рынка России. При этом необходимо отметить, что институциональный аспект устойчивости ссудного рынка, как и устойчивости финансового рынка играет важную концептуальную роль. При рассмотрении понятия устойчивости рынка следует обратить внимание на понятие финансовой устойчивости.

Анализ экономической теории свидетельствует о том, что понятие «финансовая устойчивость» весьма неоднозначно и применимо ко многим сферам, каждый автор имеет свое индивидуальное видение на его сущность. В связи с этим оно является недостаточно проработанной в теоретическом плане категорией, трактовка которой вызывает множество противоречий.

По мнению А.В. Воронцовского, «финансовая устойчивость» представляет собой способность хозяйствующего субъекта за счет собственных средств обеспечивать средства, вложенные в активы, избегать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и исполнять в срок свои финансовые обязательства [1, с. 55]. Данная авторская позиция наиболее распространена в теории, но ее экономический смысл может быть оправдан только в условиях нестабильного развития экономики при ограниченности ресурсов. Хотя собственные средства являются основными наиболее надежными инструментами

¹ В рамках развития экономической мысли, описывающей текущие тенденции на финансовом рынке, можно предположить, что в российской экономике сформировалась структура, основанная на ссудном (банковском) капитале, где основными участниками финансового рынка представляются именно коммерческие банки.

для финансирования активов, но они всегда ограничены и зачастую их оказывается недостаточно для развития деятельности [5]. Поэтому использование заемного и привлеченного капитала не является показателем недостаточной финансовой устойчивости.

Важнейшим инструментарием для измерения степени устойчивости финансового рынка представляется инструмент, который мог бы оценить уровень токсичности рынка, его насыщенности высоко рискованными инструментами(активами).

Таким инструментом может являться коэффициент токсичности финансового рынка.

Для этой цели вполне подходит предлагаемый коэффициент токсичности в данном варианте:

$$k(f) = \left\{ \frac{\sqrt[2]{f_{n1} + f_{n2} + f_{n3} + f_{n4} + \dots + f_{n(n+1)}}}{K_{n1} + K_{n2} + K_{n3} + K_{n4} + \dots + K_{n(n+1)}} + \varepsilon_i \right\} \times 100\%,$$

где $k(f)$ — коэффициент токсичности финансовых активов; f_{n1} — объем «токсичных» активов на рынке капиталов; f_{n2} — объем «токсичных» активов на ссудном рынке; f_{n3} — объем «токсичных» активов на фондовом рынке; f_{n4} — объем «токсичных» активов на валютном рынке; $f_{n(n+1)}$ — объем «токсичных» активов на определенном сегменте финансового рынка; K_{n1} — объем «незараженных» активов на рынке капиталов; K_{n2} — объем «незараженных» активов на ссудном рынке; K_{n3} — объем «незараженных» активов на фондовом рынке; K_{n4} — объем «незараженных» активов на валютном рынке; $K_{n(n+1)}$ — объем «незараженных» активов на определенном сегменте финансового рынка; ε_i — среднее квадратичное отклонение по активам используемых финансовых рынков.

В данном случае коэффициент токсичности представляется определенным индикатором, при помощи которого можно определить, насколько финансовый рынок или его сегмент подвержен влиянию нестабильности и появлению дефолтных показателей. Коэффициент показывает отношение объема «токсичных» активов на финансовом рынке (финансовых рынков) к совокупности «нетоксичных», не подверженных «заражению» финансовых активов. Объем активов по каждому рынку должен применяться в сопоставимых единицах измерения — долларах США (млн, млрд долларов США). Для того чтобы значение предлагаемого индекса соответствовало истинному положению дел на финансовом рынке, в формулу было включено значение среднего квадратичного отклонения.

Коэффициент токсичности может изменяться в пределах от 0 до 100 %. В кризисных ситуациях, при обилии дефолтов может наблюдаться повышение коэффициента токсичности до 150 %.¹ При этом возникает справедливый вопрос: какие активы могут быть причислены к числу «токсичных»?

По мнению автора, к «токсичным» активам, могут быть отнесены активы, по которым хотя бы раз было не исполнено в срок обязательство. Например, применительно к ссудному рынку к категории «токсичных» активов можно отнести ссуду, по которой хотя бы раз в течение срока обязательства был произведен несвоевременный платеж; в отношении фондового рынка «токсичным» активом может служить, например, облигация, по которой эмитент хотя бы раз не исполнил обязательство либо в отношении которой существует реальная возможность, что эмитент не выполнит свои обязательства перед кредиторами (об этом, в частности, может свидетельствовать понижение рейтинга ценной бумаги на один пункт).

Таким образом, коэффициент токсичности может изменяться в следующих пределах:

– при значении коэффициента 0–20 % можно говорить о довольно стабильном состоянии финансового рынка, при этом парадигма стабилизации может не применяться вообще либо могут быть применены отдельные ее компоненты;

– если значение коэффициента равно 21–50 %, то имеет место пограничная ситуация, при которой количество дефолтов активов на 5–10 % меньше количества;

– при значении предлагаемого коэффициента 51–69 % мы имеем значительные объемы «токсичных» активов, что непосредственно предполагает применение парадигмы стабилизации, так как финансовый рынок нестабилен;

– при значении коэффициента 70–90 % мы видим предкризисное состояние финансового рынка, что свидетельствует о насыщенности «токсичными» активами;

– при значении коэффициента 91–100 % наблюдается ситуация дефолта на финансовом рынке; в данном случае парадигма стабилизации незамедлительно должна быть применена.

¹ Значение 150 % в коэффициенте токсичности было взято как реперный показатель, соотносимый с уровнем токсичности активов, предусмотренным Инструкцией ЦБ РФ № 199-И от 29 ноября 2019 г. «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

В настоящее время коэффициент токсичности финансового рынка Российской Федерации по нашим расчетам равен 95 %, что свидетельствует о необходимости применения рассматриваемого коэффициента.

В контексте применения предложенного необходимо рассмотреть более широкое применение инструментов рынка тезавраций, для снижения уровня токсичности активов рынка. В частности, представляется наиболее оптимальным образом использовать инструменты рынка драгоценных камней [4]. В частности, для данной цели можно с успехом рассматривать бриллианты и изумруды [3, с. 18].

Таким образом, наиболее широкое применение бриллиантов и изумрудов и активов «привязанных» к ним в качестве инструментов на финансовом рынке позволит существенно снизить риск операций на рынке и позволит повысить устойчивость финансового рынка в целом. Использование драгоценных камней в качестве базиса снижения волатильности на финансовых рынках может существенным образом снизить рискованность инвестиционных потоков, направляемых на иные цели, в том числе и имеющие социально ориентированный характер.

Библиографический список

1. *Воронцовский А.В.* Современные теории рынка капитала. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2010.
2. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке / пер. с англ. Ал. Дунаев; науч. ред. А. Володин. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.
3. *Шевелева И.В.* Особенности организации функционирования современного алмазного рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1999.
4. *Can He Finally Get Italy Motoring // The Economist.* 2019. July 23–29. P. 23.
5. *Cheap As Chips? // The Economist.* 2019. January 16–22. P. 67.

Е. Г. Шатковская

Уральский государственный горный университет, г. Екатеринбург

Т. Ю. Девятова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансовая устойчивость банка как основа обеспечения процесса социально ориентированного банковского инвестирования

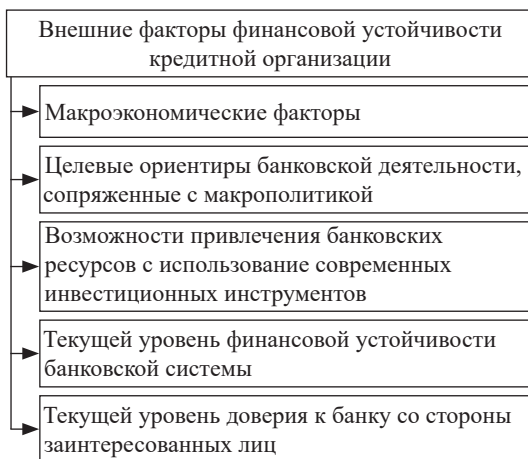
Положение на российском и международном финансовых рынках значительно осложнилось в связи с нестабильными ценами на нефть и пандемией коронавируса. Возникла ситуация неопределенности и снижения финансовой устойчивости банков, не только как коммерческих организаций, но и как общественных институтов, обслуживающих основные денежные потоки в экономической системе. Авторами обосновывается, что кредитные организации должны обеспечивать достаточный уровень надежности своего бизнеса и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: надежность; финансовая устойчивость; двухуровневая деятельность банков; факторы риска.

Социально ориентированное банковское инвестирование представляет собой процесс вложения банковских ресурсов в социальную сферу для получения доходов в будущем и достижения социального эффекта посредством удовлетворения потребностей клиентов в банковских продуктах. Под социально ориентированными банковскими продуктами целесообразно понимать потребительские и ипотечные кредиты, зарплатные проекты и другие активы. В современных условиях социальные инвестиции становятся мощным рычагом мирового развития, направлены на наращивание масштабов банковского бизнеса, повышение его прибыльности посредством интеграции современных технологий во все банковские продукты и процессы, развития эффективного банковского менеджмента путем предоставления гражданам страны качественных продуктов с позиции их доступности, комфорта и безопасности доведения до конечного потребителя.

Для выполнения этих задач кредитные организации должны соответствовать современному уровню финансовой устойчивости, обеспечивающему возможность выполнять требования рынка. Поскольку банки работают не только для себя, как самостоятельные юридические субъекты, но и, в первую очередь, для своих клиентов [1], то устойчивость банков будет напрямую зависеть от воздействия внешних факторов. Именно внешняя среда влияет на долгосрочную финансовую устойчивость банков. Причем все внешние факторы, влияющие

на финансовую устойчивость кредитных организаций взаимосвязаны между собой (см. рисунок).



Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость банка¹

В процессе осуществления инвестиционной деятельности банки управляют своими активными портфелями: приобретают ценные бумаги для перепродажи, приобретают внеоборотные активы для лизинговой деятельности, предлагают разнообразные кредиты корпоративным и розничным клиентам.

С позиции воздействия макроэкономических факторов на финансовую устойчивость банков влияет денежно-кредитная политика Центрального Банка, которая сегодня направлена на поддержание ценовой стабильности. Сдерживание темпов инфляции способствует росту инвестиций, в этих условиях государственная экономическая политика гарантирует повышение инвестиционного спроса и позволяет кредитным организациям на выгодных условиях инвестировать ресурсы, обеспечивая ускорение темпов экономического роста. При грамотном управлении активами и пассивами кредитные организации смогут расширить линейку своих инвестиционных продуктов, повысить их доступность на удаленных территориях с помощью цифровых технологий.

Целевые ориентиры банковской деятельности, сопряженные с макрополитикой, предполагают для обеспечения содействия развитию национальной экономики повышение конкурентоспособности

¹ Составлено по: [2]

как самих кредитных организаций, так и их продуктов. Современный рынок банковских продуктов требует формирования такой среды, при которой потребители (клиенты банка) способны своим выбором оказывать существенное влияние на рыночную конъюнктуру, а банки формируют не только уникальную потребительскую ценность для клиентов в виде требуемых рынком конкурентоспособных банковских продуктов, но и обеспечивают получение потребительской ценности для себя в виде высоких объемов продаж, получения прибыли, формирования стабильной клиентской базы [3, с. 37–39]. И здесь возникают условия для инвестиционного кредитования реального сектора экономики, расширяющие ассортимент банковских продуктов и укрепляющие финансовую устойчивость банков.

Следующим внешним фактором, воздействующим на уровень финансовой устойчивости банков, выступает реализация возможностей привлечения банковских ресурсов с использованием современных инвестиционных инструментов. Современное функционирование российской экономики в условиях негативного влияния внешних вызовов характеризуется не только снижением темпов роста хозяйства в целом, но и формированием отрицательной динамики по ряду позиций. Финансовая составляющая в этом вопросе обусловлена недостаточностью макроресурсов на уровне государства и недоступностью заемных ресурсов мировой экономики, что приводит к сдерживанию инвестиционной деятельности и замыкает порочный круг.

В этих условиях назревает необходимость трансформации подходов к макроэкономическому развитию национальной экономики, активно развивается идея о придании статуса значимого компонента расширенного воспроизводства сбережениям населения. Денежно-кредитная политика Банка России, побуждающая в последнее время банковский сектор снижать процентные ставки по вкладам населения до абсолютного минимума, стимулирует превращение свободных ресурсов населения в инструмент финансирования экономического роста, позволяет его рассматривать в качестве важнейшего внутреннего источника инвестиций.

Текущий уровень финансовой устойчивости банковской системы непосредственно характеризует уровень финансовой устойчивости отдельных кредитных организаций. Применяемый методический инструментарий в части оценки принимаемых банками рисков, связанных с проведением транзакций на front- и back-уровнях, свидетельствует о недостаточном учете всех факторов.

Для наглядного анализа деятельности малых региональных банков Свердловской области в 2018–2019 гг. авторами на основе формы № 806 предложена внутренняя форма промежуточной отчетности, содержащая информацию о структуре дебиторской задолженности и величине отчислений в резерв на возможные потери по ссудной задолженности в целях улучшения качества кредитного портфеля исследуемой кредитной организации. Данный подход позволяет определить величину и уровень дебиторской задолженности в банковских активах (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика и структура активов малых региональных банков
Свердловской области за 2018–2019 гг.¹**

Статья актива в публикуемой отчетности	2018		2019	
	Тыс. р.	Уд. вес, %	Тыс. р.	Уд. вес, %
Денежные средства	254 170	6,7	153 194	3,1
Средства на счетах всего, в том числе:	97 265	2,6	132 204	2,7
– в Банке России	56 680	1,5	63 833	1,3
– в кредитных организациях	40 585	1,1	68 371	1,4
Обязательные резервы	10 525	0,3	14 085	0,3
Ссудная задолженность всего, в том числе:	1 358 523	36,1	3 121 522	63,3
– МБК	14 900	0,4	732 081	14,9
– кредиты МФ, субъектам РФ	2 000	0,1	39 578	0,8
– кредиты юридическим лицам и ИП	1 213 415	32,2	2 241 525	45,5
– кредиты физическим лицам	128 208	3,4	108 338	2,2
Вложения в ценные бумаги	1 975 225	52,5	1 459 046	29,6
Дебиторская задолженность	32 392	0,9	10 633	0,2
Имущество	33 550	0,9	33 046	0,7
Прочие активы	–	–	3 303	0,1
<i>Итого чистые активы:</i>	<i>3 761 650</i>	<i>100</i>	<i>4 927 033</i>	<i>100</i>

Проведенный анализ свидетельствует, что исследуемые банки являлись небольшими кредитными организациями и стремились получить максимальный доход от предоставления кредитов, что привело к росту проблемной ссудной задолженности в структуре их кредитных портфелей.

На этой основе по выданным кредитам проведен анализ проблемной задолженности первого уровня — по структуре и степени обеспеченности (табл. 2).

¹ Портал банковского аналитика. URL: <http://analizbankov.ru>.

**Структура и обеспеченность выданных кредитов
малых региональных банков Свердловской области за 2018–2019 гг.¹**

Показатель	На 1 января 2018 г.		На 1 января 2019 г.	
	Абсолют. показатели, тыс. р.	Относит. показатели, %	Абсолют. показатели, тыс. р.	Относит. показатели, %
Ценные бумаги, принятые в обеспечение	–	–	23 020	0,74
Имущество, принятое в обеспечение	1 216 890	89,57	2 422 926	77,62
Гарантии, принятые в обеспечение	7 186 985	529,03	9 034 141	289,41
Кредитный портфель всего, в том числе:	1 358 523	100	3 121 522	100
кредиты юридическим лицам	1 213 415	89,32	2 241 525	71,8
кредиты физическим лицам	128 208	9,44	108 338	3,47
МБК	14 900	1,1	732 081	23,45
кредиты МФ, субъектам РФ	2 000	0,14	39 578	1,28

Проведенный анализ позволяет констатировать, что банки специализировались преимущественно на выдаче кредитов юридическим лицам. При этом применялась достаточно мягкая оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков, предпочтение отдавалось обеспечению в виде имущественных залогов.

Такую кредитную политику банков, по нашему мнению, затруднительно считать конструктивной, часть банковских операций отличается недостаточным уровнем прозрачности, высока вероятность направления выданных кредитов на искусственное поддержание величины капитала. Также при проведении анализа обнаружено полное или частичное отсутствие правил и требований по организации вложений, утрата ликвидных активов в ущерб интересам вкладчиков. Таким образом, защищая интересы учредителей, банки теряли доверие клиентов. В результате у некоторых кредитных организаций, входящих в исследуемую выборку, к 2020 г. были отозваны лицензии на проведение банковских операций.

В этих условиях возрастает роль следующего фактора, влияющего на уровень финансовой устойчивости банка — текущий уровень

¹ Портал банковского аналитика. URL: <http://analizbankov.ru>.

доверия к банку со стороны заинтересованных лиц. Повышение прозрачности банковской системы с одновременным ростом финансовой грамотности населения, формирование у граждан — потенциальных и действующих клиентов — навыков эффективного управления своими финансами и оценки принимаемых рисков создаст благоприятную почву для долгосрочного привлечения средств от частных инвесторов, послужит основой для возврата к поступательному развитию экономики.

Преодоление негативных воздействий внешних вызовов и выведение экономики на инвестиционный путь развития, по мнению авторов, способны обеспечить финансово устойчивые банки, эффективно управляющие экономическими и финансовыми рисками и способные участвовать в процессе трансформации сбережений в инвестиции, т. е. способны осуществлять эффективное социально ориентированное банковское инвестирование.

Укрепление финансовой устойчивости кредитных организаций национальной банковской системы, повышение привлекательности их продуктов для клиентов, а также укрепление доверия со стороны всех заинтересованных лиц позволит создать основу для процесса социально ориентированного банковского инвестирования и избежать оттока капитала с российского рынка.

Библиографический список

1. *Девятова Т.Ю., Власова И.Е., Маслова Л.И.* Учет в кредитных организациях: учеб. пособие и практикум. Стандарт третьего поколения. Екатеринбург: Ажур, 2020.
2. *Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник /* под ред. О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой. М.: КноРус, 2011.
3. *Шатковская Е.Г.* Формирование банковских продуктов в современной экономике. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2012.

Особенности использования арбитражных стратегий с целью снижения инвестиционных рисков на финансовых рынках

Рассматриваются различные виды арбитражных стратегий и актуальность их применения инвесторами на современных финансовых рынках. Особое внимание авторами уделено исследованию концепции статистического арбитража, основанного на предположении, что на финансовом рынке существуют долгосрочные статистические взаимосвязи между доходностями определенных групп финансовых активов.

Ключевые слова: срочный рынок; стандартный фьючерсный контракт; арбитражная стратегия; статистический арбитраж; рыночный риск.

Одной из фундаментальных концепций современной финансовой науки является арбитраж — инвестиционная стратегия, предполагающая одновременное открытие противоположных позиций по двум схожим (однотипным) активам с ожиданием положительной доходности [1]. Предполагается, что благодаря таким операциям поддерживается рыночная эффективность и формируется фундаментальная (справедливая) цена. Согласно предложенной С. Россом теории арбитражного ценообразования, возникающие на рынке деформации цен должны устраняться арбитражерами, так как, в соответствии с моделью арбитражной теории, участники рынка имеют возможность сформировать позицию с положительной доходностью, на которую не влияют макроэкономические факторы. Кроме того, теоретическая возможность арбитража на рынке тесно связана с гипотезами о рациональности экономических агентов — гипотезой эффективного рынка и концепциями ограниченной рациональности [4].

Арбитражеры на финансовых рынках могут использовать классические стратегии:

- а) пространственный арбитраж, т. е. одновременная покупка и продажа одного и того же актива на разных рынках;
- б) эквивалентный арбитраж, предполагающий получение арбитражной прибыли из разницы цен на теоретически равнозначные комбинации активов;
- в) статистический арбитраж, связанный с использованием больших массивов статистических данных для выявления активов, стоимость которых отличается от ожидаемых;

г) арбитраж волатильности на рынке опционов, при осуществлении которого арбитражная прибыль формируется из разницы между величиной подразумеваемой волатильности и величиной волатильности дельта —нейтрального портфеля;

д) event-арбитраж — арбитраж, связанный с корпоративными действиями.

Данные классические стратегии можно разделить на две группы:

– полностью безрисковые стратегии, к ним относятся пространственный или эквивалентный арбитраж. Подобный вид арбитража теоретически предполагает извлечение прибыли без риска, когда два полностью взаимозаменяемых актива по какой-либо причине имеют различную текущую стоимость. Такой арбитраж может осуществляться, например, при возникновении отклонения от паритета опционов пут и колл, при несовпадении цен на срочных и спотовых рынках на один и тот же актив и т. п.

– так называемый «рисковый» арбитраж, основанный на анализе исторических данных и построении математических моделей. К нему относится статистический арбитраж (арбитраж относительной стоимости), Event-арбитраж и арбитраж волатильности. Арбитраж относительной стоимости предполагает открытие противоположных позиций в двух активах, цены которых исторически взаимосвязаны, в тот момент времени, когда эта взаимосвязь временно нарушена (нарушение паритета цен взаимосвязанных активов) [1]. Арбитражеры получают прибыль тогда, когда данная взаимосвязь восстанавливается до первоначального уровня.

Участники рынка, осуществляющие арбитраж волатильности, формируют дельта-нейтральную позицию с использованием портфеля опционов и их базовых активов, которая предполагает независимость стоимости такого портфеля от изменения цен базового актива. Цель арбитража в этом случае сводится к извлечению прибыли из разницы между подразумеваемой волатильностью опциона и ожидаемой волатильностью базового актива в будущем, при этом покупку опциона принято называть длинной позицией по волатильности (или покупкой волатильности), а продажу — короткой (или продажей волатильности).

В дальнейшем в целях исследования будет рассматриваться только одна из разновидностей рискового арбитража, а именно статистический арбитраж. Концепция статистического арбитража основана на предположении, что на рынке существуют долгосрочные связи между доходностями определенных групп активов, а их относительные

цены обладают свойством возвратности к некоторому среднему значению. Таким образом, если спред цен двух активов обладает свойством стационарности, на основе исторических данных становится возможным прогнозировать изменение относительных цен активов даже в том случае, если движение их цен можно описать процессом случайного блуждания.

Статистические арбитражные стратегии являются рыночно-нейтральными, то есть предполагается, что доходности подобных стратегий не зависят от доходности рыночного индекса. В модели оценки рыночных активов (САРМ), рыночно-нейтральным называется портфель с бета-коэффициентом, равным нулю. Доходность такого портфеля определяется двумя компонентами: величиной безрисковой ставки и случайной ошибки. Согласно предпосылкам модели САРМ, величина случайной ошибки не может быть коррелирована со ставкой рыночной доходности, и значит, доходность, которая зависит от случайной ошибки модели, является нейтральной к рынку. Следовательно, портфель активов с коэффициентом бета, равным нулю, является нейтральным по отношению к рынку. Для построения портфеля с бета-коэффициентом, равным нулю, арбитражеры одновременно занимают длинную позицию по одному активу, и короткую позицию — по другому активу, вследствие чего положительная рыночная доходность по одной позиции компенсируется отрицательной рыночной доходностью по другой позиции.

На основании изученных академических исследований, можно выделить три основных подхода к построению алгоритма статистической арбитражной стратегии:

– «дистанционный подход» (*distance approach*) — наиболее популярный метод, который предполагает поиск коррелированных пар активов на исторических данных, после чего для выбранных пар определяются правила открытия и закрытия позиций. Основным преимуществом данной стратегии является ее относительная простота, позволяющая проводить масштабные эмпирические исследования эффективности арбитража на различных рынках, классах активов и торговых интервалах¹;

– «коинтеграционный подход» (*cointegration approach*) — для поиска наиболее достоверных статистических взаимосвязей между

¹ *Avellaneda M., Lee J.-H.* Statistical Arbitrage in the U.S. Equities Market, 2008. URL: <https://ssrn.com/abstract=1153505>; *Gatev E., Goetzmann W.N., Rouwenhorst K.G.* Performance of a Relative Value Arbitrage Rule, 2006. URL: <https://ssrn.com/abstract=141615>. См. также: [4].

доходностями активов используется тест на коинтеграцию, после чего алгоритм генерирует торговые сигналы в процессе торговли. Ключевым преимуществом данного подхода является наиболее качественный подбор пар активов с точки зрения эконометрики¹.

– «стохастический подход» (stochastic control approach) — данный подход предполагает выявление фундаментальных связей между ценами разных инструментов на этапе предварительного анализа, в то время как основное внимание уделяется оптимизации торговых сигналов, которые генерируются различными методами на основании анализа временных рядов [2; 3].

В большинстве исследований делается вывод, что доходность статистического арбитража в целом не зависит от выбранного подхода к открытию позиций. Все три метода применялись на спотовых и срочных рынках как развитых, так и развивающихся стран, и имели доходность, превышающую безрисковую ставку.

Основная идея всех трех подходов к формированию алгоритма арбитражной стратегии также схожа. Она заключается в замене не поддающегося прогнозированию процесса случайного блуждания цен акций на стационарный или близкий к стационарному временной ряд, который имеет постоянное среднее значение и обеспечивает возвратное движение при значительном отклонении от математического ожидания. На основе таких временных рядов становится возможным строить прогнозы, и, как следствие, создавать торговые алгоритмы.

Для того, чтобы определить, какую роль статистические арбитражные стратегии играют на международных финансовых рынках в настоящее время, авторами были проанализированы работы ряда зарубежных исследователей², в которых рассматриваются результаты работы более чем 9000 хедж-фондов по всему миру в период с 2007 по 2017 г. За этот период хедж-фонды, использующие те или иные виды статистических арбитражных стратегий, в среднем показывали доходность примерно на 40 % ниже индекса S&P 500 за весь исследуемый период, уступая также направленным длинным стратегиям и фондам, специализирующимся на event-арбитраже. Вместе с тем,

¹ *Caldeira J., Moura G. V.* Selection of a Portfolio of Pairs Based on Cointegration: A Statistical Arbitrage Strategy, 2013. URL: <https://ssrn.com/abstract=2196391>; *Meucci A.* Review of Statistical Arbitrage, Cointegration, and Multivariate Ornstein-Uhlenbeck, 2009. URL: <https://ssrn.com/abstract=1404905>.

² *Khandani A. E., Lo A. W.* What Happened to the Quants in August 2007. URL: <https://ssrn.com/abstract=1015987>. См. также: [5].

в периоды кризисов статистические арбитражные фонды в среднем сохраняют докризисный уровень доходности и уступают только фондам, которые используют направленные короткие стратегии. После анализа коэффициентов корреляции доходностей статистических арбитражных стратегий с индексом S&P 500, авторами был сделан вывод, что используемые хедж-фондами стратегии действительно являются рыночно-нейтральными, и дисперсия их доходности в среднем меньше, чем у большинства других фондов. Это делает подобные стратегии особенно эффективными в периоды высокой волатильности на финансовых рынках, когда традиционная направленная торговля связана с большими рисками, и может привести к серьезным убыткам.

В то же время финансовый кризис 2007–2008 гг. показал, что фонды, основанные на статистическом арбитраже также не застрахованы от рыночных рисков. Так, во второй половине 2007 г. большое количество статистических арбитражных фондов одновременно понесли серьезные убытки, которые невозможно объяснить без некоторого общего фактора риска. В опубликованных позднее работах, причиной значительных потерь была названа экстренная ликвидация позиций для исполнения маржинальных требований одного из таких фондов. Закрывая свои позиции, фонд оказывал давление на цены приобретенных им акций, вызывая быстрое изменение их стоимости. Поскольку у других статистических арбитражных фондов были открыты похожие позиции из-за однотипности их математических моделей, они также начали нести убытки. Это привело к возникновению цепной реакции покупок и продаж, что, в свою очередь, приводило к еще большему расхождению спредов доходностей активов. В результате, многие фонды понесли значительные убытки, в сложное положение попали фонды таких инвестиционных банков, как Morgan Stanley, Lehman Brothers и некоторые другие.

Таким образом, можно сделать вывод, что статистический арбитраж стал важной частью финансового рынка, а конкуренция между существующими фондами на рынках развитых стран, и в первую очередь, Соединенных Штатов Америки, уже очень высока. Все авторы, исследовавшие эффективность арбитражных стратегий на рынке США¹, отмечают постоянное падение доходности арбитража с 1990-х гг.

¹ *Avellaneda M., Lee J.-H.* Statistical Arbitrage in the U.S. Equities Market, 2008. URL: <https://ssrn.com/abstract=1153505>; *Gatev E., Goetzmann W.N., Rouwenhorst K.G.* Performance of a Relative Value Arbitrage Rule, 2006. URL: <https://ssrn.com/abstract=141615>. См. также: [3].

по настоящее время вследствие того, что многие хедж-фонды имеют практически идентичные позиции. В результате, конкуренция за арбитражную прибыль становится все выше.

Из проведенного анализа видно, что одним из важнейших преимуществ арбитражных стратегий над традиционными инвестиционными портфелями является рыночная нейтральность. Низкий уровень корреляции доходности стратегии с рыночным индексом позволяет существенно снижать рыночный риск, что делает статистические арбитражные стратегии достаточно устойчивыми в долгосрочном периоде времени.

В заключение необходимо отметить, что несмотря на то, что большинство авторов работ, посвященных исследованию статистического арбитража на развивающихся рынках, говорят об относительной эффективности данных стратегий, у подобных торговых систем есть также и ряд специфических недостатков:

- необходимость открывать несколько позиций одновременно в совокупности с высокой частой сделок, приводит к значительному росту транзакционных издержек;

- на результаты арбитражной стратегии большое влияние оказывает спред между ценами покупки и продажи используемых активов, вследствие чего возрастают требования к ликвидности финансовых инструментов на конкретном рынке;

- с течением времени статистическая взаимосвязь доходностей между парой активов может изменяться, что приводит к необходимости имплементации особых методов управления рисками;

- растущая конкуренция среди участников рынка, занимающихся арбитражными операциями, будет постепенно снижать доходности подобных стратегий до уровней, характерных для рынков развитых стран.

Библиографический список

1. *Татьянников В. А.* Фьючерсный договор (контракт): современные особенности обращения // Управленец. 2017. № 3(67). С. 62–67.

2. *Bowen D., Hutchinson M. C.* Pairs Trading in the UK Equity Market: Risk and Return // European Journal of Finance, Forthcoming, 2014. URL: <https://ssrn.com/abstract=2350113>;

3. *Jacobs H., Weber M.* On the Determinants of Pairs Trading Profitability // Journal of Financial Markets, Forthcoming, 2010. URL: <https://ssrn.com/abstract=2545440>.

4. *Krauss C.* Statistical Arbitrage Pairs Trading Strategies: Review and Outlook // Journal of Economic Surveys. 2017. Vol. 31, iss. 2. P. 513–545. URL: <https://ssrn.com/abstract=3608896>.

5. Metzger N., Shenai V. Hedge Fund Performance during and after the Crisis: A Comparative Analysis of Strategies 2007–2017 // International Journal of Financial Studies. 2019. 7. URL: <https://researchgate.net/publication/331603186>.

А. В. Микрюков

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Аспекты финансового посредничества при осуществлении инвестиционной деятельности

Исследуются теоретические и практические аспекты финансового посредничества при осуществлении инвестиционной деятельности в условиях устойчивого инновационного развития экономики. В статье приведена динамика развития мирового рынка краудинвестинга и представлен объем инвестиций по отдельным хозяйственным сферам в экономическом развитии России. Приведены показатели деятельности крупнейших российских краудинвестинг площадок. Сделан вывод, что использование новых альтернативных инструментов наряду с традиционными позволяет стимулировать и поддерживать устойчивое инновационное развитие экономики в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: финансовое посредничество; инновационное развитие; устойчивое развитие; цифровизация; краудинвестинг.

Фундаментальные и структурные трансформации в мировой экономике, вызванные повторяющимися экономическими и финансовыми кризисами, цифровой революцией, расширением информационного пространства для продвижения товаров и услуг и продолжающимися процессами глобализации производственной и инновационной деятельности, ставят перед региональными и национальными экономиками серьезные задачи по устойчивому развитию экономики и общества [1]. В связи с этим возрастают вопросы обеспечения устойчивого развития посредством внедрения инноваций.

Под инновациями в рамках устойчивого развития следует понимать «...органическое сочетание результата, процесса и эффекта, связанное с созданием и распространением инноваций в различных сферах человеческой деятельности, направленное на повышение социально-экономической эффективности и формирование системы устойчивого развития общества» [3, с. 67] (рис. 1).

В стратегическом стремлении и приоритетах устойчивого инновационного развития цифровая экономика рассматривается как мощная движущая сила, активировавшая процессы цифровизации во всех сферах экономической деятельности, где современные цифровые

технологии и финансовые инновации на их основе определили тенденции инновационных процессов, в том числе в большей степени в сфере финансового посредничества¹. В результате сформировался новый финансовый рынок, как внутри отдельных стран, так и всего мирового финансового рынка в целом, создающий такие условия, при которых стало очевидным появление альтернативных финансовых инструментов.



Рис. 1. Основные элементы устойчивого инновационного развития экономики²

В научных источниках под финансовыми посредниками понимаются «...бизнес-агенты, специализирующиеся на одновременной покупке и продаже финансовых обязательств» или как «... участники коммерческой деятельности, которые связывают кредиторов и заемщиков,

¹ Трансформация рынка частных инвестиций в России, 2020. URL: https://vegaslex.ru/upload/medialibrary/a53/VEGAS_LEX_Трансформация_рынка_частных_инвестиций_в_России.pdf.

² Составлено по: [1; 3].

принимая вклады населения и размещая их в виде бизнес-кредитов» [5, с. 15]. Тем самым представляют собой альтернативные источники инвестирования, идеология которого привела к появлению множества направлений — все они начинаются со слова «крауд», что в переводе с английского означает «толпа». Здесь и краудсорсинг, и краудфандинг, и краудсерфинг.

Одно из новых явлений, которое получило большое развитие в западных странах, это краудинвестинг — финансовый инструмент, основанный на совместном инвестировании, в рамках которого участники вкладывают деньги, но взамен получают не продукт или скидку на него, а долю в компании [2, с. 91].

Краудинвестинг приносит более высокую доходность, чем традиционные финансовые инструменты (банковские депозиты, ОФЗ, облигации крупных компаний). Практика стран-лидеров по разработке механизмов альтернативного финансирования технологических проектов говорит об интеграции новых форм в существующие финансовые схемы: институциональные инвесторы и фонды наряду с традиционным финансированием уже используют альтернативные источники как дополнительные инструменты финансирования¹.

Краудинвестинг уже успел сформироваться как самостоятельный финансовый инструмент в США, Великобритании и Китае. США является лидером финансовой грамотности населения и как следствие более 40 % всех сборов с помощью краудинвестинга в мире приходится на американские стартапы. Средний объем привлекаемых средств растет с каждым годом — с 400 тыс. до 800 тыс. долл., с 2016 до 2019 г. соответственно. Более половины доли европейского рынка краудинвестинга приходится на Великобританию. В Германии тремя наиболее крупными крауд-платформами (Companisto, Seedmatch и Innovestment) привлечено 36 млн евро для реализации более 160 проектов².

По данным аналитической компании «Statista», объем мирового рынка краудинвестирования в 2018 г. составил 3,8 млрд долл., в 2019 г. он вырос на 25,5 % до 4,8 млрд долл., а к 2023 г. прогнозируется ежегодный рост рынка в среднем на 13,7 % и достигнет 8 млрд долл. Количество транзакций в 2019 г. составило 46,1 тыс., что на 10,9 % больше,

¹ Краудинвестинг в России и мире: куда движется «народное инвестирование»? URL: <https://media/id/5d121d8bac97b000b074c103/kraudinvesting-v-rossii-i-mire-kuda-dvijetsia-narodnoe-investirovanie>.

² Там же.

чем в 2018 г. по прогнозам аналитиков, к 2023 г. их число возрастет до 64,5 тыс. сделок (рис. 2).

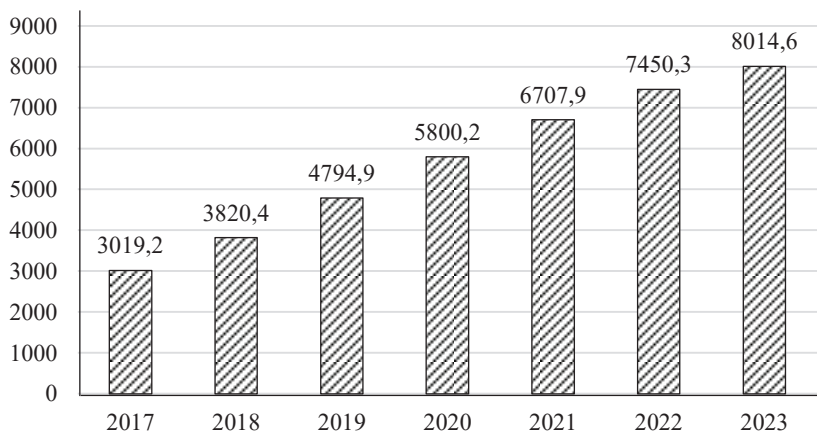


Рис. 2. Динамика мирового рынка краудинвестирования, млн долл.¹

По оценкам аналитиков, в среднем сумма инвестирования одной компании в 2019 г. составляет 104 тыс. долл., а к 2023 г. рост составит 25 % — до 124 тыс. долл. Самая дорогая сделка 2019 г. была заключена в Китае — компании удалось привлечь более 1 млрд долл. за счет социальных инвестиций.

Что касается структуры мирового краудного сектора, то она не претерпела существенных изменений, и в течение трех лет краудлендинг занимал около 96 % удельного веса, в котором значительную часть (59 %) занимает кредитование бизнеса, модель P2B (рис. 3).

В России пока принято рассматривать краудинвестинг не отдельно, а в рамках краудфандинга. Важной вехой для формирования рынка краудинвестинга стало принятие в 2019 г. федерального закона², регулирующего это направление в нашей стране и дающего ему возможность стать самостоятельной индустрией. Профильное законодательство позволило национальной юрисдикции не только успешно интегрироваться в международное сообщество в этой сфере, но и создать

¹ Аналитическая компания Statista. URL: <https://statista.com/outlook/377/100/crowdfunding/worldwide>.

² О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ.

привлекательные условия для авторов проектов и инвесторов по всей стране.

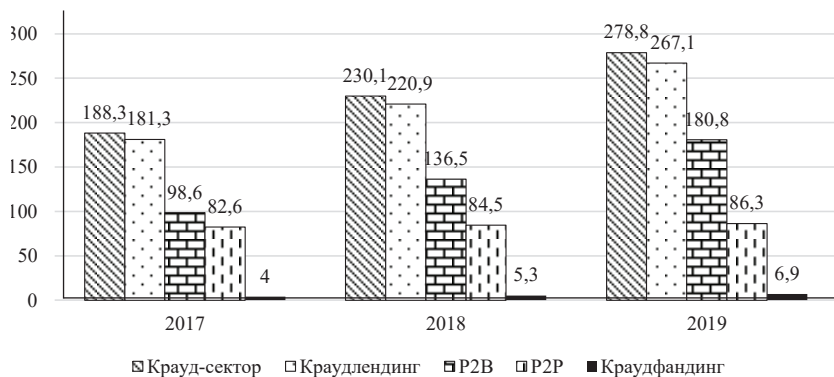


Рис. 3. Динамика мирового краудного сектора за 2017–2019 гг., млрд долл.¹

Для сравнения: традиционный банк является посредником между заемщиком и Центробанком, который устанавливает проценты, при этом оформление кредита происходит следующим образом: Центробанк → коммерческий банк → заемщик; но если в этой цепи заменить Центробанк инвестором, а коммерческий банк — IT-платформой, то получится P2P кредитование, при котором чаще всего будут применяться более равноправные и приемлемые условия².

Структура сделки в краудинвестинге приведена на рис. 4.

В качестве инвесторов могут выступать Паевые инвестиционные фонды, компании, бизнес-ангелы и даже государство. Открыт процесс и для частных инвесторов.

Объем российского рынка краудфинансирования в 2019 г., по данным ЦБ РФ, составил 15,2 млрд р., что на 30 % превышает показатель 2018 г.³ Объем инвестиций по отдельным хозяйственным сферам в экономическом развитии России приведен на рис. 5.

¹ Total Crowdfunding Volume Worldwide, 2020. URL: <https://statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (дата обращения: 07.11.2020); Total Crowdfunding Volume Worldwide, 2020. URL: <https://statista.com/outlook/377/100/crowdfunding/worldwide> (дата обращения: 07.11.2020); Total Alternative lending Volume Worldwide, 2020. URL: <https://statista.com/outlook/399/100/alternative-lending/worldwide> (дата обращения: 07.11.2020).

² P2P кредитование — что есть в России. URL: <https://yandex.ru/media/personalfinance/p2p-kreditovanie--chto-est-v-rossii>.

³ Центральный банк Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru>.

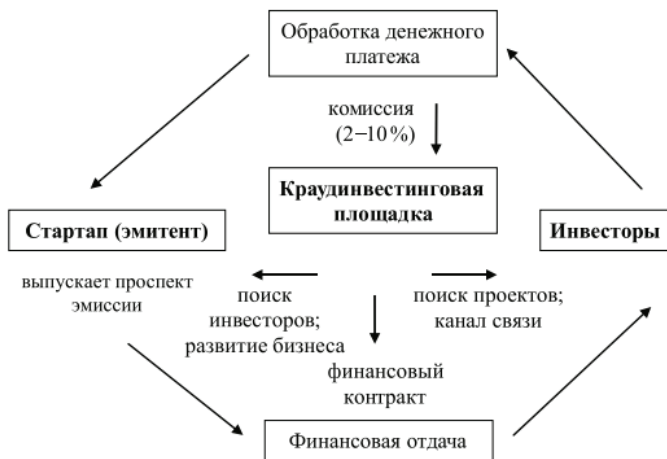


Рис. 4. Структура сделки в краудинвестинге¹

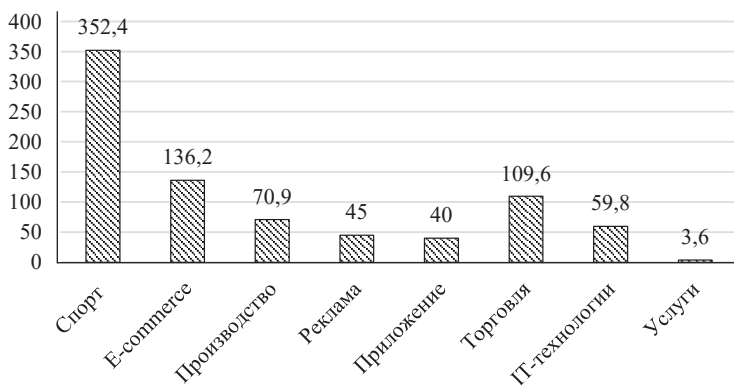


Рис. 5. Объем инвестиций в отдельные хозяйственные сферы России, млн р.²

¹ *Crowdsourcing.ru*. URL: <http://crowdsourcing.ru> (дата обращения: 07.11.2020); см. также: [4].

² *Инфографика*: как устроен рынок краудинвестинга в России. URL: <https://rvc.ru> (дата обращения: 07.11.2020); *Ассоциация операторов инвестиционных платформ*. URL: <https://rus-crowd.ru/platforms/page/2> (дата обращения: 07.11.2020); *Crowdsourcing.ru*. URL: <http://crowdsourcing.ru> (дата обращения: 07.11.2020).

Показатели деятельности крупнейших российских краудинвестинг площадок, где можно инвестировать в проекты, возвращая средства через определенный срок с процентами представлены в таблице.

Показатели деятельности крупнейших российских краудинвестинг площадок в 2020 г.¹

Название площадки	Совокупный оборот	Средний объем инвестиции на одну компанию	Средний чек на одну компанию от инвестора	Среднее количество инвесторов в одной компании	Min объем инвестиций	Max объем инвестиций
StartTrack	1,498 млрд	22 млн	426 тыс.	52	3 млн	Не ограничена
Город Денег	465,8 млн	1 млн	420 тыс.	2–3	50 тыс.	Не ограничена
Поток	714,4 млн	520 тыс.	4,5 тыс.	115	100 тыс.	2 млн
Venture Club	897 млн	13 млн	3,3 млн	4	3 млн	Не ограничена
Planeta.ru	760,2 млн	282 тыс.	1,5 тыс.	186	10 тыс.	99 млн

Как следует из представленного сравнительного анализа, краудинвестинг как способ финансирования инновационных проектов ничем не уступает традиционным финансовым посредникам, а только набирает обороты. К крупнейшим игрокам на российском рынке краудинвестинга можно отнести платформу StartTrack: 7 839 инвесторов, 86 компаний привлекли инвестиции, привлечено через StartTrack инвестиций на сумму 2 957 772 060 р. Платформой установлен минимальный объем инвестиций при кредитовании проекта — 100 тыс. р, краудинвестиции составляют от 1 млн р.².

В целом краудинвестинг — это осязаемая и растущая конкуренция для традиционных банковских учреждений в различных сферах финансовых услуг и перспективный инструмент с высоким потенциалом для привлечения инвестиций в инновационные проекты.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что целевая направленность инновационных альтернативных способов финансирования — совершить революцию в сфере финансового посредничества, создать

¹ Ассоциация операторов инвестиционных платформ. URL: <https://rus-crowd.ru/platforms/page/2>; [STRK] Инвестиционная площадка. URL: <https://starttrack.ru> (дата обращения: 07.11.2020); Crowdsourcing.ru. URL: <http://crowdsourcing.ru> (дата обращения: 07.11.2020).

² Ассоциация операторов инвестиционных платформ. URL: <https://rus-crowd.ru/platforms/page/2> (дата обращения: 07.11.2020).

альтернативу банкингу способную обеспечить потребности в инвестициях более широких кругов населения и бизнеса, которая будет прозрачна, эффективна и будет создавать меньше издержек заемщикам и инвесторам. Данный феномен наряду с традиционными, позволит стимулировать инвестиции и поддерживать устойчивое инновационное развитие экономики и общества в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. *Делия В. П.* Инновационная экономика и устойчивое развитие. М.: Де-По, 2019.
2. *Клещева С. А.* Краудфинансирование как перспективный инструмент привлечения инвестиций в инновационные проекты // Международный Косыгинский форум-2019 «Современные задачи инженерных наук»: сб. науч. трудов. М.: РГУ, 2019. Ч. 2. С. 89–92.
3. *Лапин Н. И., Карачаровский В. В.* Теория и практика инноватики: учеб. для вузов. 2-е изд. М.: Юрайт, 2019.
4. *Русскова Е. Г., Чайкина Е. В., Чайкин В. Ю.* Инвестиционные платформы в инфраструктуре финансового рынка Российской Федерации // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3 «Экономика. Экология». 2019. Т. 21, № 2. С. 90–98.
5. *Усокин В. М., Белоусова В. Ю., Козырь И. О.* Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий // Деньги и кредит. 2017. № 5. С. 14–21.

Н. Ю. Новикова, О. В. Котова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

К вопросу о защите прав потребителей финансовых услуг при страховании рисков невозврата кредита

Раскрываются проблемы применения недобросовестных практик страхования и меры защиты заемщиков при банковском инвестировании в розничные кредитные проекты — ипотечные и иные потребительские кредиты. Выявлены основные признаки недобросовестных практик, проанализирован механизм оформления страховки и отказа от нее, условия возврата страховой премии с учетом новых требований законодательства. Обозначены особенности предложенной Банком России концепции ипотечного страхования в контексте социально ориентированного инвестирования.

Ключевые слова: недобросовестная практика оказания услуг; добровольное страхование; страховая премия; досрочное погашение кредита; ипотечное страхование.

В текущих условиях в российском договорном праве весомое значение приобрел принцип добросовестности, суть которого в том,

что стороны должны руководствоваться неписаными законами и правилами, указывающими на требование, до определенной степени, заботиться об интересах контрагентов. Термин получил название добросовестного поведения. Размер такой «заботы» определяется обычаями делового оборота и судебной практикой [2].

Принцип добросовестности находит применение и в некоторых нормах ГК (п. 2 ст. 428 о несправедливых условиях договора присоединения). Напомним, что в договоре присоединения одна сторона составляет, а другая подписывает и не в состоянии влиять на его условия. Так заключаются большая часть договоров между предпринимателями и потребителями. В этой связи интересна практика заключения договоров страхования в связи с заключением договоров потребительского кредита (займа) [1].

Оформить страховой полис предлагают все кредиторы. Часть клиентов осознанно идет на их заключение, а другие — соглашаются только под давлением менеджеров банка. Как правило, период страховки соответствует периоду кредитования. В итоге сумма переплаты по кредиту существенно увеличивается — вместо ставки 10–12 % годовых клиент кредитуются под 17–19 % годовых.

Важно отметить, что в своих письмах Банк России и Роспотребнадзор настоятельно рекомендуют о недопустимости навязывания дополнительных платных услуг при выдаче кредитов населению, разъясняя, что добровольно-принудительное страхование незаконно. По данным регулятора, оплата дополнительных услуг включается банками в сумму кредита. При этом законом РФ «О защите прав потребителей» запрещено обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением других товаров (работ, услуг). Важно знать, что обязательными являются страхование залога при ипотечном кредите и покупку автомобиля, которое регулирует Гражданский кодекс РФ, ст. 343 и 953 и Федеральный закон № 102-ФЗ. К добровольным видам страхования относятся страхование жизни и здоровья, потери работы, титульное страхование при оформлении ипотеки. При этом, навязывание этих видов страхования запрещено также решением антимонопольной службы от 5 сентября 2012 г. № 8-26/4 [1].

Актуальными до последнего времени оставались вопросы, каким образом отказаться от страховки по займу и как вернуть страховую премию при досрочном гашении кредита? Ведь менеджер банка иногда просто вынуждает оформить договор. Ответы были даны

вступившими с 1 сентября 2020 г. изменениями в Федеральный закон 353-ФЗ. В течение 14 дней (период охлаждения) можно без финансового ущерба отказаться от полиса. В это время клиент может отказаться от страховки, если не наступил страховой случай. Это право закреплено также в указании Банка России №3854-У. После 14 дней отказаться от страховки в большинстве случаев можно, но страховщик не вернет взносы, выплаченные за период оказания страховых услуг. Однако, банк после отказа от полиса вправе пересмотреть условия кредитования. Он может установить такую процентную ставку, которая предусмотрена для других клиентов, которые кредитуются без страховок¹.

Касательно второго вопроса, в типовом договоре ранее звучало, что страховая премия не возвращается, если потребитель расторгает договор по собственной инициативе, что явно обременительно для потребителя. Правда, их большинство обнаруживали это условие договора лишь после гашения долга. К счастью, с 1 сентября 2020 г. при досрочном погашении потребительского кредита можно вернуть деньги от страховой компании. Такие правила также установлены федеральным законом №483-ФЗ, внесшим изменения в ст. 7 и 11 в закон «О потребительском кредите (займе)» и ст. 9–1 закона «Об ипотеке». Излишне выплаченные премии страховые компании обязаны вернуть в течение 7 рабочих дней. О расторжении договора со страховой компанией заемщик обязан уведомить также в течение 14 дней. Правда, инициатива о расторжении договора страхования должна исходить от заемщика как от заинтересованного лица, но зато не придется оплачивать несуществующие риски. Положения закона будут относиться ко всем договорам, заключенным после 1 сентября 2020 г.

Отметим также, что даже наличие полиса не гарантирует выплату при наступлении страхового случая. Важно скрупулезно подойти к проработке договора страхования, разобраться в списке страховых случаев и процедуре сбора документов для оформления выплаты².

Далее, в контексте вопросов защиты прав потребителей финансовых услуг, особенно малообеспеченных и социально незащищенных слоев населения, интересен вопрос по нововведениям касательно ипотечного страхования, финальную версию которой Банк России опубликовал 22 июля 2020 г. Согласно Концепции, расходы по оплате

¹ Можно ли отказаться от страховки при оформлении кредитного договора? // Электронный журнал «Азбука права». 2020. 30 октября. URL: <http://consultant.ru>.

² Там же.

страховки будет теперь нести банк-кредитор, а не заемщик, как это происходит сегодня, причем по всем видам страхования.

По мнению регулятора, при действии нового механизма в реальных условиях 2019 г. стоимость ипотеки была бы ниже на 0,2–0,7 п.п. Первоначальный вариант документа вызвал разногласия и от банков, и от страховщиков, что в дальнейшем было подкреплено письмом Всероссийского союза страховщиков и Ассоциация банков России в адрес председателя Банка России с просьбой отказаться от последующей проработки реформы. В основаниях прозвучало, что действующая система ипотечного страхования по ипотеке успешна, а изменения влекут к компенсации банковских расходов за счет роста процентной ставки по кредиту, что противоречит замыслу Банка России в поисках путей снижения цены ипотеки и повышения прозрачности кредитной сделки. По данным Банка России, в 2019 г. объем страховых премий составил около 42 млрд р. по более чем 8 млн договоров ипотечного страхования. При этом основную массу договоров (более 80 %) заключили 5 страховых организаций. Уровень комиссии банков при этом доходил до 40 % от суммы премий. Власти не первый год предпринимают усилия для повышения доступности ипотечных кредитов. Однако, сомнения в части косвенного перекладывания банками расходов по страховке на заемщика пока остаются в силе.

В заключении отметим, что в связи с выявлением недобросовестных практик, в текущем году Банк России в своем письме от 24 марта 2020 г. № ИН–01–59/27 рекомендовал финансовым организациям разработать стандарты реализации финансовых инструментов и услуг, отметив, что финансовые организации, предоставляя неполную и недостоверную информацию об услугах, включая страховые услуги, и связанных с ними рисках, вводят в заблуждение граждан. Причиной этому является материальное стимулирование сотрудников к увеличению количества продаж. Необходимо изменить систему мотивации менеджеров по продажам, снижать премии сотрудникам, работающих с клиентами, и топ-менеджерам, ответственным за рекламу и маркетинг, закладывая в мотивацию не только количество, но и способы достижения показателей.

В связи с этим, в планах Банка России — в рамках задач противодействия мисселингу, сокрытию информации и навязыванию услуг — обсуждение с законодателями вопроса наделения регулятора правом установления соответствующих правил продаж финансовых услуг.

Решение данного вопроса, безусловно, положительно скажется на стоимости и качестве предоставляемых потребителям финансовых услуг, что подтверждает их социальную направленность.

Библиографический список

1. *Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807–860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации / отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2019.*

2. *Михеева И.Е. Недобросовестные практики страхования при потребительском кредитовании // Банковское право. 2020. №4. С. 37–43.*

Е. В. Радковская

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Анализ актуальных трендов инновационного развития

Рассматривается внедрение инновационных технологий в промышленном производстве и сфере услуг как аспект выхода на траекторию устойчивого экономического развития. Анализируются актуальные тенденции изменения объема и доли инновационных товаров и услуг в экономике страны, направление и скорость изменения их трендов.

Ключевые слова: инновационные товары и услуги; динамика; статистика; тенденция.

Выход экономики страны на траекторию устойчивого развития невозможен без увеличения доли высокотехнологичной продукции в общем объеме производства товаров и услуг. Нарращивание наукоемких производств, основывающееся на использовании производственного и интеллектуального потенциала, ведет к повышению базисной устойчивости экономики, обеспечению промышленного роста и позволяет укрепить экономическую независимость государства.

Анализ статистических данных за период 2010–2019 гг. позволяет отследить изменение объемов производства и определить тенденции внедрения инновационных технологий в производство и сферу услуг. На рис. 1 отражена динамика изменения показателей по РФ: «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами», «Инновационные товары, работы, услуги» (в общем объеме отгруженных товаров и выполненных работ и услуг) и «Доля инновационных товаров, работ, услуг» (в общем объеме отгруженных товаров и выполненных работ и услуг).

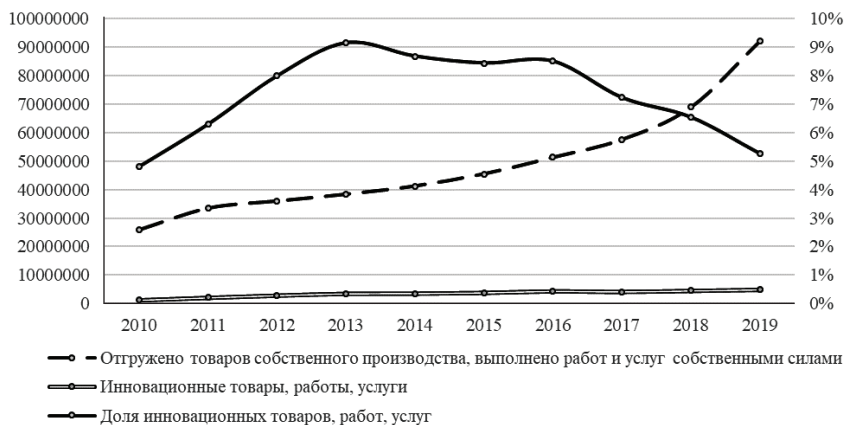


Рис. 1. Динамика исследуемых показателей за 2010–2019 гг.¹

Как видно из рис. 1, в рассматриваемом периоде наблюдается увеличение общего объема произведенных в стране товаров и услуг, при этом, начиная с 2015 г., темпы роста объемов увеличиваются: если в период 2011–2014 гг. средний темп роста составлял 12,8 %, то в период 2015–2019 гг. он вырос до 17,8 %. К сожалению, для показателя «Инновационные товары, работы, услуги» складывается обратная картина.

В период 2011–2014 гг. средний темп роста показателя составлял 32,5 %, причем эта величина стремительно убывала с каждым годом (от 69,4 % в 2011 г. до 2,1 % в 2014 г.). Начиная с 2015 г., темпы роста объемов инновационных товаров и услуг увеличиваются (по сравнению с 2014 г.), однако эти изменения весьма нестабильны и в среднем за 2015–2019 гг. средний темп составил 6,5 %, причем в отдельные моменты становясь даже отрицательным (2017 г.: –4,5 %). Таким образом, несмотря на общее увеличение выпуска инновационных товаров и услуг внедрение их в общее промышленное производство и сферу услуг замедляется.

Еще более отчетливо это видно на профиле показателя «Доля инновационных товаров, работ, услуг». Пик доли инновационных товаров и услуг в общем объеме приходится на 2013 г. и составляет 9,15 %. Продолжавшийся до этого момента (с 2010 г.) рост показателя (в 2010 г. он составлял 4,82 %; в 2011 г. 6,31 %; в 2012 г. 7,99 %; в 2013 г. 9,15 %)

¹ Федеральная служба государственной статистики. Технологическое развитие отраслей экономики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189>.

сменяется плавным, но неуклонным падением (2014 г.: 8,67 %; 2015 г.: 8,44 %; 2016 г.: 8,5 %; 2017 г.: 7,23 %; 2018 г.: 6,55 %; 2019 г.: 5,27 %). Явная тенденция к снижению доли инновационных товаров и услуг еще более заметна при использовании производных характеристик. Так, средний темп роста этой доли в период 2011–2013 гг. составлял 24 %, а в период 2014–2019 гг. уже —8,5 %.

Если рассмотреть характеристики внедрения инновационных технологий не в целом по экономике РФ, а градируя по сферам, то можно увидеть более конкретную картину. В целом нестабильные темпы изменения доли инновационных товаров и услуг в общем их объеме достаточно сильно различаются для сферы промышленного производства и сферы услуг.

На рис. 2 представлена динамика темпов изменения доли инновационных товаров и услуг по общему объему производства РФ и по организациям промышленного производства и сферы услуг.

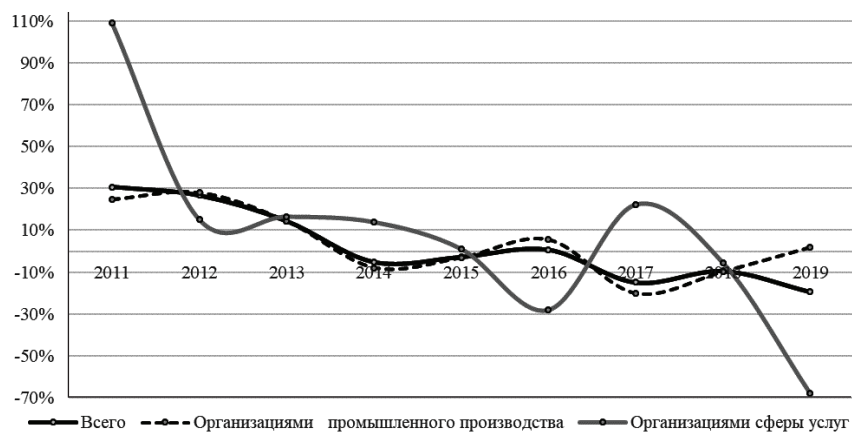


Рис. 2. Динамика темпов изменения доли инновационных товаров за 2011–2019 гг.

Судя по рис. 2, линии всех трех показателей имеют тенденцию к понижению, однако как темпы, так и величины (волны) колебаний существенно различаются для разных сфер. При этом нестабильность изменений объемов инноваций в промышленности значительно ниже, чем в сфере услуг.

С одной стороны, это облегчает прогнозирование возможных будущих изменений рассматриваемого показателя для сферы

промышленного производства, с другой — свидетельствует о более методичном и скоординированном подходе к внедрению инновационных технологий в производственные процессы.

В первую очередь это касается финансово-инвестиционной политики. Регулярные инвестиции в инновации, которые могут позволить себе промышленные предприятия, в особенности крупные), безусловно, являются залогом их перспективного развития. Вложения в собственные НИОКР, ориентация на поиск внешних новых технологий, обеспечение и сопровождение процедуры внедрения (как на конструкторском, так и на юридическом уровне) позволяют предприятиям закладывать фундамент планомерного, совершенствующего развития [1]. В некоторой степени этому способствует и имеющаяся доля собственности государства в отдельных производственных корпорациях. Рассматривая финансово-инвестиционные процессы в разрезе обеспечения экономической безопасности как государства в целом, так и отдельных регионов в частности, стоит отметить, что грамотное бюджетное планирование обязательно включает в себя элементы инвестирования в инновационные процессы и технологии [2].

Более глубокий анализ внедрения инноваций должен, безусловно, включать в себя рассмотрение характеристических показателей в градации по регионам. Существующие в настоящее время тенденции концентрации финансовых средств в федеральном центре существенно снижают возможности регионов по распределению инвестиций во все необходимые для устойчивого развития сферы [5]. Полномочные возможности территорий определяются их административным статусом и, к сожалению, чем меньше рассматриваемая территория, тем меньшей свободой распределения финансов она обладает, хотя бы в силу ограниченности бюджета. Грамотные политические решения в этом плане будут способствовать ускорению экономического роста, реализуя природный и экономический потенциал каждой территории [3].

Говоря о стабильности внедрения инноваций в различных сферах, надо также принять во внимание и большую инертность промышленности по сравнению со сферой услуг, которая традиционно является более мобильной как в материальном плане, так и в плане трудовых ресурсов. Большое число небольших предприятий и возможность организации стартапов, не требующих больших вложений, делают сферу услуг более привлекательной для массового внедрения инноваций.

К тому же, отвечая на вызовы времени, в организациях сферы услуг все более активно внедряются информационные технологии, охватывая множество различных направлений — реклама, торговля, здравоохранение, образование и т. д. [4]. Обратной стороной активности предприятий и организаций в сфере услуг становится их большая, по сравнению с промышленным производством, неустойчивость — как в плане финансов, так и в плане возможности и готовности внедрения инноваций, особенно в периоды изменения условий функционирования, например, в периоды общего (внешнего для организаций) экономического спада.

График для экономики в целом, естественно, получается более сглаженным, однако он позволяет оценить общую тенденцию и сделать наиболее общие выводы о темпах изменения доли инновационных товаров и услуг в экономике страны.

Для конкретизации оценок темпов изменений рассматриваемой характеристики можно построить уравнения линейных трендов для каждой из рассматриваемых сфер на основании статистических данных, взятых за период 2010–2019 гг. Такие уравнения имеют следующий вид:

в целом для экономики РФ:

$$y=0,3256-0,0605 \cdot t;$$

для организаций промышленного производства:

$$y=0,2542-0,0435 \cdot t;$$

для организаций сферы услуг:

$$y=0,7543-0,1338 \cdot t.$$

Приведенные уравнения трендов подтверждают наибольшую нестабильность внедрения инноваций в сфере услуг (наибольшая величина коэффициента при факторе времени), а также общую понижательную тенденцию внедрения инноваций (отрицательные знаки при факторе времени во всех трех уравнениях).

Подводя итоги анализа современного состояния дел в области внедрения инновационных технологий и, соответственно, выпуска инновационных товаров и услуг, отметим, что, хотя темпы инновационного роста в достаточно большой мере являются отражением общих экономических тенденций как в стране, так и в мире, тем не менее, они едва ли не в максимальной степени характеризуют именно

перспективную направленность будущего развития, позволяя скорректировать обнаруживающиеся негативные тенденции и определить контуры дальнейшего устойчивого развития.

Библиографический список

1. *Денежное хозяйство предприятий: учебник* / М. С. Марамыгин, Л. И. Юзович, Е. Г. Князева и др.; под общ. ред. М. С. Марамыгина. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2018.

2. *Дворядкина Е. Б., Истомина Н. А.* Инновационные методы бюджетного планирования в системе обеспечения экономической безопасности региона // Экономико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности: материалы II Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 31 мая 2019 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. С. 10–14.

3. *Илюхин А. А., Пономарёва С. И., Илюхина С. В.* Потенциал ускорения экономического роста на основе макроэкономической и структурной политики // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17, № 2. С. 302–313.

4. *Молокова Е. Л.* Идентификация категории образовательного пространства в отраслевых науках // Креативная экономика. 2019. Т. 13, № 9. С. 1723–1730.

5. *Радковская Е. В., Радковский Г. В.* Почему не развиваются российские регионы? // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16, № 2. С. 100–110.

Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шеина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансовые аспекты стимулирования инновационного развития российского бизнеса посредством реализации программы микрофинансирования в условиях коронакризиса

Актуальность исследования обусловлена проблемой обеспечения инновационного пути развития российского бизнеса в условиях ограниченного доступа к источникам финансирования и воздействия неблагоприятных факторов внешней и внутренней среды в период пандемии. В статье исследуются особенности реализации программы микрофинансирования, предложенной Правительством РФ в качестве финансовой меры поддержки малому и среднему предпринимательству в ответ на глобальный внешний вызов.

Ключевые слова: микрофинансирование; микрораймы; устойчивое развитие; меры государственной поддержки; финансовая поддержка; заемные средства; коронакризис.

Изменчивость макроэкономической среды и возрастающее влияние внешних факторов требуют от Правительств реализации оперативных программ поддержки национальных экономик [8; 9]. Ответом

на новый вызов, приведший к ухудшению качества функционирования экономических процессов в 2020 г., в РФ явилась разработка и реализация программ неотложных мер поддержки малого и среднего бизнеса.

Микрофинансирование является эффективным инструментом создания и развития внутреннего инвестиционного спроса, так как посредством микрофинансовых организаций (далее — МФО) упрощается доступ к заемным ресурсам у малых и средних субъектов хозяйствования и формируется их положительная кредитная история [1, с. 17].

Роль микрофинансирования и, соответственно, МФО как активных участников финансового рынка и бизнес-структур, поддерживающих и воздействующих на платежеспособность населения и хозяйствующих субъектов [2; 3; 4; 5], возрастает в кризисных условиях, еще более усугубляющихся низкой финансовой грамотностью населения и недостаточной доступностью заемных финансовых ресурсов.

Широкое распространение услуг МФО способно сделать их дополнительным драйвером финансово-экономического развития страны в условиях коронакризиса и привести, в конечном итоге, к повышению совокупного спроса в экономике, стимулированию развития малого и среднего предпринимательства, что подчеркивает значимость и актуальность исследования современного состояния, динамики, проблем и перспектив развития рынка микрофинансирования в РФ [7].

Микрофинансирование среди других мер поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемых государством (информационных, консультационных, инфраструктурных и др. мер), является доступными заемными источниками финансирования для малых и средних организаций на всех стадиях их жизненного цикла и наиболее эффективными мерами в поддержании ликвидности, финансовой устойчивости данного сегмента бизнеса [6].

По данным официального сайта Федеральной налоговой службы РФ, по состоянию на 10 октября 2020 г. общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства по стране составило 5 619 515 ед., в том числе:

- 5 384 476 ед. (95,9 %) — микропредприятия;
- 217 504 ед. (3,8 %) — малые предприятия;
- 17 535 ед. (0,3 %) — средние предприятия.

Согласно данным официальной статистики доля малого и среднего предпринимательства в РФ по итогам 2020 г. должна составить 23,5 %. В этой связи назревает потребность реализации неотложных мер финансовой поддержки данному сегменту национальной экономики.

Неотложные меры финансовой поддержки в виде предоставления микрозаймов в 2020 г., финансируемые за счет средств Резервного фонда Правительства РФ и национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» характеризуются следующими условиями (табл. 1).

Таблица 1

**Условия предоставления микрозаймов
субъектам малого и среднего предпринимательства
как неотложной меры поддержки в 2020 г.¹**

Условия предоставления неотложных мер	Предоставление микрозаймов
Срок рассмотрения заявки	Не более 1 рабочего дня
Процентная ставка	Не более ключевой ставки ЦБ РФ
Максимальный срок предоставления	Не более 2-х лет

Рассмотрим реализацию программы микрофинансирования малого и среднего бизнеса по субъектам РФ, получившим наибольший объем финансирования за счет средств Резервного фонда Правительства РФ (табл. 2).

Таблица 2

**Реализация программы микрофинансирования
субъектам малого и среднего бизнеса за счет средств
Резервного фонда Правительства РФ в 2020 г., тыс. р.²**

Субъект РФ	План субсидии на предоставление микрозаймов	Объем выданных микрозаймов малому и среднему бизнесу	Процент освоения бюджетных средств, %
Республика Тыва	30 174,10	15 900,00	52,69
Республика Северная Осетия — Алания	26 679,90	23 600,00	88,45
Карачаево-Черкесская Республика	25 708,90	25 708,90	100,00
Кабардино-Балкарская Республика	25 162,20	0,00	0,00
Тамбовская область	24 621,90	0,00	0,00

¹ О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: постановление Правительства РФ от 31 марта 2020 г. № 378.

² Там же.

Окончание табл. 2

Субъект РФ	План субсидии на предоставление микрозаймов	Объем выданных микрозаймов малому и среднему бизнесу	Процент освоения бюджетных средств, %
Республика Хакасия	24 310,70	24 310,70	100,00
Еврейская автономная область	24 196,80	6 500,00	26,86
Республика Марий Эл	23 242,60	23 242,60	100,00
Город Севастополь	23 230,00	23 230,00	100,00
Псковская область	23 175,60	22 970,00	99,11
Амурская область	22 251,80	11 864,84	53,32
Саратовская область	21 800,60	21 800,60	100,00
Республика Калмыкия	21 756,40	21 756,40	100,00
Ивановская область	21 656,60	21 656,60	100,00
Республика Ингушетия	21 291,90	1 000,00	4,69
Свердловская область	3 639,60	3 639,60	100,00
Иные субъекты РФ	637 172,40	594 962,10	93,37
<i>Итого</i>	1 000 000,00	849 857,60	84,98

Анализируя данные табл. 2 видно, что общий процент освоения бюджетных средств по РФ составляет 84,89 %, однако есть регионы с низкими показателями вовлеченности в программу микрофинансирования и, как следствие, с невысоким уровнем освоения средств на неотложные меры поддержки в 2020 году, например, Кабардино-Балкарская Республика и Тамбовская область — 0 %, Республика Ингушетия — 4,69 %, Еврейская автономная область — 26,86 %. В совокупности на предоставление микрозаймов был выделен 1 млрд р., из которых 849 857,60 тыс. р. уже предоставлено 854 субъектам малого и среднего предпринимательства.

Дополнительные средства на финансовую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в виде предоставления микрозаймов по льготным ставкам в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» были выделены вслед за первым траншем бюджетных ассигнований (через одну неделю) из Резервного фонда Правительства РФ (табл. 3).

Общий процент освоения бюджетных средств в РФ, согласно данным табл. 3, составляет 67,92 %. Всего 3 субъекта РФ из числа лидеров по объемам финансирования выполнили показатели по предоставлению средств по программе микрофинансирования в полном объеме

(Краснодарский край, Республика Крым и Вологодская область). Также есть регионы с низкими показателями вовлеченности в программу микрофинансирования и, как следствие, с уровнем освоения средств на неотложные меры поддержки в 2020 году менее 50 % (Томская область — 30,55 %, Ярославскую область — 33,55 %, Калининградскую область — 39,78 %, Саратовскую область — 45,94 %, Свердловская область — 51,55 %).

Таблица 3

**Реализация неотложных мер поддержки
субъектов малого и среднего бизнеса в рамках
дополнительного финансирования национального проекта
«Малое и среднее предпринимательство и поддержка
индивидуальной предпринимательской инициативы» в 2020 г., тыс. р.¹**

Субъект РФ	План субсидии МФО	Объем микрозай- мов, выданных субъектам МСП	Процент освоения бюджетных средств, %
Калининградская область	351 370,10	139 770,90	39,78
г. Севастополь	340 335,00	173 125,00	50,86
Ивановская область	272 800,90	146 020,00	53,52
Ярославская область	249 657,60	83 784,00	33,55
Нижегородская область	246 588,40	184 737,60	74,92
Томская область	244 625,50	74 745,00	30,55
Псковская область	225 911,40	202 050,00	89,44
Новосибирская область	214 308,00	207 420,00	96,78
Камчатский край	209 600,70	186 083,05	88,79
Курская область	206 407,40	117 763,31	57,05
Краснодарский край	201 737,50	201 737,50	100,00
Саратовская область	195 201,60	89 690,00	45,94
Республика Крым	191 298,70	191 298,70	100,00
Свердловская область	187 692,10	96 771,30	51,55
Республика Карелия	183 332,90	117 434,00	64,07
Вологодская область	183 271,70	183 271,70	100,00
Ростовская область	175 174,60	105 448,48	60,19
Иные субъекты РФ	8 295 860,50	5 649 071,17	68,09
<i>Итого</i>	12 000 000,00	8 150 221,71	67,92

¹ Распоряжение Правительства РФ от 30 апреля 2020 г. № 1192-р. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202005040007>; Министерство экономического развития РФ. URL: <https://economy.gov.ru>.

В результате реализации программы микрофинансирования в России финансовую поддержку по льготной процентной ставке получили ставке 4 654 субъектов малого и среднего предпринимательства, 465 субъектам хозяйствования было отказано в предоставлении льготных микрозаймов.

Основными проблемами микрофинансирования субъектов малого и среднего бизнеса в условиях наступления коронакризиса стали следующие:

1) краткосрочный период (два года) и невысокие суммы микрозайма (до 500,00 тыс. р.) в новых непрогнозируемых условиях хозяйственной жизни страны являются недостаточными характеристиками реализуемых мер государственной поддержки;

2) отсутствие невозвратных мер финансовой поддержки в виде субсидий и грантов, способных обеспечить более-менее «безболезненное» прохождение малого и среднего бизнеса коронакризиса;

3) неравномерный объем выдачи микрозаймов по регионам вследствие не востребованности данной меры поддержки в отдельных регионах страны по рассмотренным выше причинам.

Таким образом, неотложные меры финансовой поддержки Правительства РФ, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства в виде микрозаймов во время пандемии, стали оперативной мерой поддержки, направленной на пополнения оборотных средств и обеспечение текущей ликвидности бизнеса, однако не решили проблемы финансовой устойчивости бизнеса в условиях затянувшегося коронакризиса. В этой связи требуется проработка и реализация долгосрочных программ поддержки субъектов хозяйствования, способных обеспечить длительное функционирование указанных субъектов и поступательное развитие национальной экономики в целом.

Библиографический список

1. *Абрамова М. А., Дубова С. Е., Захарова О. В.* Развитие механизмов регулирования институтов микрофинансирования и кредитной кооперации в целях стимулирования внутреннего инвестиционного спроса // Экономика. Налоги. Право, 2018. № 6. С. 16–25.

2. *Базюк Н. Ю.* Микрофинансовые организации в России: микрозаймы и инвестиции // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2016. № 13. С. 7–11.

3. *Дворядкина Е. Б.* Эволюционный подход к исследованию услуг кредитных организаций в регионе // Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. № 2(40). С. 79–82.

4. Прушенов Н. С. Правовое регулирование микрофинансовых организаций на современном этапе развития экономики страны // Научный журнал. 2017. № 9(22). С. 61–64.

5. Чичуленков Д. А. Современный опыт оценки эффективности микрофинансовых организаций // Банковское дело, 2020. № 5. С. 16–22.

6. Шатковская Н. С. Формирование денежного капитала организации в условиях циклического развития экономики: дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2012.

7. Шеина Е. Г. Эволюция микрофинансирования как элемента экономического стимулирования малых инновационных предприятий // Сибирская финансовая школа. 2019. № 4(135). С. 63–71.

8. Bailey M. J. The Mismeasurement of Economic Growth. San Francisco: ICS Press. 1991.

9. Connolly R., Dubofsky D., Stivers Ch. Macroeconomic uncertainty and the distant forward-rate slope // Journal of Empirical Finance. 2018. № 48. P. 140–161.

Ю. В. Куваева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Терминологическое сопровождение цифровых платформенных решений в сфере социально ориентированного инвестирования посредством краудфандинга

Рассматривается терминологическое описание новых «цифровых» сущностей, появление которых стало неизбежным следствием цифровизации экономики. Автор приходит к выводу об отсутствии четкого понимания законодателем условий и предпосылок перехода определенного сектора финансового рынка в цифровую среду. Следствием такого недопонимания являются не вполне точные формулировки основных терминов, руководствоваться которыми предстоит участникам финансового рынка в самом ближайшем будущем.

Ключевые слова: цифровое право; утилитарное цифровое право; цифровой финансовый актив; цифровое свидетельство; краудфандинг; краудфинансирование; цифровая экономика.

Стремительное развитие рынка краудфинансирования во всем мире с одной стороны открывает новые возможности, с другой — генерирует риски для участников этого процесса, весь спектр которых еще не до конца изучен. Учитывая экономико-правовую сущность феномена краудфандинга, следует рассматривать его с позиции формирования новой социальной технологии финансирования различного рода проектов. В этой связи особое внимание следует уделять регуляторной политике, которая, как следует из Материалов Комитета

по регуляторной политике ОЭСР должна быть последовательной, адекватной и эффективной. Одним важнейших условий развития рынка краудфандинга является эффективное регулирование отношений на нем, реализуемое в разных странах по-разному [2]. В 2019 г. рынок краудфинансирования в России стал объектом регуляторного воздействия посредством издания ряда нормативно-правовых документов, в которых вводятся в гражданский оборот разнообразные термины, описывающие новые процессы, явления и инструменты цифровой экономики. Исследование посвящено оценке степени терминологической определенности в описании указанных дефиниций, наличие которой позволяет новым цифровым сущностям быть использованными участниками финансового рынка. Отмечается проблема высокой степени тавтологичности вводимых в обиход терминов, что по мнению автора в значительной степени тормозит развитие цифровых платформ и инструментов на рынке краудфинансирования.

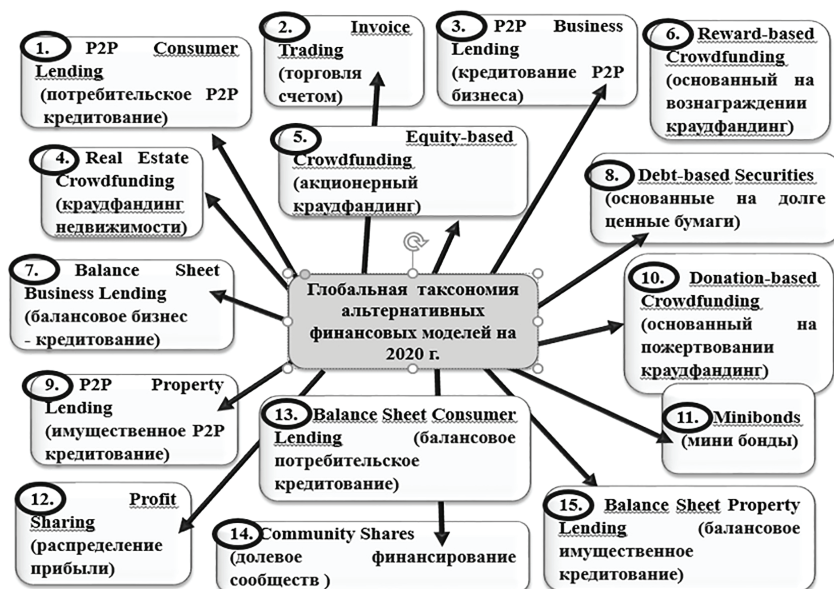
Цифровизация и развитие информационно-коммуникационных технологий — один из самых заметных трендов в развитии мировой экономики, который оставляет особенно яркий отпечаток на сфере финансового рынка. В этой связи, развитие технологий краудфинансирования в последнее время все активнее осуществляется в развитых и развивающихся странах по всему миру. Как показывает статистика, на начало 2020 г. отмечены порядка 15 модельных типов краудфандинга (см. рисунок), которые реализуются в разных юрисдикциях и привлекают альтернативное финансирование. Цифровая природа таких альтернативных финансовых моделей предполагает введение в оборот новых терминов, содержание которых в отечественном правовом поле пока остается не до конца понятным, не говоря уже о практическом и фактическом применении инструментов, «стоящих» за этими терминами, в экономической системе.

Напомним, что в наиболее полном виде трактовка краудфандинга была описана IOSCO¹ еще в 2014 г.². Все операции на рынке краудфинансирования реализуются через интернет платформы на базе интернета, и именно эта деталь предопределяет все сделки и операции, как реализуемые в цифровой форме.

¹ *Международная комиссия по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions).*

² *Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast Report.* URL: <https://iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD459.pdf>.

Адекватная регуляторная политика в сфере цифрового пространства финансового рынка способствует своевременному и эффективно-му внедрению новых цифровых существей в экономико-правовой обо-рот, что в существенной степени будет определять уровень развития любой экономики. Вместе с тем, российские регуляторные инициати-вы 2019–2020 гг. не представляются вполне логичными и завершен-ными, и на этом аспекте хотелось бы остановиться более подробно.



Модельные типы краудфандинга, реализуемые в развитых и развивающихся странах¹

В настоящее время в РФ, как и во всем мире, идет процесс цифровизации экономики, связанный с активным применением новых технологий и обусловивший появление новых объектов имущественного оборота, которые получили общее название «цифровые активы» (digital assets) [3], цифровые права. В этой связи на протяжении последних двух лет в российском правовом поле появился целый букет

¹ The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report/ Trends, Opportunities and Challenges for Lending, Equity, and Non-Investment Alternative Finance Models. URL: <https://jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>

«цифровых» терминов, описывающих продукты (услуги) финансового рынка. Попробуем разобраться в новоиспеченных дефинициях.

Следуя хронологии событий, первым по времени вступления в силу был Федеральный закон от 18 марта 2019 г. № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», вводящий в гражданский оборот понятие «цифровое право». Так, согласно ст. 141.1 ГК РФ цифровыми правами признаются названные в таком качестве в законе обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам. Таким образом норма ГК не дает сущностного определения цифрового права, но лишь устанавливает отсылочную норму.

Чуть позже, а именно — с 1 января 2020 г. вступает в силу первый закон который, согласно норме статьи ГК должен конкретизировать термин «цифровое право». Согласно п. 1 ст. 8 Федерального закона от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» к цифровым правам, описанным в ГК относятся утилитарные цифровые права, в числе которых:

- 1) право требовать передачи вещи (вещей);
- 2) право требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности;
- 3) право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг.

Заметим, что все в той же ст. 8 (п. 3) помимо прямого перечисления объектов утилитарных цифровых прав законодатель формулирует непосредственное определение этого нового термина: «утилитарными цифровыми правами признаются права, если они изначально возникли в качестве цифрового права на основании договора о приобретении утилитарного цифрового права, заключенного с использованием инвестиционной платформы, в соответствии с правилами ст. 13 Федерального закона № 259-ФЗ»¹. Полагаем, что попытка терминологического описания понятия «утилитарное цифровое право» явно не вполне удалась. «А признается А, если возникло в качестве А, на основании

¹ Пункт 3 ст. 8 Федерального закона № 259-ФЗ от 31 июля 2020 г. «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

договора о приобретении А... Шедевр высокого стиля» [1]. Кроме эмоций такая юридическая формулировка ничего на наш взгляд, вызывать не может.

С 1 января 2021 г. вступает в силу второй закон, на который имеется отсылочная норма в ст. 141.1 ГК РФ, а именно закон № 259-ФЗ от 31 июля 2020 г. «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Согласно п. 2 ст. 1 указанного закона вводится понятие «цифровой финансовый актив», который согласно норме закона, так же относится к цифровым правам. Так, цифровыми финансовыми активами признаются цифровые права, включающие:

- 1) денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам;
- 2) права участия в капитале непубличного акционерного общества;
- 3) право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном Федеральным законом.

Таким образом, уже имеющийся перечень цифровых прав (право требовать передачи вещи (вещей); право требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности; право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг) дополняется тремя видами цифровых активов.

Согласно новой редакции ст. 5 закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ...», вступающей в силу с 1 января 2021 г. с использованием цифровой инвестиционной платформы осуществляется:

- 1) предоставление займов;
- 2) приобретение эмиссионных ценных бумаг (далее — ценные бумаги), размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг;
- 3) приобретение утилитарных цифровых прав;
- 4) приобретение цифровых финансовых активов.

Таким образом возникает закономерный вопрос: предоставление займов и приобретение эмиссионных ценных бумаг не описывается категорией «цифровое право»? И если да, то в чем причина такого

сегрегированного подхода к продуктам (услугам), реализуемым через одну и ту же цифровую инвестиционную платформу?

В заключении отметим, что отсутствие унифицированного и четкого подхода к законодательному описанию новых цифровых сущностей, которыми безусловно являются все продукты (услуги) предоставляемые цифровыми платформами наносит колоссальный урон развитию цифровых технологий в сфере финансового рынка.

Библиографический список

1. *Арямов А. А., Руева Е. О.* Цифровое право как объект уголовно-правовой охраны // Российская юстиция. 2020. № 1. С. 45–47.
2. *Куваева Ю. В., Чудиновских М. В.* Регуляторное воздействие на рынок краудфинансирования в странах АСЕАН // Банковское дело. 2020. № 5. С. 57–66.
3. *Санникова Л. В., Харитонова Ю. С.* Правовая сущность новых цифровых активов // Закон. 2018. № 9. URL: <https://zakon.ru/publication/igzakon/7620>.

Государственные и муниципальные финансы и институты

М. В. Цуркан

Тверской государственной университет, г. Тверь

Ю. В. Вертакова

Курский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Курск

Перспективы реализации инициативных проектов

Обозначены основные категории в сфере партисипаторного бюджетирования, приведены их определения, в том числе с учетом эволюции понятийного пространства. Укрупненно выделены этапы развития партисипаторного бюджетирования в Российской Федерации, раскрыта сущность современного этапа, характеризующегося формированием институциональных условий для реализации партисипаторного бюджетирования в рамках инициативных проектов во всех муниципальных образованиях страны.

Ключевые слова: инициативный проект; партисипаторное бюджетирование; правовой акт.

Инициативное проектирование реализуется в Российской практике с 2007 г., в основном, в рамках региональных механизмов. При этом, в настоящее время формируются институциональные условия для реализации нового этапа участия населения в распределении части бюджетных средств муниципальных образований, для успешного перехода на который необходимо устранение финансовых и правовых ограничений на местном уровне.

В отечественной научной литературе и региональных правовых актах встречаются различные понятия в сфере инициативного проектирования: партисипаторное бюджетирование, партиципаторное бюджетирование, партисипативное бюджетирование и инициативное бюджетирование [1, с. 6–16].

Разграничить их можно следующим образом:

– реализация проектов в рамках любого механизма (в настоящее время 249 практик¹) с участием населения в определении объекта проекта бюджетного финансирования — это партисипаторное (партиципаторное) бюджетирование;

– понятие «партисипативное бюджетирование» или «инициативное бюджетирование» в Российской практике стали синонимичными и обозначают реализацию проектов в рамках первой ступени партисипаторного (партиципаторного) бюджетирования, что подразумевает отбор проектов по заранее утвержденным в региональных или муниципальных правовых актах критериям;

– вторая ступень партисипаторного (партиципаторного) бюджетирования подразумевает отбор проектов не по заранее известным критериям, а комиссией, созданной на основе общественного голосования.

Развитие механизмов партисипаторного бюджетирования сопровождалось эволюцией понятийного пространства в соответствующей сфере. В рамках настоящего этапа нормативное закрепление нашли понятия «инициативный проект», «инициативный платеж», «инициаторы проекта».

Укрупненно можно выделить следующие этапы развития партисипаторного бюджетирования: внедрение региональных механизмов и реализация проектов первой ступени; внедрение федеральных механизмов и реализация проектов первой ступени; внедрение муниципальных механизмов и реализация проектов первой и второй ступени; обязательная реализация инициативных проектов в муниципальных образованиях.

Настоящий этап, который ранее авторами был назван также как этап формирования институциональных условий, подразумевает, что проекты партисипаторного бюджетирования станут обязательным инструментом реализации местного самоуправления на всей территории Российской Федерации, а не только в тех субъектах и муниципалитетах, которые самостоятельно определили потребность в прямом участии граждан в распределении части бюджетных средств федерального бюджета и (или) региона и (или) муниципалитета.

Упомянутые «новые» понятия, нормативно закреплены в Федеральном законе от 20 июля 2020 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений

¹ Доклад о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях — 2020: НИФИ Минфина РФ. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/10/main/0794_Doklad_IB_2020_19.10.20.pdf. С. 7.

в Федеральный закон „Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации“», на основе ст. 26 и ст. 56 вступающего в силу с 1 января 2021 г. основного правового акта о местном самоуправлении, можно сформировать следующие трактовки:

– инициативный проект — внесенное в местную администрацию мероприятие или комплекс мероприятий, реализуемых в целях, «имеющих приоритетное значение для жителей муниципального образования или его части, по решению вопросов местного значения или иных вопросов, право решения, которых предоставлено органам местного самоуправления»;

– инициативный платеж — «денежные средства граждан, индивидуальных предпринимателей и образованных в соответствии с законодательством Российской Федерации юридических лиц, уплачиваемые на добровольной основе и зачисляемые в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации в местный бюджет в целях реализации конкретных инициативных проектов»;

– инициатор проекта — «инициативная группа численностью не менее десяти граждан, достигших шестнадцатилетнего возраста и проживающих на территории соответствующего муниципального образования, органы территориального общественного самоуправления, староста сельского населенного пункта» иные лица, осуществляющим деятельность на территории муниципального образования, если это закреплено в принятых органами местного самоуправления нормативных актах.

По своей сути, данные понятия не противоречат содержанию понятий региональных и муниципальных механизмов партисипаторного бюджетирования, которые сейчас реализуются более, чем в 60 субъектах Российской Федерации. Однако, для обозначения понятия «инициаторы проекта» в регионах чаще используется понятие «инициативная группа», которая не включает необязательных участников проектов — юридических лиц, рассматриваемых чаще в качестве отдельной группы стейкхолдеров.

Кроме того, в рамках нового законодательства установлена минимальная численность инициаторов проекта при отсутствии такого обязательного участника инициативной группы, как председатель.

Отметим, что за муниципальными образованиями закрепили право уменьшения численности инициаторов проекта при условии принятия соответствующего правового акта.

Инициативный проект, реализуемый в муниципальном образовании, с 1 января 2021 г. должен содержать следующие сведения:

- «описание проблемы, решение которой имеет приоритетное значение для жителей муниципального образования или его части;
- обоснование предложений по решению указанной проблемы;
- описание ожидаемого результата (ожидаемых результатов) реализации инициативного проекта;
- предварительный расчет необходимых расходов на реализацию инициативного проекта;
- планируемые сроки реализации инициативного проекта;
- сведения о планируемом (возможном) финансовом, имущественном и (или) трудовом участии заинтересованных лиц в реализации данного проекта;
- указание на объем средств местного бюджета в случае, если предполагается использование этих средств на реализацию инициативного проекта, за исключением планируемого объема инициативных платежей;
- указание на территорию муниципального образования или его часть, в границах которой будет реализовываться инициативный проект, в соответствии с порядком, установленным нормативным правовым актом представительного органа муниципального образования;
- иные сведения, предусмотренные нормативным правовым актом представительного органа муниципального образования»¹.

На предварительном этапе (до внесения в местную администрацию) инициативный проект должен быть рассмотрен в рамках форм общественного участия в местном самоуправлении, закрепленных в уставе муниципального образования (собрание, конференция или сход граждан). Реализация предварительного этапа осуществляется для обсуждения проекта, анализа его соответствия интересам жителей муниципального образования полностью или частично, целесообразности реализации, а также принятия решения о поддержке проекта. При этом допустимо рассмотрение нескольких инициативных проектов.

Альтернативной формой выявления мнения населения муниципального образования на предварительном этапе являются опросы,

¹ *Федеральный закон от 20 июля 2020 г. №236-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации“».*

в том числе с фиксацией результатов в соответствующих листах или путем сбора подписей жителей.

Документационное обеспечение процесса выявления приоритетного объекта инициативного проекта схоже с реализацией наиболее распространенной практики партисипаторного бюджетирования — Программы поддержки местных инициатив [2].

Информация о предложении жителей (внесении) инициативного проекта должна быть опубликована на сайте администрации муниципального образования, что является новшеством с позиции открытости информации о деятельности органов местного самоуправления, так как у граждан, достигших шестнадцатилетнего возраста, появилась возможность корректировки инициированных проектов, путем внесения замечаний и формирования предложений. Допустимым вариантом, при отсутствии возможности использования информационно-коммуникационной сети, является доведение информации о инициировании проекта через институт старост.

В течение 30 дней со дня предоставления в администрацию муниципального образования проект должен быть рассмотрен, по результатам рассмотрения принимает одно из следующих альтернативных решений: «поддержать инициативный проект и продолжить работу над ним в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных решением о местном бюджете, на соответствующие цели и (или) в соответствии с порядком составления и рассмотрения проекта местного бюджета (внесения изменений в решение о местном бюджете); отказать в поддержке инициативного проекта и вернуть его инициаторам проекта с указанием причин отказа в поддержке инициативного проекта»¹.

Причины отказа поддержки инициативного проекта органами местного самоуправления: несоблюдение порядка внесения проекта; «несоответствие инициативного проекта требованиям федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, уставу муниципального образования; невозможность реализации инициативного проекта ввиду отсутствия у органов местного самоуправления необходимых полномочий и прав; отсутствие средств местного бюджета в объеме средств, необходимом для реализации инициативного проекта, источником формирования которых

¹ *Федеральный закон от 20 июля 2020 г. №236-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации“».*

не являются инициативные платежи; наличие возможности решения описанной в инициативном проекте проблемы более эффективным способом; признание инициативного проекта не прошедшим конкурсный отбор»¹.

Таким образом, для поддержки администрацией инициативного проекта и его реализации в муниципальном образовании, он должен соответствовать критериям двух групп: формальной (критерии закреплены в федеральном законе о местном самоуправлении) и конкурсной.

Проект может быть отправлен на доработку или рекомендован к внесению в администрацию другого муниципального образования (например, если в инициативный проект вовлекается объект не сельского поселения, а муниципального района при внесении в администрацию поселения) или орган государственной власти субъекта Российской Федерации.

На муниципальном уровне должен быть закреплен «порядок выдвижения, внесения, обсуждения, рассмотрения инициативных проектов, а также проведения их конкурсного отбора»².

При этом, в отношении инициативных проектов, выдвигаемых для получения финансовой поддержки за счет субсидии или дотации из бюджета субъекта Российской Федерации, может быть определен порядок реализации и конкурсного отбора, предусмотренный в региональных правовых актах. При этом, региональные акты должны быть приведены в соответствие с федеральным законом в части терминологии.

Механизм муниципальных инициативных проектов (без регионального финансового участия) наиболее близок к синергии первой и второй ступени партисипаторного бюджетирования, так как предполагает создание коллегиального органа (круг участников определяется на муниципальном уровне) для конкурсного отбора, действующей в рамках заданных критериев, при этом основной особенностью взаимодействия участников данного процесса является то, что население участвует в процессе отбора проектов.

Отметим, что в настоящее время с правовыми ограничениями, прежде всего столкнутся муниципальные образования в регионах, где

¹ *Федеральный закон от 20 июля 2020 г. №236-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации“».*

² *Там же.*

механизмы партисипаторного бюджетирования не внедрены. В субъектах Российской Федерации, реализующих собственные механизмы партисипаторного бюджетирования, необходимо приведение в соответствие прежде всего региональных правовых актов.

Правовые ограничения для муниципальных образований, не имеющих опыта партисипаторного бюджетирования, закреплены в рассмотренном федеральном законе и требуют разработки большого комплекта местных правовых актов. В таких муниципальных образованиях впервые должны быть запланированы средства на реализацию инициативных проектов без целевого назначения в рамках большинства муниципальных программ или сформирована отдельная программа или внесена подпрограмма до 1 января 2021 г. Что с учетом ресурсных ограничений достаточно проблематично.

В муниципальных образованиях, имеющих собственный опыт реализации партисипаторного бюджетирования, принятые органами местного самоуправления правовые акты, требуют анализа и, в случае необходимости, корректировки.

По данным Министерства Финансов Российской Федерации в 2019 г. 147 муниципальных практик реализовано на территории 24 субъектов Российской Федерации. Общая стоимость реализованных муниципальных проектов партисипаторного бюджетирования почти достигла 1 млрд р., а «объем бюджетных ассигнований муниципалитетов на реализацию проектов в 2019 г. составил 736,4 млн р.»¹.

Количество муниципальных практик внутри регионов неоднородно. Например, в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре партисипаторные проекты реализованы в 30 муниципальных образованиях с объемом местной бюджетной поддержки на 1 жителя в среднем — 93,7 р. В Астраханской области — 1 практика с объемом местной бюджетной поддержки на 1 жителя в среднем — 797,9 р.²

Очевидно, что с 1 января не все муниципальные образования, не участвующие ранее в практиках партисипаторного бюджетирования, будут готовы к рассмотрению инициативных проектов, при этом правовая возможность внесения инициатив у населения в рамках федерального законодательства уже будет действовать. Данная особенность

¹ Доклад о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях — 2020: НИФИ Минфина РФ. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/10/main/0794_Doklad_IB_2020_19.10.20.pdf. С. 19.

² Там же. С. 20.

определяет необходимость срочной активизации деятельности органов местного самоуправления в сфере создания условий для реализации партисипаторного бюджетирования. Открытым остается также вопрос о процентном соотношении средств, направляемым на реализацию инициативных проектов, к общему объему муниципального бюджета. Стоит ли его устанавливать на федеральном уровне для избежание формального участия муниципального образования в партисипаторном бюджетировании или оставить установку соотношения органам местного самоуправления, так как уровень бюджетной обеспеченности всех муниципальных образований на территории Российской Федерации очень разнится.

Библиографический список

1. Цуркан М. В. Механизмы обеспечения эффективности и результативности проектов партисипативного бюджетирования. Тверь, 2020.

2. Цуркан М. В. Этапы реализации региональных инвестиционных проектов в рамках Программы поддержки местных инициатив // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–3(42). С. 177–181.

Н. Г. Привалов, С. Г. Привалова

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I,
г. Санкт-Петербург

Проблемы цифрового образования в России

Статья посвящена проблемам внедрения в России цифровых технологий в образовании. Наряду с преимуществами технические средства создают определенные риски, в том числе риски вреда здоровью. Анализируются показатели, связанные с финансированием системы образования. Обоснованы предложения по профилактике рисков цифровых технологий и финансированию образования.

Ключевые слова: образовательные учреждения; риски цифрового образования; финансирование

Цифровизация является одним из аспектов внедрения в России Болонской системы образования начиная с 2003 г. Однако внедрение цифровых технологий сталкивается с рисками в аспекте медицины, психологии, информационной безопасности, духовности и финансирования.

Официальная позиция о перспективах вхождения России в Болонскую систему была оптимистичной (например, министра образования

В.М. Филиппова, ректора РГГУ Ю. Афанасьева и др.)¹, другая часть специалистов критически восприняла данную реформу (ректор ВШЭ Я. Кузьминов, ректор МГУ В. Садовничий и др.).

В Западной Европе Болонский процесс также подвержен критике. Сотрудники Нантерского университета профессор Ани Винокур и Кароль Сигман, координатор международного форума по проблемам реформы образования, пишут, что Парижский институт политических наук, Кембридж и другие элитные европейские вузы не участвуют в этом процессе. Евросоюз строит Болонскую систему массового образования при сохранении традиционной сфера образования для элиты².

Рассматривая публикации на данную тему отмечаем, что:

1) большинство публикаций как отечественных, так и зарубежных авторов по цифровизации образования не подвергают сомнению необходимость технических новшеств, передают опыт их внедрения, либо пишут о положительном влиянии цифровых технологий на обучение [14] и даже активно пропагандируют электронное образование, создавая «электронную идеологию»³;

2) критические замечания включают в себя либо полное отрицательное отношение результатов внедрения западной системы образования [24], либо рассматривают негативное влияние цифровых технологий⁴, особенно риски здоровью [2; 11; 16; 21], социальной и духовной системе [4; 7; 17; 25], риски безопасности в школе [27], о роли этнокультурного образования в профилактике этих рисков [22], в целом — комплексный анализ рисков российской образовательной системы с точки зрения национальной безопасности [26];

3) многие публикации по теме финансирования образования рассматривают: во-первых, соотношение финансирования в России и зарубежных странах [20], во-вторых, основные тенденции структурных изменений в финансировании по России и в регионах [8; 12; 15]. Оптимизацию бюджетных расходов некоторые предлагают в форме

¹ Кушинир М. Риски и перспективы «Цифровой школы» // Учительская газета. 2018. 5 апр. URL: <http://ug.ru/insight/629>.

² Там же.

³ Кушинир М. Риски и перспективы «Цифровой школы» // Учительская газета. 2018. 5 апр. URL: <http://ug.ru/insight/629>; Кондаков А. Образование в условиях цифровой трансформации российского общества. URL: <http://vcht.center/wp-content/uploads/2019/06/Konda-kov-Peterburg25maya2019-2.pdf>; Цифровизация школы: риски и перспективы // Мобильное электронное образование. 2019. 4 июля. URL: <https://mob-edu.ru/cifrovizaciya-shkoly-riski-i-perspektivy>.

⁴ Цоц Е. Угрозы и риски цифровой школы, наконец-то, изучат. Не поздно? // Regnum. URL: <https://regnum.ru/news/society/2622253.html>.

урезания госрасходов и поиска внебюджетных средств, делая упор на персонализацию финансирования образования [1], на внедрение частно-государственного партнерства [3; 9], либо иные рыночные способы финансирования вузов собственными силами [19], например, по модели оптимизации управления собственными фондами университетов для финансирования НИОКР [13].

Результаты исследования.

Отметим прежде всего достоинства электронного образования: различные возможности передачи информации при высокой скорости и значительных объемах на неограниченные расстояния; возможность регулировать потребителей через регистрацию и пароли; обратная связь (вэб-камеры, e-mail и др.); возможности рейтингов — «количественных оценок», удобные поисковые системы и базы данных и др.

Отметим недостатки цифровых технологий, многие из которых вольно или невольно не замечаются.

1. Причинение вреда здоровью (зрению, суставам кистей рук, психике)¹.

2. Повышение рисков жульничества обучающихся и различных мошенников.

3. В «Стратегии развития электронной промышленности России на период до 2025 года», как должно утверждается необходимость производства микрочипов для их вживления в мозг, к чему должна быть готова отечественная промышленность².

4. С одной стороны — электронные системы контроля должны повышать безопасность, в частности, от угрозы терроризма [5], с другой — чрезмерный формальный контроль в случае использования интернета. Положителен контроль над состоянием здоровья (психического, в части наркологии) преподавателей и учащихся. Однако, «обратная связь» со студентами может иметь перегибы, например, злоупотребления в отношении преподавателей.

5. Техника в процессе сокращения преподавателей вузов с заменой их труда виртуальным общением со студентами в Интернете порождает голод на живые эмоции. Возможны ошибки, технические сложности, недостаточное качество техники, что особенно ярко проявилось в ходе пандемии COVID-19.

¹ Какой вред наносит человеку компьютер. URL: [http://cgon.rosпотребнадzor.ru/content/62/1057](http://cgon.rosпотребнадзор.ru/content/62/1057).

² Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/11>.

6. Доступ в интернет порождает у студентов желание снижать затраты сил на обучение, ухудшает их память, способность к анализу информации и общению. Нарушаются традиционные моральные ценности.

Существует угроза в политических целях ограничить доступ россиян к интернету, что может принести большой ущерб экономике.

И все же, согласно прогнозам развития экономики о предполагаемом в ближайшие десятилетия посткризисной фазе развития общества [6; 10, с. 811], можно надеяться на концептуальные изменения системы современного образования.

7. Последней важной проблемой является финансирование образования, в первую очередь влияющее на формирование человеческого капитала, измеряемого прежде всего индексом человеческого развития (ИЧР). Взаимосвязь инвестиций в человеческий капитал и ВВП очевидна ([18; 23] и др.).

Возьмем для примера первую десятку стран — лидеров ИЧР в 2017 г.: Нидерланды — 0,931, Исландия — 0,935, Норвегия — 0,953, Германия — 0,936, Австралия — 0,939, Ирландия — 0,938, Сингапур — 0,932, Гонконг, КНР — 0,933, Швеция — 0,933, Швейцария — 0,944¹. Они — лидеры среди стран, где больше финансируется наука и образование² (рис. 1).



Рис. 1. Государственные расходы на образование в 2017 г., % ВВП³

¹ Индексы и индикаторы человеческого развития, обновленные статистические данные 2018 // Программа развития ООН. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf.

² Государственные расходы стран (% от ВВП) / Всемирный Банк. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?end=2018&start=2010>.

³ Образование в цифрах: 2019: кр. стат. сб. / ВШЭ. URL: <https://hse.ru/primarydata/oc2019>. С. 18.

Согласно рис. 1, Россия не лидирует. Среднее значение — 4,0 %, расходы бюджета России на образование ниже среднего на 0,5 %. Недостаток финансирования является одной из главных проблем российского образования. Рассмотрим динамику и состав данных расходов в РФ за последние 19 лет (табл. 1).

Таблица 1

**Расходы в консолидированном бюджете Российской Федерации
на образование**

Год	ВВП в текущих ценах, млрд р.	Расходы бюджета всего, млрд р.	Бюджетные расходы на образование			
			Всего, млрд р.	%		Динамика расходов (цепной показатель), %
				к ВВП	к расходам бюджета	
2001	8943,6	2419,4	277,8	3,1	11,5	129,4
2002	10830,5	3422,3	409,4	3,8	12,0	147,4
2003	13208,2	3964,9	475,6	3,6	12,0	116,2
2004	17027,2	4669,7	593,4	3,5	12,7	124,8
2005	21609,8	6820,6	801,8	3,7	11,8	135,1
2006	26917,2	8375,2	1036,4	3,9	12,4	129,3
2007	33247,5	11378,6	1343,0	4,0	11,8	129,6
2008	41276,8	13991,8	1658,1	4,0	11,9	123,5
2009	38807,2	16048,3	1783,5	4,6	11,1	107,6
2010	46308,5	17616,7	1893,9	4,1	10,8	106,2
2011	60282,5	19994,6	2231,8	3,7	11,2	117,8
2012	68163,9	23174,7	2558,4	3,8	11,0	114,6
2013	73133,9	25290,9	2888,8	4,0	11,4	112,9
2014	79058,5	27611,7	3037,3	3,8	11,0	105,1
2015	83094,3	29741,5	3034,6	3,7	10,2	99,9
2016	86014,2	31323,7	3103,1	3,6	9,9	102,3
2017	92101,3	32395,7	3264,2	3,5	10,1	105,2
2018	103875,8	34284,7	3668,6	3,5	10,7	112,4
В среднем за период 2000–2018 гг.				3,73	11,29	117,74

Рассчитано по: Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов / Федеральное казначейство. URL: <http://roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet>; Национальные счета / Росстат. URL: <https://gks.ru/accounts>.

Как видим из табл. 1, расходы на образование в процентах к ВВП снижаются с 2009 г. (с 4,6 % в 2009 г. до 3,5 % в 2017 и 2018 гг.).

В экспертном докладе ВШЭ «12 решений для нового образования» предполагается, что 4,8 % от ВВП являются оптимальными. Поддержание удельного веса на уровне 4 % — инертный сценарий, при котором отрыв от мирового образования со временем будет увеличиваться¹.

Низкое финансирование порождает, в частности, проблему высокого среднего возраста преподавателей, нехватку квалифицированных специалистов и слабый приток молодых работников. Рассмотрим возрастную характеристику и удельный вес преподавателей разных типов образовательных учреждений (табл. 2).

Таблица 2

Распределение преподавателей по возрастным группам в разных типах образовательных учреждений России в 2017–2018 гг.

Показатель	2017		2018		В среднем, %
	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	
Школьных учителей всего, тыс. чел., из них:	1079,9	100	1082,8	100	100
лица в возрасте до 35 лет	244,3	22,62	246,1	22,73	22,68
лица в возрасте от 36 до 59 лет	574,0	53,15	565,6	52,23	52,69
лица в возрасте 60 лет и старше	261,6	24,22	271,1	25,04	24,63
Преподавателей СПО всего, тыс. чел., из них:	137,0	100	139	100	100
лица в возрасте до 35 лет	30,9	22,55	30,9	22,23	22,39
лица в возрасте от 36 до 59 лет	77,2	56,35	78,6	56,55	56,45
лица в возрасте 60 лет и старше	28,9	21,09	29,5	21,22	21,16
Преподавателей высших учебных заведений всего, тыс. чел., из них:	245,1	100	236,1	100	100
лица в возрасте до 35 лет	14,8	6,04	13,1	5,55	5,79
лица в возрасте от 36 до 59 лет	160,8	65,61	155,2	65,73	65,67
лица в возрасте 60 лет и старше	69,5	28,36	67,8	28,72	28,54

Рассчитано по: *Образование* в цифрах: 2019: кр. стат. сб. / ВШЭ. URL: <https://hse.ru/primarydata/oc2019>. С. 18.

Из табл. 2 видна тенденция старения профессорско-преподавательского состава в вузах и «омоложение» школьных учителей.

¹ 12 решений для нового образования. Экспертный доклад ВШЭ. URL: <https://hse.ru/news/expertise/217884372.html>

Причем: а) удельный вес лиц от 36 до 59 лет составляет «костяк» преподавательского состава; б) он стабилен в каждом кластере образования; в) тенденция характерна для последнего десятилетия (с 2009 г.).

При ужесточении конкуренции на образовательном рынке, сокращении сроков избрания на должность, повышении требований к публикационной активности (при платном характере публикаций), высокой стоимости обучения в аспирантуре, докторантуре и защиты диссертации, сокращении учебных часов по новым госстандартам немногие из неостепененных молодых людей соглашаются идти работать в ВУЗы, рискуя накануне очередной аккредитации потерять работу.

За последние 20 лет средний возраст занятых в экономике был ниже среднего возраста в образовании, как, например, на 2017 г. эти цифры были соответственно 40,8 лет и 43,3 лет¹ (рис. 2).

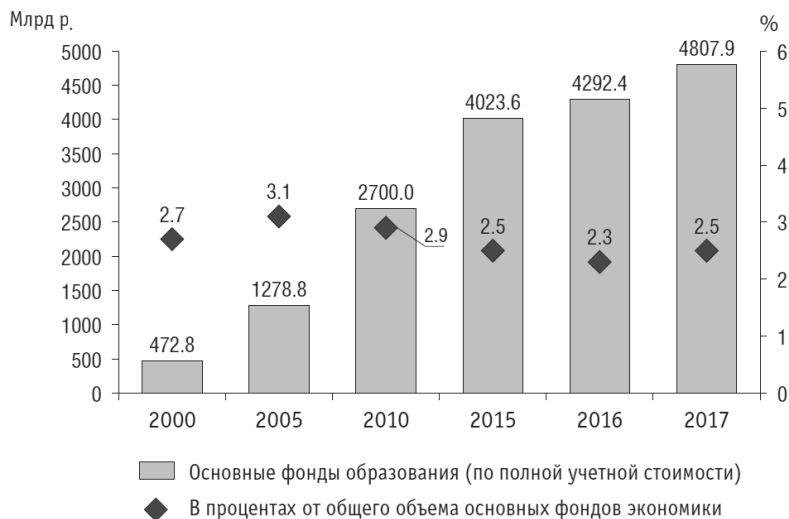


Рис. 2. Основные фонды в системе образования в 2000–2017 гг.

От финансирования образования напрямую зависит его материально-техническая база (МТБ). Из рис. 2 видно, что основные фонды в образовании, несмотря на рост в абсолютных цифрах, в процентах

¹ Численность занятых в возрасте 15–72 лет по возрастным группам и видам экономической деятельности в 2017 г. // Рабочая сила, занятость и безработица в России, 2018: стат. сб. / Росстат. URL: https://gks.ru/free_doc/doc_2018/rab_sila18.pdf

от общего объема основных фондов в экономике сильно упали: в 2017 г., к примеру, относительно 2005 г. — на 0,6 %.

Опыт внедрения в России Болонского процесса логически требует, на наш взгляд, принятия следующих мер.

1. Для возрождения духовности в учебном процессе необходимо обратиться к опыту российской и советской школы, в частности, к традиционной культуре. В учебных дисциплинах целесообразно показывать междисциплинарные связи и особенно взаимосвязь различных типов общественного сознания — нравственности, науки и религии [6, с. 86]. В 2012 г. во время избирательной компании В.В. Путин признавал необходимость работы традиционных религий России в системе образования и просвещения, в социальной сфере, в Вооруженных силах¹.

2. Количество часов в аудиториях нужно не сокращать, а увеличивать. Избавление от чрезмерной технологизации возможно с возвращением к достижениям старой системы образования в России (развития памяти, навыков счета и письма).

3. Необходимо бороться с чрезмерной формализацией. Балльно-рейтинговая система, компетенции и др. атрибуты Болонской системы неадекватно применяются к учащимся, без учета их состояния здоровья, психики, уровня социального развития. Все это дополняется коррупцией.

Таким образом, в работе выявлена взаимосвязь уровня финансирования и процессов цифровизации, входящих в Болонскую систему. Отмечены мнения о необходимости и эффективности внедрения в России Болонских принципов. Наряду с преобладающим мнением о недостаточности финансирования системы образования приводятся предложения по поиску дополнительных источников финансирования, по оптимизации расходов, по усилению государственного и общественного контроля.

Анализируются некоторые негативные последствия — возрастной состав преподавателей и недостаток материально-технической базы. Можно заключить, что образование требует наряду с прочим увеличения инвестиций.

Библиографический список

1. *Абанкина И. В.* Финансирование образования: тренд на персонализацию // Журнал НЭА. 2019. № 1(41). С. 216–225.

¹ *Путин В.* Россия: национальный вопрос // Независимая газета. 2012. 23 янв. С. 4.

2. *Вербицкий А. А.* Цифровое обучение: проблемы, риски и перспективы // Электронный научно-публицистический журнал «Номо Cyberus». 2019. № 1(6). URL: http://journal.homocyberus.ru/Verbitskiy_AA_1_2019.

3. *Килинкаргов В. В.* Государственно-частное партнерство в сфере высшего образования и науки в России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. 2019. Т. 10, № 2. С. 210–225.

4. *Привалов Н. Г.* Социальная безопасность Уральского федерального университета как субъекта трансграничных коммуникаций нового типа // АПК: регионы России. 2012. № 1. С. 91–96.

5. *Привалов Н. Г.* Социальная и духовная безопасность федеральных университетов // Пятый Санкт-Петербургский конгресс «Профессиональное образование, наука, инновации в XXI веке»: сб. тр. СПб.: СПбГУ, 2011. С. 170–176.

6. *Привалов Н. Г.* Третий путь России: новая надежда в XXI веке. Екатеринбург: Урал. изд-во, 2012.

7. *Привалов Н. Г., Привалова С. Г.* Социальная и духовная безопасность в системе высшего образования России // Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке: научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2014 год (Санкт-Петербург, 1 апреля — 31 мая 2015 г.) / науч. ред.: Л. А. Миэринь, А. И. Попов. СПб.: СПбГУ, 2015. С. 255–260.

8. *Романов Е. В.* Угрозы кадровому потенциалу региональных вузов // Экономика региона. 2018. Т. 14, вып. 1. С. 95–108.

9. *Романов Е.* Высшее образование: состояние и перспективы развития // Экономическая политика. 2018. Т. 13, № 3. С. 182–205.

10. *Сорокин П. А.* Социальная и культурная динамика: исследование изменений в больших системах искусства, истины, этики, права и общественных отношений / пер. с англ. В. В. Сапова. СПб.: Изд-во Рус. христиан. гуманитар. ин-та, 2000.

11. *Стрекалова Н. Б.* Риски внедрения цифровых технологий в образование // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2019. Т. 25. № 2. С. 84–88.

12. *Abankina I., Filatova L., Nikolayenko E.* Polarization of universities in the Central Federal District of Russia under reform // Journal of applied research in higher education. 2018. Vol. 10, no. 4. P. 410–429.

13. *Bogomolova A., Balk I., Ivachenko N., Terlyga A.* Budget optimization modelling for sustainable development of the university research: the example of Russia // Journal of Physics: Conference Series. Vol. 1117. BigData Conference (Formerly International Conference on Big Data and Its Applications) (14 September 2018, Moscow, Russian Federation).

14. *Condruz-Bacescu M.* The impact of digital technologies on learning // Conference proceedings of eLearning and Software for Education (eLSE). "Carol I" National Defence University Publishing House, 2019. Vol. II. P. 57–63.

15. *Fridman A., Verbetsky A.* Universities' competition under dual tuition system // Economics bulletin. 2017. Vol. 37, no. 3. P. 2122–2132.

16. *Hussain H. S., Din R., Khidzir N. Z. et al.* Risk and Threat via Online Social Network among Academia at Higher Education // Journal of Physics: Conference Series.

Vol. 1018. 1st International Conference on Big Data and Cloud Computing (ICoBiC) (25–27 November 2017, Kuching, Sarawak, Malaysia).

17. *Kychuk N.* Risk management as a complex activity of a modern higher educational institution // *Science and Education*. 2016. №4. P. 80–83.

18. *Lapteva S., Kookueva V., Tsertseil J.* The role of investment in human capital in economic development // 6th icCSBs 2017. The Annual International Conference on Cognitive-Social, and Behavioural Sciences (October 2017). P. 163–172.

19. *Momotova O. N., Belokon L. V., Kilinkarova S. G. et al.* Conceptual Approaches to Formation of Financial Strategy of a Higher Education Institution // Popkova E. (ed.) *The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony*. ISC 2018. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 57. Springer, Cham., 2019. P. 803–812.

20. *Pereverzeva Y. V., Shamne A. N.* Financing higher education: experience of Russia and Germany // *Proceedings of the 7th International Scientific and Practical Conference «Current issues of linguistics and didactics: The interdisciplinary approach in humanities» (CILDAH 2017)*. Atlantis Press, 2017. P. 221–225.

21. *Pervaiz S.* The Advantages and Risks of Using Social Networking in Higher Education in Pakistan // Issa T., Isaias P., Kommers P. (eds.) *Social Networking and Education*. Lecture Notes in Social Networks. Springer, Cham., 2016. P. 83–97.

22. *Sergeeva N. N., Shevchenko O. M., Klimenko T. M. et al.* Ethnocultural Education as a Factor of the Spiritual Security of the Russian Polyethnic Society // *Journal of History Culture and Art Research*. 2018. Vol. 7. P. 157–167.

23. *Shabashev V., Khaliulina V., Shabasheva S. et al.* The impact of human capital on economic growth // *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences (EpSBS)*. 2017. Vol. 26: Responsible Research and Innovation (RRI 2016): International Conference (7–10 November 2016, Tomsk, Russian Federation): proceedings. P. 889–896.

24. *Taranov P. V., Basenko A. M., Roshchina L. N. et al.* Crisis of the education system in Russia under the world economic crisis // *Modern Journal of Language Teaching Methods*. 2018. Vol. 8. P. 241–247.

25. *Tyurikov A. G., Orehovskaya N. A., Bolshunov A. Y. et al.* Modern Education: Challenges, Status, Prospects // 2017 International Conference «Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies» (IT&QM&IS) (St. Petersburg, 23–30 September 2017). Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc., 2017. P. 696–698.

26. *Vodenko K. V.* Problems and perspectives of state regulation of system of education in the context of provision of Russia's national security // *International Journal of Educational Management*. 2019. Vol. 33, no. 3. P. 462–469.

27. *Wlodarczyk E.* Participation as an Element of Effective Safety and Security Promotion at Polish School: Implementation of the Selected Participatory Management Assumptions // 33rd IBIMA Conference (10–11 April 2019, Granada, Spain).

Социально ориентированные инвестиции как разновидность многоканального финансирования местных бюджетов в Российской Федерации

Рассматриваются некоторые проблемы правового обеспечения формирования и расходования местных бюджетов. Отмечается значимость расширения способов формирования доходной части местного бюджета, в том числе через механизмы привлечения социально ориентированных инвестиций. Особое внимание уделено проблемам правового обеспечения формирования доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: бюджет; земства; трансферт; налог; сбор; местное самоуправление; бюджетный процесс; социально ориентированные инвестиции; местные финансы; законодательство.

Местное самоуправление осуществляется жителями непосредственно или через формируемые ими органы муниципальной власти и при осуществлении попечительства и контроля со стороны государства [3].

Под бюджетным процессом в муниципальном образовании понимают регулируемую деятельность органов местного самоуправления нормами права по составлению и рассмотрению проектов местных бюджетов, их утверждению и исполнению, а также осуществления контроля за их исполнением. Список участников бюджетного процесса очень обширен. От глав муниципальных образований, органов местной администрации, органов муниципального финансового контроля до главных распорядителей кредита и получателей бюджетных средств. Этапы бюджетного процесса включают в себя подготовку проекта бюджета, основанного на послании главы региона, его рассмотрении, утверждении, исполнении и осуществлении контроля за его исполнением контрольным органом муниципального образования.

В России реализуется казначейское исполнение обязательств. Органы исполнительной власти отвечают за организацию исполнения бюджетов, управлением счетами бюджетов и бюджетными средствами.

В финансовой системе муниципального образования местный бюджет является системообразующим, и определяющим перспективы экономического развития территории, отнесенной к тому или иному муниципальному образованию. Закрепленный в рамках правового

регулирования бюджетного процесса принцип самостоятельности, предоставляет каждому участнику бюджетного процесса свободу действий в пределах, предоставленных законодателем ему полномочий. В бюджетном законодательстве система местных бюджетов определена законодательно. Например, законом предусмотрена обособленность бюджетов поселений и закреплен запрет на подчиненность органа местного самоуправления или должностного лица одного муниципального образования органу местного самоуправления или должностному лицу местного самоуправления другого муниципального образования. При этом, следует учитывать, что если территориально поселения располагаются в границах муниципального района, то сам бюджет поселения не включается в состав муниципального района. Не имеется и какой-либо подчиненности между различными видами местных бюджетов¹.

Законодатель планомерно осуществляет реформу правового регулирования местного самоуправления в России, предоставляя все большие полномочия местному сообществу в части формирования местных бюджетов.

Существующая в РФ нормативная база, регулирующая организацию и осуществление местного самоуправления, в том числе по вопросам формирования и расходования местных бюджетов состоит из базового Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Также правовую основу формирования местных бюджетов составляют некоторые нормы Конституция РФ, Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Уставы муниципальных образований и другие нормативные акты, принимаемые представительными органами местного самоуправления.

Международным документом, сформировавшим фундаментальные подходы в организации местного самоуправления в современной России, признается Европейская хартия местного самоуправления, вступившая в силу на территории РФ 1 сентября 1998 г.² На ее основе чуть позже были сформулированы положения главы 8 в Конституции РФ, принятой на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. Таким образом в основу организации местного самоуправления в России

¹ *Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».*

² *Федеральный закон от 11 апреля 1998 г. № 55-ФЗ «О ратификации Европейской хартии местного самоуправления».*

была положена европейская модель, сформировавшаяся на основе европейского исторического опыта и вековых традиций европейского населения. Очевидно, что на период принятия Конституции 1993 г., гражданское общество в России и Европе имело отличия. Необходимо отметить, что Россия имела и свой положительный исторический опыт в вопросах финансирования местных сообществ. Например, в царской России, во времена царствования Александра II (царя реформатора), бюджеты местных сообществ по результатам крестьянской и городской реформ, финансировались из расчета 40 % от доходов в казну с собираемых с низовой территории. Местные сообщества, возглавляемые земствами, имели большие полномочия в вопросах развития территории как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе. Конечно, в составе губернских и уездных гласных преимущественно были дворяне и купцы, но были представлены и самые зажиточные и успешные крестьяне (11 % и 35 % соответственно от общего состава). И уж точно каждый участник выборного органа управления местного сообщества связывал свое будущее и будущее своих потомков с данной территорией, что конечно же мотивировало их на эффективные управленческие решения.

Многочисленные либеральные реформы в различных сферах жизни общества во времена царствования Александра II, привели и кряду отрицательных явлений в государственной жизни, особенно со стороны чиновничества. Однако нельзя не отметить потрясающие воображение, как рост Российской экономики, так и демографический рост в стране. Все это на фоне начинающихся политических преобразований в стране, вело к формированию развитого гражданского общества в России. И при современных тенденциях развития местного самоуправления в РФ безусловно необходимо учитывать как зарубежный опыт, так и исторический опыт становления местного самоуправления в России.

Важнейшей проблемой не только развития муниципальных образований, но и их функционирования является острый недостаток собственных средств для покрытия расходных полномочий, закрепленных за ними бюджетным законодательством. В результате, закрепление в структуре доходов местных бюджетов значительной доли финансовой помощи из бюджетов более высокого уровня, осуществляемая в виде межбюджетных трансфертов нам видится как вынужденная мера законодателя.

Такая форма финансирования (за счет бюджетов вышестоящих уровней в доходы местного бюджета), влечет за собой негативные

последствия. Гипертрофируется ответственность представителей органов местного самоуправления за принимаемые ими решения, создаются условия для малоэффективного (вынужденного) «освоения» перераспределяемых в срочном порядке межбюджетных трансфертов [2].

Существующие механизмы формирования доходной части местных бюджетов через ограниченные законодательно налоговые и неналоговые поступления, не способствуют мотивации руководителей на местах к увеличению предпринимательской инициативы местного сообщества и формированию профессиональной управленческой команды. У руководителей муниципальных образований возникает искушение при составлении проекта бюджета повысить объем планируемых расходов и сформировать большой дефицит вверенных им бюджетов.

Существенным недостатком в части формирования местных бюджетов стала существующая практика распределения доходных полномочий между Федерацией, субъектами РФ и муниципальными образованиями в пользу федерального центра [1]. Это повлекло за собой чрезмерный уровень централизации доходов в федеральном бюджете и привело, по сути, к финансированию местных сообществ по остаточному принципу. Отсюда и закономерный результат — это как правило, стагнация развития местных территорий.

Существуют пробелы и в поступлении отчислений от неналоговых доходов. Так, например, имеется огромное количество неиспользуемых земельных участков, которые могли бы выступать значимым источником доходов для местных бюджетов. Решение данной проблемы видится в выявлении этих земельных участков, а также в правовом обеспечении постановки их на учет и предоставлении юридическим и физическим лицам по договорам аренды или купли-продажи.

Расходная часть муниципального бюджета осуществляется в строгом соответствии с законодательно закрепленными полномочиями муниципальных образований. Из местного бюджета средства могут направляться целевым образом на решение вопросов местного значения за исключением случаев предусмотренных нормативно правовыми актами органов государственной власти.

Еще одной проблемой правового обеспечения формирования местных бюджетов является законодательно закрепленная монополия не только на процедуру принятия законов, но по сути и на их предварительное обсуждение. По большому счету на практике игнорируется мнение местного населения. Как результат этого «администрирования»

является несовершенство (с точки зрения интересов местного населения) принимаемых нормативно-правовых актов, в том числе в сфере формирования местного бюджета. В частности, в них вносятся бесконечные дополнения и изменения, тем самым лишая их стабильности. В связи с чем, законы становятся средством оперативного управления, а правовая основа формирования местных бюджетов представляет собой шаблон, когда действия федеральных правовых норм механически переносятся на местное законодательство.

В этом контексте угадывается порочная практика ограничения возможности органов местного самоуправления реализовывать и некоторые свои конституционные полномочия. Например, в части формирования, утверждения и исполнения местных бюджетов, а также установления местных налогов и сборов, управлению муниципальной собственностью и др. Это противоречит не только внутреннему, но и международному праву, закрепленному в ст. 4 Европейской хартии местного самоуправления, участницей которой Российская Федерация является.

Нужно отметить, что большая часть проблем правового обеспечения формирования местных бюджетов обусловлена экономическими затруднениями в стране, неполнотой законодательного регулирования. Данные проблемы провоцируют разногласия и конфликты между органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Резюмируя вышеизложенное, делаем вывод, что наступила необходимость принятия радикальных решений в части совершенствования правового обеспечения формирования местных бюджетов и расширения возможностей формирования их доходной базы. Необходимо констатировать, что механизм жесткого администрирования межбюджетного регулирования исчерпан. Очевидно, что необходим комплекс законодательных мер по либерализации доходов местных бюджетов на основе стабилизации экономики, повышения доходности бизнеса и как следствие, роста налоговых поступлений. Помимо этого, необходимо постоянно совершенствовать правовое регулирование формирования местных бюджетов, учитывая существующую успешную практику на местах и продолжить дальнейшую систематизацию и развитие законодательства, регулирующего местное самоуправление в Российской Федерации.

Библиографический список

1. Дворядкина Е. Б., Истомина Н. А. Инновационные методы бюджетного планирования в системе обеспечения экономической безопасности региона // Экономико-правовые проблемы обеспечения экономической безопасности: материалы II Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 31 мая 2019 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. С. 10–14.
2. Истомина Н. А. Перспективы современной бюджетной политики в системе инструментов бюджетного планирования // Российские регионы в фокусе перемен: сб. докл. XII Междунар. конф. (Екатеринбург, 16–18 ноября 2017 г.). Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2018. С. 326–331.
3. Муниципальное право России: учеб. для бакалавриата и магистратуры / А. Н. Кокотов, И. В. Захаров, А. Т. Карасев и др.; под ред. А. Н. Кокотова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019.

М. А. Куликова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Деятельность муниципальных финансовых органов в условиях реализации бюджетной реформы

Рассмотрены ключевые новации Бюджетного кодекса, которые будут определять деятельность муниципальных финансовых органов, в том числе в плане социально ориентированных расходов. Охарактеризованы изменения, связанные с казначейским сопровождением бюджетных средств, позволяющие повысить эффективность их использования, оперативность, прозрачность, а также увеличить доходы бюджета, бюджетной системы, усилить механизмы предотвращения нецелевого расходования бюджетных средств.

Ключевые слова: Бюджетный кодекс; муниципальное образование; местные бюджеты; казначейские платежи; казначейское обслуживание.

Бюджетный кодекс Российской Федерации, вступивший в силу 1 января 2000 г., определяет основы бюджетного процесса и межбюджетных отношений, устанавливает общие принципы бюджетного законодательства и организует функционирование бюджетной системы Российской Федерации [5].

В процессе изменения бюджетной политики на территории Российской Федерации, вносятся соответствующие изменения в БК РФ, том числе новации в части казначейского исполнения и системы казначейских платежей. Так, начиная с 1 января 2021 г. в силу вступают поправки, внесенные Федеральным законом от 27 декабря 2019 г. № 479-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской

Федерации в части казначейского обслуживания и системы казначейских платежей)».

Бюджетный кодекс РФ дополнен новыми главами, посвященными системе казначейских платежей и основам казначейского обслуживания, предметом регулирования которых являются отношения, возникающие в процессе функционирования данной системы и взаимодействия между ее участниками при осуществлении казначейских платежей с использованием единого казначейского счета. В том числе, закон вносит следующие изменения:

- уточнен понятийный аппарат, а также вводятся новые термины: «единый казначейский счет», «казначейский счет», «казначейское обслуживание» и «временно свободные средства»;

- в связи с совершением операций преимущественно в безналичной форме, понятие «кассовое обслуживание» меняется на «казначейское обслуживание»;

- дополнены бюджетные полномочия Банка России (в рамках обслуживания единого казначейского счета и банковских счетов Федерального казначейства, по оказанию услуг Федеральному казначейству);

- уточнен порядок осуществления Федеральным казначейством функций финансовых органов субъектов РФ и органов управления ГВБФ, а также операций по управлению остатками средств на едином счете бюджета;

- определен порядок формирования и представления отчетности.

Финансовые органы субъектов Российской Федерации (муниципальных образований) являются прямыми участниками системы казначейских платежей. Казначейским платежом является осуществление операции по казначейскому счету (казначейским счетам) участника (участников) системы казначейских платежей¹.

В соответствии с законом, для проведения операций со средствами участников бюджетного процесса, бюджетных и автономных учреждений и получателей средств из бюджета казначейские счета открываются органам Федерального казначейства, финансовым органам субъектов РФ (муниципальных образований) и органам управления государственными внебюджетными фондами (при этом сохраняется система лицевых счетов) [2].

¹ *Федеральный закон от 27 декабря 2019 г. №479-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части казначейского обслуживания и системы казначейских платежей» (в ред. от 31 июля 2020 г.).*

На казначейских счетах учитываются денежные средства бюджетов, а также средства, поступающие во временное распоряжение получателей бюджетных средств, средства бюджетных и автономных учреждений, юридических лиц лицевого счета которым открыты в Федеральном казначействе (финансовом органе субъекта Российской Федерации, муниципального образования) [4; 7].

Вводимые нововведения закрепляют понятие «казначейский учет», который является подвидом бюджетного учета и представляет собой сбор, регистрацию и обобщение информации об операциях, осуществляемых в системе казначейских платежей, в структуре бюджетов бюджетной системы РФ и (или) участников системы казначейских платежей, а также о результатах указанных операций [5].

Также предусматривается совершенствование механизма взаимодействия между территориальным органом Федерального казначейства и высшим органом исполнительной власти субъекта РФ (местной администрации) в целях закрепления за территориальным органом Федерального казначейства отдельных функций финансовых органов по исполнению бюджетов бюджетной системы РФ в условиях казначейского обслуживания исполнения бюджетов. В этих целях заключение соглашения между территориальными органами Федерального казначейства и высшими органами исполнительной власти (местными администрациями) предлагается заменить обращением соответствующего финансового органа.

На сегодняшний день Федеральному казначейству открыто около 50 тысяч счетов в Центральном банке, в том числе эти счета открыты публично-правовым образованиям, субъектам Федерации (муниципальным образованиям), юридическим лицам, которые обязаны открывать эти счета в Федеральном казначействе. С переходом к новому порядку, Федеральному казначейству будет открыт один казначейский счет в ЦБ, а всем остальным участникам этой системы будут открываться казначейские счета [3].

Таким образом, вместо длительных трудоемких и сложных процедур перевода средств между этими счетами, все это будет делаться в рамках и внутри одного казначейского счета, что приведет, во-первых, к ускорению расчетов, во-вторых, повышению их прозрачности.

На сегодняшний день отлажены технологии размещения временно свободных средств федерального бюджета Федеральным казначейством на депозиты и другие операции, которые приносят доход.

Речь идет о размещении исключительно свободных остатков, которые не востребованы в конкретный момент и в любой момент могут быть переведены в режим расходов.

Однако для субъектов Федерации и муниципалитетов таких возможностей нет (однако существует право недотационных субъектов Федерации размещать свободные остатки на депозитах). В то же время предлагаемая система позволит сконцентрировать временно свободные остатки бюджета, видеть их на едином казначейском счете, и управлять ими, распределяя доходы пропорционально этим остаткам между соответствующими субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями [6].

Таким образом, вместо длительных, трудоемких и сложных процедур перевода средств между счетами, все будет происходить внутри одного казначейского счета, что приведет, во-первых, к ускорению расчетов, во-вторых, повышению их прозрачности [1].

Вводимые нововведения напрямую отразятся на процессе исполнения бюджета, главным образом, положительно:

- значительно ускорится размещение средств, поступление средств на счета бюджетополучателей;
- дотационные регионы смогут получать дополнительные доходы от размещения временно свободных средств казначейством;
- улучшится качество и прозрачность отчетности, другими словами: усилится контроль за эффективностью, своевременностью использования бюджетных средств.

Несмотря на все вышеперечисленные достоинства принятых поправок, нельзя не принимать во внимание следующие сложности:

- необходимость вносить изменения в действующие нормативно-правовые акты (например, уточнить полномочия исполнительных органов власти субъектов Российской Федерации с точки зрения казначейского обслуживания в Федеральном законе от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ);
- отсутствие нормы, которая регулирует казначейское сопровождение использования бюджетных средств, которые получают юридические лица (насколько правильно и эффективно используются бюджетные средства);
- дополнительные материальные затраты на внедрение и обеспечение программного обеспечения и подготовку кадров для того, чтобы работать в новой системе казначейских платежей [3; 4; 7].

Стоит отметить, что данный закон и его реализация будет совершенствовать систему казначейского исполнения бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов и улучшать деятельность муниципальных финансовых органов, иными словами, совершенствовать управление финансами государства.

Библиографический список

1. *Баранова Ю. К.* Государственный финансовый (бюджетный) контроль сегодня // Социально-экономические явления и процессы. 2018. Т. 13, № 1. С. 87–91.
2. *Глазунова В. С., Придачук М. П.* Развитие системы казначейского сопровождения целевых средств // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Сер.: Экономика. 2018. № 1. С. 5–10.
3. *Глушакова О. В., Фадейкина Н. В.* Проблемы повышения эффективности функционирования единого казначейского счета в целях управления бюджетной ликвидностью // Непрерывное профессиональное образование и новая экономика. 2018. № 1(2). С. 95–103.
4. *Иванова О. Б., Денисенко С. Н.* Совершенствование казначейского исполнения бюджета крупного городского округа в условиях реализации бюджетной реформы // Финансовые исследования. 2014. № 4(45). С. 88–97.
5. *Ткаченко Р. В.* Правовые механизмы управления временно свободными средствами федерального бюджета // Вестник Университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА). 2018. № 9(49). С. 55–65.
6. *Чаплыгина М. А., Доренская И. Н., Алехина А. А.* Внутренний государственный финансовый контроль в условиях цифровизации экономики // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2018. № 4(41). С. 75–80.
7. *Шохин С. О.* Сочетание публично-правовых и гражданско-правовых инструментов в бюджетном финансировании // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 3(88). С. 11–16.

И. С. Маркова, А. Н. Семин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированное инвестирование в развитие страхования медицинских услуг с учетом поддержки государства

Исследуется роль инвестиций в развитии здравоохранения в Российской Федерации. Установлено, что в связи с ограниченностью ресурсов бюджетом добиться желаемой отдачи в области медицины, ее технологий и исследований только за счет бюджетных и внебюджетных фондов невозможно. В этой ситуации одним из возможных вариантов выхода является привлечение частных инвестиций.

Ключевые слова: страхование; медицинское страхование; обязательное медицинское страхование; добровольное медицинское страхование; ГЧП.

Улучшение медицинской концепции в Российской Федерации является существенным критерием эффективной реализации общественно-экономического становления и демографическая составляющая деятельности государства. Главной целью является повышение доступности различных направлений медицины, получение врачебной помощи и проведение исследований на обновленном и более точном оборудовании, что приведет к улучшению качества и эффективности врачебной помощи населению. В связи с данным подходом, формируется баланс в трех сферах: государственного, страхового и частного здравоохранения, который позволит эффективнее оказывать медицинские услуги.

Медицинское страхование в России появилось более одного века назад. Причиной тому, стала уступка со стороны действующего на тот момент правительства на заявленные условия и требования прав для новоиспеченного класса нанятой рабочей силы. В связи с этим произошли изменения и в социальной системе, а также в экономических отношениях. Данные изменения повлекли за собой и следующие, а именно: поменялись формы и правила формирования и функционирования концепции страхования¹.

В современном мире присутствует всего два вида медицинского страхования: обязательное медицинское страхование — государственное (ОМС) и добровольное медицинское страхование — частное (ДМС).

¹ *Обязательное медицинское страхование (ОМС) и добровольное медицинское страхование (ДМС).* URL: <http://akbarsmed.ru/news/3027>.

Страховой полис ОМС, является желанием государственных органов обезопасить свое население, путем предоставления бесплатной медицинской помощи для всех нуждающихся в ней. Данный вид страхования предусматривает наличие полисов, которые подтверждают заключение договора страхования между страхователем и страховой (страховщиком), гарантом которого является государство.

При добровольном медицинском страховании, процедура страхования происходит иным способом. Страхователем может выступать частное лицо, работодатель или иное лицо, которое оплачивает полис и самостоятельно выбирает страховые объекты и субъекты. В этом случае заключается договор добровольного страхования, по которому одна сторона уплачивает страховую премию, а вторая сторона возмещает все понесенные убытки.

На протяжении уже длительного времени, на различных ступенях власти, среди общества и СМИ, поднимается вопрос касательный обязательного медицинского страхования, его форм и эффективности государственного страхования в современной России, а также влияния на развитие бесплатной медицины.

В данный период 2020 г., в связи с мировой проблемой COVID, что стоит сейчас на 1-м месте в связи с распространением и количеством заболевших по всему миру, а также со значительным ослаблением иммунитета человеческого организма, в связи с колоссальным загрязнением окружающей среды: вырубкой лесов, загрязнением водоемов, истреблением видов животных, а в следствие чего, постоянные землетрясения, цунами и различные катаклизмы, проблема в охране здоровья граждан Российской Федерации приобретает более острую проблему, которую нужно постараться решить в кратчайшие сроки¹.

В современной России, медицинское страхование является экономическим взаимоотношением, возникающим при обращении застрахованного лица в медицинскую организацию для оказания помощи в установке заболевания путем исследований и выявления таковых, проведения обследования, получения инвалидности, с дальнейшей поддержкой со стороны государства либо потребностью профилактических осмотров для сохранения здоровья. Данная помощь застрахованному лицу происходит за счет различных путей

¹ Система ОМС России. «Материалы СМИ», программа «Сенат». Перспективы развития медицины в Российской Федерации. URL: <http://rosmedstrah.ru/articles.php?blk=1&theme=10&show=1&id=45>.

финансирования — это может быть государственный бюджет, работодатель, собственные денежные средства, корпоративные страховые взносы.

Законодательство Российской Федерации в сфере медицинского страхования определяет процедуру применения ресурсов обязательного медицинского страхования в государственных, муниципальных и частных медицинских организациях. Добровольное медицинское страхование, предоставляет гражданам дополнительные медицинские услуги, которые не предусматриваются программами обязательного медицинского. Позволяет осуществлять дополнительные обследования, на более современном оборудовании и возможность выявления заболевания на ранних стадиях.

Концепция обязательного медицинского страхования регулярно редактируется и улучшается путем пересмотра и добавления перечня услуг, необходимого для выявления и профилактики заболеваний. В Федеральный закон от 1 декабря 2012 г. № 213-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» были внесены изменения, которые разрешают выбрать или заменить страховые медицинские учреждения, внесены критерии по проведению проверок и оценки качества медицинских услуг, а также получение разовой компенсации в размере 1 млн р. медицинским работникам, которые решили переехать в сельскую местность для проживания и работы в течение не менее 5 лет. Не прекращается осуществление регионального проекта по модернизации здравоохранения, который стартовал с 2011 г. и продолжает свое усовершенствование и по настоящее время. В рамках данного проекта устанавливается процедура материального обеспечения срочной медицинской помощи и стоимость содержания мед. организаций в связи с переходящим этапом выплаты страховых взносов неработающих людей посредством концепции ОМС [1, с. 287].

Выполнение и осуществление всех прав граждан в области охраны здоровья, согласно Федерального Закона № 323-ФЗ (ред. от 31 июля 2020 г.) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», и права граждан Российской Федерации на получение медицинской помощи, выполняются государством в рамках обязательной и гарантированной ежегодно ратифицируемой территориальной программы по оказанию бесплатной медицинской помощи гражданам на территории Российской Федерации. Данная программа устанавливает список и количество бесплатных медицинских услуг, вследствие

формирования реестра оказываемых услуг, в том числе требования оказания данных услуг и последовательность их получения.

Медицинские организации, участвующие в системе медицинского страхования, строят свою деятельность в соответствии с законодательством РФ о медицинском страховании на основе договоров с фондами ОМС.

Проблема низкого ресурсного обеспечения является одной из наиболее значимых для отечественного здравоохранения на современном этапе. Текущая ситуация складывается таким образом, что в отрасли наблюдается хронический дефицит финансирования, что в свою очередь формирует неразвитость материально — технической базы здравоохранения, которая является морально и физически устаревшей [2, с. 97]. Учитывая бюджетно-страховой характер финансирования здравоохранения, достичь большого объема инвестиционных поступлений за счет бюджетных и внебюджетных фондов не представляется возможным ввиду ограниченности ресурсов. В таких условиях, возможными вариантами повышения уровня ресурсного обеспечения отрасли здравоохранения являются привлечение частных инвестиций, а также разработка и внедрение целевых государственных программ. Это позволит получить дополнительные инвестиции и направить их на научные исследования, модернизацию и обновления медицинского оборудования. Одним из примеров может служить, такой закон и в связи с этим сформированная на его базе целевая программа, как вступающая с 1 января 2021 г. программа финансирования лечения редких детских заболеваний за счет налога на богатство (15 % подоходный налог с доходов физических лиц, превышающих 5 млн р. в год) [3, с. 87].

Вопрос недостатка ресурсов является одним из основных вопросов государственного здравоохранения в данный момент. В нынешних реалиях данная отрасль переживает постоянный недостаток денежных средств, именно этот факт и приводит к малоразвитой материально-технической основе медицинской помощи, морально, а также на физическом уровне устаревшей [2, с. 97].

Принимая во внимание характер бюджетов финансирования здравоохранения и страхования, нет возможности получить большие объемы инвестиционных доходов из бюджета и внебюджетных фондов в связи с наличием ограниченных ресурсов. В этой ситуации одним из возможных вариантов поднять планку предоставления ресурсов в отрасли здравоохранения является привлечение частных

инвестиций, например, путем внедрения механизма государственно-частного партнерства [3, с. 87].

Общий объем инвестиций в основной капитал в сфере здравоохранения на начало 2010 г. оценивался в 94,8 млрд р., к концу 2010 г. увеличился более чем вдвое и составил 196,2 млрд р. ... Дальнейшее изменение экономической ситуации также привело к снижению инвестиционной активности, в результате чего к 2015 г. объем инвестиций в основной капитал снизился на 179,6 млрд р. В 2019 г. объем инвестиций увеличился до 246,8 млрд р., что является максимальным значением, полученным согласно анализа за рассматриваемый период.

В связи с пандемией, инвестирование медицины в 2020 г., в основном, направлено на исследования противовирусного направления и разработку вакцины против COVID с выделением государственного финансирования, а также, привлечения частного капитала. Как я уже писала ранее, введение дополнительного финансирования государства и направления полученных средств на конкретную, адресную программу, что позволит качественно отслеживать расход данных денежных средств за счет дополнительных налогов на богатство, а также за счет создания благотворительных частных фондов и предоставления им дополнительных возможностей и льгот.

На основании анализа можно увидеть, что государственно-частное партнерство является эффективной современной моделью оказания квалифицированной медицинской помощи населению Российской Федерации.

В 2020 г. инвестиции в здравоохранение возросли в связи с мировой пандемией, которая подталкивает к необходимому развитию отраслей медицины и показывает слабые стороны в этой отрасли. Трудно недооценить в текущее время и частные инвестиции, направленные на поддержку медицины и напрямую на исследование и разработку противовирусной вакцины, грозящей всему мировому сообществу.

Благодаря, если так можно сказать, пандемии весь мир увидел несовершенство здравоохранения. В Российской Федерации путь формирования здравоохранения и основанный на разработках еще СССР был выбран верный. Сеть государственных клиник показала свою эффективность, но в тоже время показала свои слабые стороны, над которыми предстоит работать государству: высококачественный медицинский персонал, современное оборудование и наличие необходимого

количества медицинских учреждений. Но что положительного еще показала эта пандемия, это сплоченность народа, желание помогать другим и это оставляет надежду что все получится.

Библиографический список

1. *Зюкин Д. А., Куркин М. А.* Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе // Экономика и предпринимательство. 2014. №9(50). С. 287–290.
2. *Сергеева Н. М.* Об инвестициях в развитие здравоохранения Российской Федерации // Региональный вестник. 2020. №8(47). С. 97–98.
3. *Сергеева Н. М.* Об инвестициях в развитие отечественной системы здравоохранения // Региональный вестник. 2020. №6(45). С. 87–89.

А. С. Кривошеина, И. В. Савостина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Гарантированный пенсионный план как новая схема развития добровольного пенсионного страхования

Статья посвящена сравнительному анализу действующей пенсионной системы и предлагаемых изменений в рамках законопроекта «Гарантированный пенсионный план», представленного Министерством финансов и Центральным банком в целях улучшения благосостояния будущих пенсионеров. Рассмотрены проблемы внедрения нового механизма деятельности накопительной системы пенсионного страхования.

Ключевые слова: гарантированный пенсионный план; пенсия; добровольное страхование; пенсионные накопления; накопительная часть пенсии.

За 30 лет Пенсионным фондом Российской Федерации было проведено уже несколько реформ. Все они направлены на улучшение финансового положения граждан. В конце XX столетия в России происходил финансовый кризис. Многие предприятия не справлялись с высокими тарифами отчислений и общей налоговой нагрузкой, а у работников не было заинтересованности в уплате страховых взносов, т. к. размер будущей пенсии не зависел от этого [2, с. 64]. Значительный объем заработной платы выплачивался неофициально, с использованием различных схем. Соответственно, в бюджете Пенсионного фонда не хватало средств для выплат пенсий. А выплачиваемые суммы пенсий были совсем низкими.

С 2002 г. Правительством РФ была проведена реформа. За ее основу взят опыт зарубежных стран: Чили, Сингапура, Малайзии,

а также Швеции [6, с. 42]. В результате данной реформы, пенсионная система стала распределительно-накопительной.

Предприятия обязаны уплачивать страховые взносы по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) в размере 22 % от фонда оплаты труда. У лиц 1967 года рождения и моложе 6 % направляются на финансирование накопительной пенсии, 16 % на финансирование страховой части (6 % — солидарная часть тарифа страховых взносов, 10 % — индивидуальная часть тарифа страховых взносов). Для лиц 1966 года рождения и старше на финансирование страховой пенсии идут все 22 %. Из них 6 % — на солидарную часть тарифа страховых взносов, 16 % на индивидуальную часть тарифа страховых взносов¹.

Средства, поступающие на страховую часть пенсии, используются для выплат нынешним пенсионерам, а остальная часть, накопительная, в размере 6 % зачисляется в специальную часть индивидуального лицевого счета. Пенсионные накопления формируются до момента выхода на пенсию. Они передаются в управление негосударственным пенсионным фондам, либо управляющим компаниям. Эти институты размещают средства в различные финансовые инструменты, позволяющие увеличить размер будущей пенсии гражданина [3, с. 83].

Разделение тарифа на две части, с одной стороны, позволяет использовать накопительную часть, как источник «длинных денег в экономике». С другой стороны, является причиной сокращения поступлений в бюджет Пенсионного фонда РФ.

Чтобы сократить дефицит бюджета Правительство РФ с 1 января 2014 г. временно «заморозило» перечисление средств в негосударственные фонды. Все отчисления стали направляться на страховую часть пенсии. Ранее сформированные пенсионные накопления сохранились в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица и продолжают индексироваться.

Таким образом, была сэкономлена значительная часть средств Федерального бюджета за счет сократившихся перечислений в Пенсионный фонд РФ [4, с. 120].

Отменять накопительную часть пенсии совсем — нецелесообразно, поскольку средства не только копятся, но и приносят доход, зачастую превышающий ежегодную инфляцию. При отмене данной части потенциальный доход будущих пенсионеров, который мог сформироваться при размещении средств пенсионных накоплений, теряется.

¹ Пенсионный фонд Российской Федерации. URL: <http://pfrf.ru>.

Увеличивать тариф страховых взносов так же не стоит. По мнению экспертов, это приведет к переходу экономически активного населения в теневой сектор, а также несет политические риски [5, с. 76].

Вышеуказанные причины обуславливают необходимость совершенствования накопительной системы.

29 октября 2019 г. Министерством финансов совместно с Центральным банком РФ был представлен законопроект о гарантированном пенсионном плане (ГПП), где предлагается дополнительно формировать пенсионные накопления на добровольной основе.

Зарегистрироваться в реестре участников программы ГПП гражданин имеет право самостоятельно либо через работодателя. На выбор гражданина существует возможность уплачивать определенный процент от заработной платы, либо определенную фиксированную сумму, которую можно изменить.

Взносы, которые перечисляют работодатели, в размере 22 % будут направляться только в бюджет Пенсионного фонда РФ на формирование страховой части пенсии.

В рамках программы, при формировании пенсионных накоплений, у граждан предусмотрено право вернуть 13 % от уплаченных средств через Федеральную налоговую службу, либо по месту работы. Работодателям планируется предоставлять налоговые и социальные льготы в случае участия в софинансировании взносов в рамках ГПП.

В рамках программы для граждан предусмотрена возможность приостановления уплаты пенсионных отчислений на срок не более 5 лет. Помимо этого, гражданин имеет право использовать сформированную ранее накопительную часть пенсии по ОПС для перевода в программу ГПП¹.

Формировать будущую пенсию смогут и безработные граждане за счет внесения взносов любым другим человеком (супругом или другим родственником)².

Поскольку данная схема является новой, в течение 6 месяцев после регистрации, гражданин имеет право отказаться от участия в программе. При этом, все уплаченные средства будут возвращены.

¹ *Гарантированный пенсионный план в России* // Википедия. Свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Гарантированный_пенсионный_план_в_России.

² *Минфин России и Центральный Банк представили законопроект о гарантированном пенсионном плане* // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=36826minfin_rossii_i_tsentralnyi_bank_predstavili_zakonoproekt_o_garantirovannom_pensionnom_plane.

Граждане, принявшие решение продолжить участие, начнут получать пенсию по данной программе при наступлении пенсионного возраста либо по истечении 30 лет со дня начала перечислений. Таким образом, если вступить в программу в 20 лет, то уже в 50 лет можно начать получать пенсию.

При возникновении заболеваний, в соответствии с утвержденным перечнем выплата накоплений может быть произведена досрочно.

При действующей системе ОПС возможность наследования пенсионных накоплений существует только в том случае, если выплаты еще не производились. Участие в программе ГПП дает возможность наследования неиспользованного остатка средств накопительной части пенсии¹.

В рамках новой программы все средства граждан застрахованы Агентством по страхованию вкладов. В отличие от самостоятельного вложения в финансовые инструменты, это дает гарантии возврата всех внесенных денежных средств в полном объеме.

Одним из показателей эффективности пенсионных систем является «коэффициент замещения». Он говорит о соотношении пенсий и прежних доходов граждан. В России распределительная компонента пенсионной системы обеспечивает коэффициент замещения на уровне 35 % среднего заработка. Обязательная накопительная компонента пенсионной системы России обеспечивает только 2 % коэффициента замещения. Добровольное пенсионное обеспечение позволяет увеличить коэффициент замещения еще на 8 % [5, с. 65, 68–69].

В России добровольное пенсионное обеспечение недостаточно развито, это обусловлено рядом причин:

1) невысокий уровень доходов граждан. У большей части населения средств хватает только на удовлетворение минимальных потребностей. При низких зарплатах люди отдают предпочтение текущему потреблению и не склонны к сбережению;

2) в связи с многочисленным реформированием, у многих граждан отсутствует доверие к пенсионной системе. Программа ГПП ориентирована на молодое население, внесение взносов будет проходить в течение 30 лет. На столь длительный период сложно гарантировать стабильность финансовой системы;

¹ Минфин России и Центральный Банк представили законопроект о гарантированном пенсионном плане // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=36826minfin_rossii_i_tsentralnyi_bank_predstavili_zakonoproekt_o_garantirovannom_pensionnom_plane.

3) низкий уровень финансовой грамотности. За период существования накопительной системы в рамках обязательного пенсионного страхования, часть граждан не смогли в полной мере осознать ее важность. Система информирования была недостаточно проработана;

4) несформированная «культура накопления на старость» в обществе [1, с. 54]. Многие граждане не считают нужным задумываться о будущей пенсии за 30 лет.

Реализация программы ГПП поможет населению сохранить накопления, уберегая от соблазна потратить средства на бесполезные траты.

Гарантированный пенсионный план является важной мерой для экономики, как источника «длинных денег» и для выплат достойных пенсий гражданам. Но население не готово к введению этого продукта. В настоящее время, целесообразно оставить накопительную систему в рамках ОПС, и параллельно прорабатывать добровольное и кооперативное пенсионное обеспечение [5, с. 76]. С целью обеспечения роста общественного благосостояния, проведение со стороны государства достаточной информационной политики, поможет осознать необходимость самостоятельного накопления на будущую пенсию. Механизм участия в ГПП должен быть прозрачен и понятен. Граждане должны понимать, для чего они вступают в тот или иной негосударственный пенсионный фонд, какую выгоду возможно получить, а также узнать обо всех проблемах. Должна быть уверенность, что в условиях долгосрочных инвестиций вложенные деньги не пропадут и не обесценятся. Вложение средств в НПФ должно быть выгоднее инвестирования средств в прочие финансовые инструменты, например, в долгосрочные вклады.

Библиографический список

1. *Горовец Н. А.* Тенденции развития негосударственных пенсионных фондов в России // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2018. №1(42). С. 48–56.

2. *Ермаков Д. Н., Хмелевская С. А.* Современное пенсионное обеспечение в Российской Федерации: учеб. пособие для магистров. 2-е изд., стер. М.: Дашков и К°, 2019.

3. *Лавренова Е. С.* Деятельность негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению в рамках российской пенсионной системы // *Juvenis scientia*. 2016. №1. С. 82–86.

4. *Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики: сб. материалов междунар. студ. науч.-практ. конф.* (Хабаровск, 26 марта 2018 г.). Хабаровск: ТОГУ, 2018. С. 119–124.

5. Терентьева И. В. Оценка эффективности распределительной и накопительной моделей пенсионного обеспечения в России // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. № 70. С. 62–83.

6. Юлдашева Н. В., Турсунов Ж. П. История возникновения и становления пенсионных систем стран мира // Проблемы науки. 2017. № 4(86). С. 40–43.

Ю. С. Долганова, Л. М. Пустовалова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности государственного и муниципального финансирования образования в России

Представлены особенности государственного и муниципального финансирования образования в России, выявленные в результате анализа статистических данных по расходам бюджетов разных уровней бюджетной системы РФ, числа образовательных учреждений и численности обучающихся в них за период с 2010 по 2019 г.

Ключевые слова: бюджетное финансирование образования; расходы бюджета; образовательное учреждение.

В современной постоянно изменяющейся информационной среде остается главным и неизменным для человека процесс получения знаний. Знание — это фундамент для успешной профессиональной, социальной, личностной лестницы развития индивида. Актуальным является и то, что социальная среда требует от человека постоянного роста его интеллектуального потенциала. Именно поэтому потребность получения образования имеет значение на государственном уровне. Процесс получения образования сопровождает человека на протяжении всей его жизни — от дошкольного (школы раннего развития, секции развития, детские сады) до поствузовского (уровни высшего образования, повышение квалификации, профессиональная переподготовка и т. д.) периода. Безусловно, необходимо учитывать потребности самого человека, возможности трудовой деятельности и применения полученных знаний на практике или просто в жизни. Здесь речь идет о том контингенте людей, кто понимает важность и значимость данной сферы своей жизни, не учитывая ту категорию, для кого образование — это школьная программа и только. Но даже для этой части населения государство выделяет средства и ресурсы, а также готово финансировать определенный уровень образования [4].

Сфера образования на территории РФ в настоящее время получает особую поддержку со стороны государства. И этот период развития российского образования тесно взаимосвязан с принятием и реализацией Федерального закона 29 декабря 2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Данный Закон в ч. 3 ст. 4 относит к основным задачам правовое регулирование отношений в сфере образования, создание финансовых условий для свободного функционирования и развития системы образования РФ. Это указывает на значимость правового регулирования взаимосвязей и отношений в процессе финансирования образования.

Цель данной статьи — выявить особенности распределения финансирования по уровням образования и уровням бюджетной системы страны.

В соответствии с Конституцией России, каждый гражданин имеет право на бесплатное образование, в том числе и высшее, правда, на конкурсной основе. Поэтому основным источником финансирования расходов на образование были и остаются федеральный, региональный и муниципальный бюджеты. Но в условиях рыночной экономики немаловажным источником являются средства населения, а в некоторых случаях и юридических лиц — работодателей, которые становятся для образовательных учреждений результатом успешности их предпринимательской деятельности. Несущественную роль играют внебюджетные средства в виде спонсорской помощи, добровольных пожертвований и целевых взносов [3].

Остановим свое внимание на бюджетном финансировании, выбрав в качестве регионального бюджета бюджет Свердловской области, а муниципального — бюджет города Екатеринбурга (табл. 1).

В среднем за последние десять лет расходы консолидированного бюджета РФ составляют 10,8 %. Варьировался этот показатель несущественно — от 9,9 % в 2016 г. до 12,0 % в 2013 г. Если рассмотреть затраты на образование в разрезе бюджетов разных уровней бюджетной системы, то налицо явные отличия: в федеральном бюджете доля расходов по разделу «Образование» оставляет всего 4,2 %, в региональном (бюджете Свердловской области, например) — 22,9 %, в местном (бюджете Екатеринбурга) — 47,1 %. То есть расходы местного самоуправления почти в пять раз выше расходов федерального уровня и в два раза превышают региональные затраты. Наиболее существенно изменились затраты на региональном уровне: если в 2010 г. расходы Свердловской области на образование составляли всего 7,5 %,

то, начиная с 2011 г., доля расходов превышает 20 %, и в последние годы четверть бюджета регион тратит на образование. На местном уровне доля этого раздела расходов всегда высока — от 38,1 % в 2010 г. до 52,5 % в 2015 г.

Таблица 1

Доля расходов бюджетов России на образование за 2010–2019 гг., %

Год	Консолидированный бюджет РФ	Федеральный бюджет	Бюджет Свердловской области	Бюджет Екатеринбурга
2010	10,8	4,2	7,5	38,1
2011	11,2	4,8	22,2	39,8
2012	11,0	4,5	23,9	43,8
2013	12,0	5,0	24,1	46,2
2014	11,0	4,2	24,8	51,2
2015	10,2	3,9	25,2	52,5
2016	9,9	3,5	26,1	50,5
2017	10,1	3,5	25,6	50,5
2018	10,7	4,1	24,3	48,7
2019	10,9	4,3	25,5	50,0
В среднем	10,8	4,2	22,9	47,1

Чем же обоснована столь существенная разница в значимости расходов на образование для бюджетов разных уровней бюджетной системы? Отношения по вопросам финансирования учреждений образования разного уровня можно рассматривать как определенную категорию общественных взаимосвязей органов управления образованием, которые направлены на обеспечение конституционных прав граждан страны.

Первоначально можно заметить несложную иерархию в государственных программах: программа — подпрограмма — основные мероприятия — мероприятия; и здесь же классификация расходов бюджета (раздел — подраздел — целевая статья расходов — вид расходов). Разделение бюджетных расходов включает в себя 14 разделов, в которые входят соответствующие программы [1].

Согласно Бюджетному кодексу, расходы бюджета обусловлены расходными обязательствами, то есть необходимостью публично-правового образования профинансировать свои полномочия. Следовательно, истоки разной величины бюджетных затрат на один и тот же вид деятельности нужно искать в нормативных актах, определяющих

функции органов власти разного уровня. Для федеральных органов таким документом является Конституция России, для субъектов РФ — Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», для местного самоуправления — Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

По Конституции, «общие вопросы образования» находятся в совместном ведении РФ и субъектов РФ, то есть Федерация подключается к финансированию отрасли при необходимости, например, когда требуется провести существенные преобразования, временно увеличивающие расходы нижестоящих бюджетов. Так, в последние годы реализуется государственная программа «Развитие образования на 2013–2020 годы», целями которой являются обеспечение соответствия качества российского образования меняющимся запросам населения и перспективным задачам развития российского общества и экономики, повышение эффективности реализации молодежной политики в интересах инновационного социально ориентированного развития страны. Но, как видно из таблицы 1, запуск этой программы существенно не повлиял на долю расходов федерального бюджета на образование. Поэтому в большей степени стоит обратить внимание не на конкретное полномочие федеральных органов, а на форму собственности образовательного учреждения. Общеизвестно, что большая часть вузов находится в федеральной собственности, а значит, финансируется из федерального бюджета.

Полномочия органов государственной власти субъектов РФ в части образования в Федеральном законе № 184-ФЗ расписаны более подробно. Сюда относится:

- содержание образовательных учреждений любого уровня подготовки, находящихся в собственности субъекта РФ (учреждения среднего и дополнительного профессионального образования являются таковыми, в некоторых случаях — специализированные учреждения общего образования, например, дома-интернаты);
- обеспечение государственных гарантий реализации прав на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования, общего и дополнительного образования в муниципальных организациях посредством предоставления субвенций местным бюджетам. В данном случае можно говорить о софинансировании расходов местных

бюджетов на содержание перечисленных учреждений, так как их обеспечение, в первую очередь, ложится на плечи муниципалитетов;

– финансовое обеспечение получения дошкольного и общего образования в частных образовательных организациях через предоставление субсидий на возмещение затрат.

Органы местного самоуправления, в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ, организуют предоставление дошкольного, общего, дополнительного образования детей в муниципальных учреждениях.

Таким образом, затраты бюджетов разных уровней будут обусловлены числом образовательных учреждений, находящихся на их финансировании, и количеством потребителей образовательных услуг — обучающихся в них (табл. 2).

Таблица 2

Структура образовательных учреждений и контингента обучающихся по уровням образования, %

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	В среднем
Учреждения											
ДО	45	46	47	47	51	52	52	51	51	51	49
ОО	51	50	49	49	45	44	44	44	44	44	46
СПО	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3
ВПО	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<i>Итого</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Обучающиеся											
ДО	19	20	21	23	24	25	25	25	25	24	23
ОО	48	49	49	50	50	51	51	52	52	53	51
СПО	8	7	7	7	7	8	10	10	10	10	8
ВПО	25	23	22	20	18	17	15	14	13	13	18
<i>Итого</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечание: ДО – дошкольное образование, ОО — общее образование (начальное, основное, среднее), СПО — среднее профессиональное образование, ВПО — высшее профессиональное образование.

Из табл. 2 видно, что большая доля образовательных учреждений представлена организациями дошкольного и общего образования — в сумме 96 % в среднем за последние десять лет. В них обучается в общей сложности 74 % контингента. Отсюда, разумеется, вытекают столь значительные затраты местных бюджетов и региональных на условиях софинансирования некоторых видов расходов муниципальных

учреждений (расходы на оплату труда, приобретение учебников и учебных пособий, средств обучения, игр, игрушек — то, что непосредственно связано с предоставлением образовательной услуги, а не просмотром и уходом или содержанием самого учреждения).

Исходя из изученного материала, можно выделить основные принципы финансирования государственных и муниципальных услуг в сфере образования:

- дифференцирование расходов на оказание государственных и муниципальных услуг в сфере образования между бюджетами бюджетной системы РФ;

- целостность понимания расходов на оказание государственных и муниципальных услуг в сфере образования;

- прозрачность организации расходов на оказание государственных и муниципальных услуг в сфере образования [2].

Обучение по программам всех уровней образования в государственных и муниципальных учреждениях может осуществляться за счет бюджетов всех уровней, согласно полномочиям органов власти соответствующего уровня. Можно отметить, что прием студентов и выпуск специалистов из высших образовательных учреждений демонстрирует выраженную тенденцию сокращения доступности образования в результате уменьшения бюджетных мест. Это приводит к тому, что затраты на обучение молодого поколения должны нести родители и оплачивать из семейного бюджета. Главными особенностями финансирования расходов бюджетов на оказание государственных и муниципальных услуг в сфере образования является недочеты методического и правового фундамента подготовки и финансирования государственных и муниципальных задач, принципов, структуры и характера расходов. Этот процесс приводит к низкой продуктивности мер государственной политики, ориентированной на совершенствование и повышение качества российского образования. В связи с этим реальной потребностью является создание среды и мотивации для учреждений образования.

Библиографический список

1. *Каракчиева И.В.* Особенности и проблемы российского рынка услуг дополнительного образования детей // Наука, техника и образование. 2015. №9. С. 52.
2. *Лозицкая О.И.* Нормативное финансирование государственных и муниципальных услуг в сфере дошкольного образования // Вестник АКСОР. 2012. №4(24). С. 226.

3. Салин В. Н., Ларионова Е. И., Чинаева Т. И. Статистический анализ сферы высшего образования по субъектам Российской Федерации // Транспортное дело России. 2015. № 1–2. С. 52.

4. *Согласование* инструментария финансового обеспечения деятельности образовательных организаций федерального и регионального уровней / М. В. Паничкина, М. А. Масыч, Т. В. Федосова и др. // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 461.

В. С. Коскова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Межбюджетные трансферты в системе региональных и муниципальных финансов

Автор рассматривает место и роль межбюджетных трансфертов в региональных и муниципальных финансах. Отмечены основные черты современной бюджетной политики, выделены задачи, решаемые трансфертной политикой, показаны факторы, влияющие на выделение трансфертов. Акцентируется внимание на необходимости оказания финансовой помощи отсталым регионам и поощрения регионов-«доноров».

Ключевые слова: межбюджетные трансферты; дотации; субсидии; бюджетный федерализм; региональные трансферты.

Обострение экономической борьбы между ведущими экономика-ми мира за рынки сбыта и природные ресурсы, усиление санкционной политики в отношении Российской Федерации, попытки остановить темпы экономического развития, стремление понизить жизненный уровень российских граждан и тем вызвать недовольство определенной части населения страны политикой проводимой правительством РФ в области экономики требуют усиления влияния роли государства в консолидации и увеличении средств направленных на обеспечение достаточного уровня жизни граждан и гарантирование получения государственных благ.

Важнейшее место в этом процессе отводится межбюджетным трансфертам, выделяемым региональным и муниципальным органам для исполнения полномочий налагаемых вышестоящими органами. Вместе с тем, резкое различие регионов в экономическом развитии, наличии природных ресурсов, природных и климатических особенностей, удаленность от центра и уровень развития транспортной системы выдвигает на одно из ведущих мест проведение рациональной трансфертной политики в распределении финансовых потоков.

Изучение и сопоставление процессов, протекающих в финансовых системах ведущих экономик мира, приводящих к росту экономического потенциала, обеспечивающего социальными благами население развитых стран, позволило W.E.Oates сделать ряд основополагающих выводов, положенных в основу трансфертной политики. Он акцентирует внимание на то, что «...одним из основных инструментов федерального финансирования выступают межправительственные гранты. Эти гранты играют основную роль в финансовом федерализме. Центральное правительство должно вводить межправительственные гранты, которые служат для выравнивания внешних условий» [4].

Современная трансфертная политика на современном этапе характеризуется тремя основными чертами.

Во-первых, межрегиональные контрасты достигли достаточно безопасного уровня, и позволило значительно сократить различие в социально-экономическом развитии регионов.

Во-вторых, бюджет Российской Федерации является важнейшим источником финансирования социально-экономических программ развития регионов и муниципалитетов. Проведение жесткой политики централизации бюджетных средств, ограничение налоговых прав региональных и муниципальных органов приводит к отсутствию достаточных финансовых средств для обеспечения минимальных государственных социальных стандартов в связи, с чем на первое место выдвигается выравнивание бюджетной обеспеченности регионов.

В-третьих, закрепленные за регионами и муниципалитетами источники налоговых поступлений не дают достаточных средств для выполнения бюджетных обязательств.

Таким образом, межбюджетные трансферты обеспечивают региональные и муниципальные органы финансовыми ресурсами, позволяющими выполнять наложенные полномочия, увеличивать налогооблагаемую базу. Вместе с тем, трансфертная политика может создавать иждивенческие настроения, отсутствие стремления к развитию регионов и муниципалитетов.

Л.Б. Мохнаткина выделяет ряд задач, которые решают межбюджетные трансферты:

1) обеспечение сбалансированности между расходными полномочиями и доходными источниками административно-территориальных образований;

2) обеспечение соответствующими финансовыми ресурсами исполнения делегированных полномочий;

3) выравнивание возможностей регионов и муниципальных образований по предоставлению населению социальных услуг;

4) стимулирование региональных и местных органов власти к реализации на подведомственной территории социально-экономической политики, способствующей развитию территории;

5) компенсация потерь нижестоящих бюджетов, связанных с сокращением доходов или увеличением расходов, возникающих в результате принятия решений вышестоящими органами;

6) компенсация непредвиденных потерь нижестоящих бюджетов, понесенных вследствие форс-мажорных обстоятельств [3].

Опыт развития ведущих экономик мира свидетельствует о необходимости сокращения межбюджетных трансфертов и создание финансовых условий для исполнения делегируемых полномочий за счет собственных средств.

Правительство России формируя бюджет в законе от 19 декабря 2016 г. № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» определило значительное сокращение межбюджетных трансфертов». Так, если в 2017 г. межбюджетные трансферты составляли 1 630,8 млрд р., то в 2018 г. — 1 593,8 млрд р., в 2019 г. — 1 533,6 млрд р, в 2020 г. — 1 529,3 млрд р.

Российская бюджетная система сохраняет высокую степень централизации финансовых ресурсов на федеральном уровне, что обусловлено специфической структурой доходов федерального бюджета, связанного с рентой от природных ресурсов. Стратегия региональной трансфертной политики РФ реализуется по двум направлениям:

- поддержка наименее развитых регионов,
- поддержка наиболее успешных регионов.

Используемый термин «трансферт» интерпретируется как «передача», «перемещение» и конституируется в Бюджетном кодексе РФ, где рассматриваются как средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации перечисляемые другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации.

Таким образом, его отличают три основных условия:

- перемещение денежных средств,
- перемещение средств из бюджета в бюджет,
- безвозмездный и безвозвратный характер.

Формы межбюджетных трансфертов разнятся по целям и условиям их предоставления, что обуславливает наличие гибкой системы перераспределения ресурсов, обеспечивающих полноту и своевременность

наполнения региональных местных бюджетов необходимыми средствами. Л. А. Валитов, исследуя эффективность системы распределения бюджетных средств, выделяет ряд этапов:

- определение факторов, влияющих на размер трансферта;
- каналы воздействия помощи на экономический рост;
- определение характера воздействия на стимулы и степени искажения;

– параметры оптимальной системы распределения [1].

Согласно Бюджетному кодексу РФ межбюджетные трансферты бюджетам бюджетной системы Российской Федерации из федерального бюджета предоставляются в форме:

1) дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований;

2) субсидии бюджетам субъектов (из фонда софинансирования расходов);

3) субвенции бюджетов РФ (из фонда компенсации);

4) субсидии, перечисляемые из бюджетов поселений в бюджеты муниципальных районов на решение вопросов местного значения межмуниципального характера;

5) субсидии, перечисляемые из бюджетов субъектов Федерации для формирования региональных фондов финансовой поддержки поселений и региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов.

Таким образом, широкая линейка основных форм межбюджетных трансфертов в системе межбюджетных отношений позволяет выполнить основные функции трансфертов: выровнять бюджетную обеспеченность регионов; создать стимулы для проведения на региональном уровне рациональной и ответственной налогово-бюджетной политики; повысить эффективность бюджетных расходов.

Мировой опыт повышения эффективности перераспределения бюджетных средств в зарубежных странах рекомендует создание фондов бюджетных трансфертов. Отражение этого опыта нашло свое воплощение в создании Фонда финансовой поддержки регионов, Фонд компенсации, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития, Фонд реформирования региональных финансов, Фонд содействия реформированию ЖКХ. Немаловажное место фондам отводил и W. E. Oates, говоря: «...Фонды стабилизации были весьма эффективными бюджетными средствами для увеличения сбережений и снижения уязвимости бюджетов к циклическим колебаниям» [4].

Кроме различия в экономическом и бюджетном положении субъектов, Российской Федерации присуще многочисленность субъектов и их разностатусность. В части 1 статьи 65 Конституции Российской Федерации упомянуто 85 субъектов, в том числе: 22 республики, 9 краев, 46 областей, 1 автономная область, 4 автономных округа и три города — Москва, Санкт-Петербург, Севастополь.

Разница в развитии этих субъектов Российской Федерации к 2019 г. значительна, и она позволяет выделить регионы «доноры»: Республика Татарстан, Калужская область, Ленинградская область, Московская область, Самарская область, Сахалинская область, Свердловская область, Тюменская область, город федерального значения Москва, город федерального значения Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ. В России есть регионы, нуждающиеся в помощи на постоянной основе: Республика Алтай, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Тыва, Чеченская Республика, Камчатский край¹.

Снижение роста межбюджетных трансфертов в бюджетах субъектов Российской Федерации не способствует росту экономики регионов, ограничивает рост налогооблагаемой базы. Зарубежная практика показывает, что в США в структуре местных бюджетов государственные субсидии составляют 1/4 часть, во Франции — 1/3, в ФРГ, Японии, Дании — 40–45 %, в Бельгии — более 50 % [2]. Отказ от учета опыта развитых экономик, в которых значительную долю территориальных бюджетов составляют государственные дотации, замедляет рост российской экономики и не способствует привлечению зарубежных инвестиций.

Таким образом, рост объемов межбюджетных трансфертов, выделяемых регионам, будет способствовать решению следующих задач:

- сформирует условия для ускоренного развития регионов;
- вырастит благоприятную среду для развития предпринимательской деятельности и улучшит инвестиционный климат;
- повысит эффективность государственной поддержки субъектов РФ.

Библиографический список

1. *Валитова Л. А.* Межбюджетные трансферты и экономические стимулы региональных властей // Экономическая наука современной России. 2005. № 2(29). С. 39–55.

¹ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов (утв. Минфином России).

2. *Морган Г.Б., Самойлова С.С., Федорова А.Ю.* Современные тенденции формирования межбюджетных трансфертов в структуре доходов бюджетов РФ // Социально-экономические явления и процессы. 2013 №3(049). С. 117–121.

3. *Мохнаткина Л.Б.* Трансферты как инструмент обеспечения региональной экономической безопасности // Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. №1(176). С. 93–99.

4. *Oates W.E.* On The Evolution of Fiscal Federalism: Theory and Institutions // National Tax Journal. 2008. Vol. LXI, no. 2. P. 313–334.

А. Г. Мироненко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Льготное налогообложение социальных направлений деятельности предприятий, применяющих УСН

Автором рассматривается льготное налогообложение социальных направлений деятельности предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения. Отмечается, что пониженные ставки в регионе позволяют организациям осуществлять свою деятельность по видам, установленным НК РФ, используя льготное налогообложение

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения; налоговые льготы; налоговые преференции; налоговые ставки; налоговые каникулы; социальная сфера.

На социально-экономические процессы в стране влияет государство с помощью налоговой системы, она в буквальном смысле формирует экономику и обеспечивает необходимый уровень социального развития общества, используя различные специальные инструменты, одним из них являются налоговые льготы [2].

В Свердловской области в течение 2016–2019 гг. льготное налогообложение предоставляется в целях стимулирования притока инвестиций и развития отдельных отраслей экономики в соответствии со стратегическими целями развития, а также в целях оказания социальной поддержки населению. Объем налоговых льгот за 2019 г. составил около 15 млрд р., прирост по сравнению с 2018 г. составил 7,7 млрд р.

В Свердловской области с 2017 г. организована системная работа по оценке эффективности установленных в Свердловской области налоговых льгот, утверждены и приняты Порядок и методика оценки эффективности региональных налоговых льгот.

С целью реализации рекомендаций Министерства финансов России до утверждения «Общих требований к оценке эффективности

налоговых расходов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» в мае 2018 г. в области был утвержден Перечень распределения налоговых льгот (налоговых расходов) по государственным программам. За счет введения налоговых льгот и преференций государство получает налоговые расходы, так как бюджет теряет значительные денежные средства от их предоставления.

Каждая из налоговых льгот в государственных программах направляется на достижение соответствующего целевого показателя, что учитывается при оценке их эффективности [1].

С 2020 г. проведение оценки эффективности налоговых расходов с соблюдением Общих требований, а также формирование перечня налоговых расходов предусмотрено в отношении муниципальных образований.

Способом поддержания значимой социальной сферы в РФ является налоговое стимулирование, которое основано на политике низких налогов. Налоговое стимулирование призвано воздействовать не только на экономику в целом, но и на отдельные сферы, отрасли и социальные процессы, в том числе и на экономическое поведение налогоплательщиков.

Для того чтобы понять механизм работы налоговых льгот, проанализируем данные о ставках по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения на территории Свердловской области.

На территории Свердловской области, по состоянию на 1 января 2019 г. были внесены записи в Единые государственные реестры юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в отношении 258 041 хозяйствующих субъектов (без учета прекративших свою деятельность).

Из них 168 299 хозяйствующих субъектов, согласно форме статистической налоговой отчетности № 5–УСНО, применяли упрощенную систему налогообложения.

В 2019 г. количество хозяйствующих субъектов, применяющих УСНО и представивших налоговые декларации, увеличилось относительно соответствующего показателя прошлого года на 2,8 %, или на 4 550 ед.

В разрезе правовой формы собственности (статуса субъекта) отмечается снижение в 2018 г. относительно аналогичного периода прошлого года количества юридических лиц (с 78 446 до 75 961) и рост физических лиц (с 85 303 до 92 338 ед.), применяющих УСН.

Необходимо отметить, что наименьшая ставка УСН, объектом налогообложения которой являются доходы, уменьшенные на величину

расходов, из перечня субъектов РФ с наибольшим количеством МСП — в Свердловской области.

Ставки УСНО варьируются в зависимости от вида деятельности МСП.

В целом в Российской Федерации только в 16 субъектах РФ установлена ставка УСНО в соответствии с НК РФ (6 % и 15 %).

При этом в остальных 69 субъектах РФ установлены дифференцированные ставки УСНО.

В Свердловской области налоговая база и ставка налога зависит от выбранного налогоплательщиком объекта и, соответственно, устанавливается как денежное выражение:

- доходов (6 %);
- доходов, уменьшенных на величину расходов (от 5 до 15 %).

При этом под пониженные ставки 5 % и 7 % попадает практически весь перечень видов экономической деятельности, осуществляемой на территории Свердловской области (50 видов). Сюда отнесены все виды деятельности, связанные с сельским, лесным хозяйством, охотой, рыболовством, основные виды деятельности обрабатывающего производства (в том числе целыми классами), распределение электроэнергии, газа и воды, торговля и ремонт автотранспортных средств, операции с недвижимым имуществом, научные исследования и разработки, образование, медицина и др.

Свердловская область — крупнейший промышленный центр Урала и всей России. Соответственно, основным видом деятельности является промышленность и сопутствующие социальные направления. Также идет динамичное развитие сельскохозяйственных направлений. Все эти виды деятельности попадают под льготную ставку УСНО.

Также необходимо отметить, что при использовании УСНО предприятия, осуществляющие деятельность в научных направлениях, социальной и производственной сфере имеют право на налоговые каникулы, возможность применения по которым продлено до 2024 г. Налоговая ставка составит ноль процентов для организаций, которые воспользуются правом налоговых каникул, льготная ставка устанавливается субъектами Российской Федерации на основании Общероссийского классификатора видов экономической деятельности.

Таким образом, на территории Свердловской области практически отсутствуют иные виды экономической деятельности, попадающие под 15 %, либо их значение и объемы незначительны.

Установление на территории Свердловской области максимальной ставки в размере 15,0 % и исключение применения дифференцированных ставок может привести к снижению уровня инвестиционной привлекательности региона, а также к уменьшению количества МСП, что, в свою очередь, повлечет неизбежное снижение фактических поступлений по данному доходному источнику регионального бюджета.

Следовательно, можно сделать вывод, что на территории Свердловской области применяется сбалансированная система налогообложения УСН, но имеются резервы для увеличения доходности данного вида налога путем пересмотра (сокращения) перечня видов экономической деятельности, которые применяют пониженные процентные ставки, в частности, подклассы обрабатывающего производства.

Библиографический список

1. Древаль Л. Н. К вопросу о налоговых льготах // Вестник экономической безопасности. 2018. № 1. С. 316–319.
2. Топчи Ю. А. Налоговые льготы и преференции как инструменты реализации налоговой политики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 2, № 12. С. 14.

А. С. Рогачев, Н. А. Истомина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Исторический аспект налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации: итоги и результаты

Проведен общий анализ развития налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в налоговой системе Российской Федерации. Выделены даты становления, развития и совершенствования специальных налоговых режимов для малого бизнеса: упрощенной системы налогообложения, единого налога на вмененный доход, единого сельскохозяйственного налога, патентной системы налогообложения. Доказано положительное влияние введения специальных налоговых режимов на развитие малого бизнеса. Сформулированы результаты налогообложения малого бизнеса в России.

Ключевые слова: налогообложение; налоговая система; специальные налоговые режимы; малый бизнес; Российская Федерация.

С начала перехода России на путь рыночных реформ и по сегодняшний день развитие малого бизнеса тесно связано с реализацией политики его налогообложения [4]. Становление принципиально новой для России налоговой системы проходило в жестких условиях

политических, экономических и структурных преобразований при отсутствии преемственности в области налогового права [2]. За прошедший более чем 30 летний период функционирования налоговой системы было внесено значительное количество различных изменений в налоговое законодательство в отношении малого бизнеса в целях его приведения в соответствие с протекающими в жизни общества процессами.

Можно выделить несколько заметных событий, произошедших в сфере налогообложения малого предпринимательства (рис. 1). С 1991 г. в соответствии ст. 8 Закона РФ 1991 г. от 27 декабря 1991 г. №2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» малые предприятия, занимающиеся приоритетными видами деятельности, были освобождены на первые два года своей деятельности от уплаты налога на прибыль, а в третий и четвертый год уплачивали его не в полном объеме. С 1994 г. малые предприятия были освобождены от ежемесячных авансовых выплат налога на прибыль и налога на добавленную стоимость (НДС) [1].

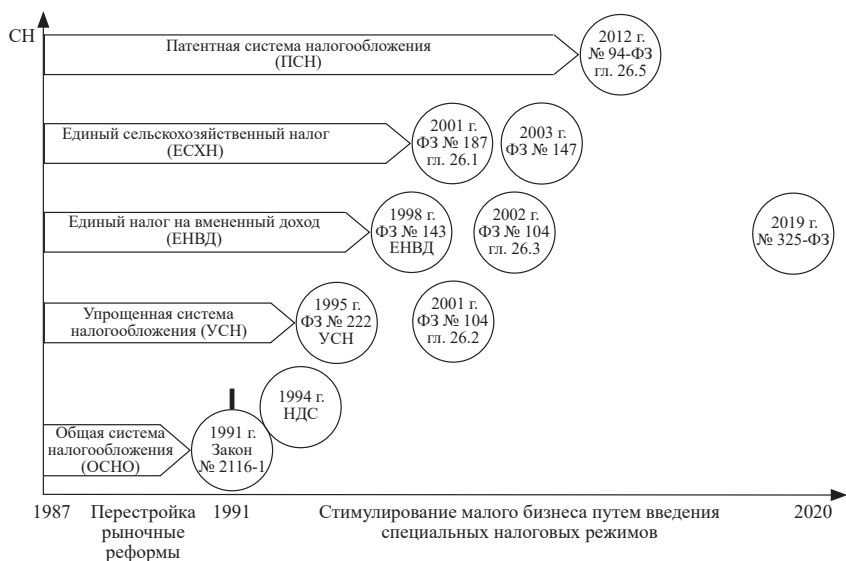


Рис. 1. Основные периоды становления, развития и совершенствования систем налогообложения для малого бизнеса в Российской Федерации¹

¹ Составлено по: [1; 2; 5].

Далее в целях стимулирования развития малого бизнеса путем снижения для них налогового бремени был принят Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

Далее в целях повышения собираемости налогов в тех сферах предпринимательской деятельности, где затруднен налоговый контроль за реальными доходами налогоплательщика был принят Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». Необходимо отметить, что активизация развития малого предпринимательства под воздействием принятия названных законодательных актов не произошло, потому что они не послужили серьезным стимулом для развития малого бизнеса в России. Введенные специальные налоговые режимы создавали предпосылки для использования их преимуществ хозяйствующими субъектами, по своей сути, не являющимися малыми.

Следующей важным моментом для развития налогообложения малого предпринимательства является введение Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 104-ФЗ в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации гл. 26.2 и 26.3, усовершенствовавших и заменивших ранее действовавшие упрощенную систему налогообложения и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход [1]. После принятия данных нормативных актов происходит рост популярности и распространение специальных налоговых режимов среди малых предприятий и частных предпринимателей.

В последующем упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход претерпели различные изменения и дополнения. Особый период совершенствования и развития данных специальных налоговых приходится на период финансово-экономического кризиса и нестабильной финансовой ситуации [3].

Согласно проведенному статистическому анализу, используя форму № 1-НМ статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы Российской Федерации доходы от налога в связи с применением упрощенной системы налогообложения возросли с 56 007 521 тыс. р. в 2006 г. до 492 880 495 тыс. р. в 2019 г. — на 436 872 974 тыс. р., или на 780,0 %. На протяжении всего анализируемого периода имеется устойчивая тенденция к росту (рис. 2). Анализ статистических данных представлен в табл. 1.

Соответственно доходы в связи с применением единого налога на вмененный доход возросли с 52 997 182 тыс. р. в 2006 г.

до 65 031 118 тыс. р. в 2019 г. — на 12 033 936 тыс. р., или на 22,7 %. На протяжении всего анализируемого периода имеется тенденция к снижению и росту (рис. 2). Анализ статистических данных представлен в табл. 1.

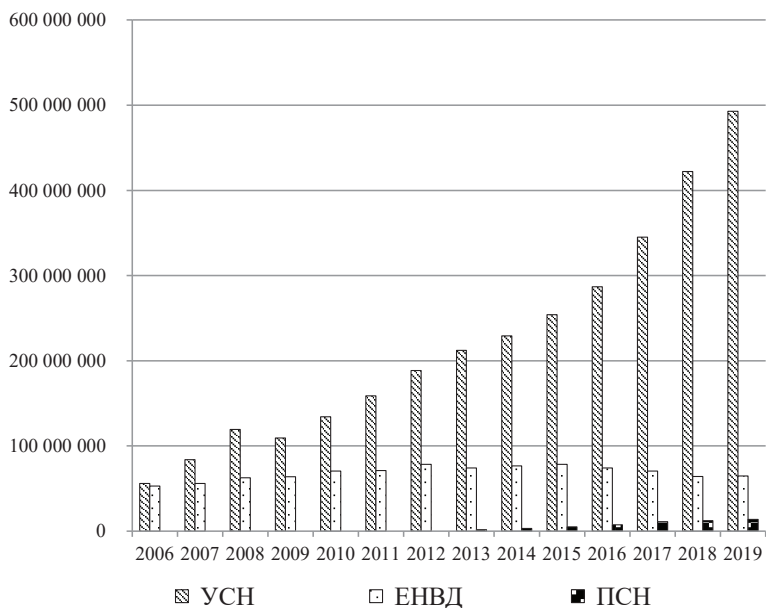


Рис. 2. Динамика налоговых отчислений субъектов малого бизнеса Российской Федерации по специальным налоговым режимам: ЕНВД, УСН, ПСН за 2006–2019 гг.¹, тыс. р.

Необходимо отметить о развитии специального налогового режима единого сельскохозяйственного налога для организаций и индивидуальных предпринимателей, производящих сельскохозяйственную продукцию. Этап развития Единого сельскохозяйственного налога в России ознаменовался выходом в свет в 2001 г. Федерального закона от 29 декабря 2001 г. № 187-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах», согласно которому с 1 января 2002 г. в Налоговый кодекс Российской Федерации была введена гл. 26.1 «Система налогообложения

¹ Составлено по данным Федеральной налоговой службы России.

для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)». Определенные недостатки данного налогового режима послужили началом нового этапа развития единого сельскохозяйственного налога в Российской Федерации и выпуском новой редакции гл. 26.1 Налогового кодекса Российской Федерации, введенной Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 147-ФЗ «О внесении изменений в главу 26.1 части второй налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации» [7]. Введение Единого сельскохозяйственного налога предполагает создание более благоприятных условий для развития сельского хозяйства в виде сокращения количества налогов; упрощении учета в сельском хозяйстве; уменьшении налоговой нагрузки в сельском хозяйстве [6].

Таблица 1

Поступление доходов в связи с применением УСН и ЕНВД субъектами малого бизнеса в Российской Федерации за 2006–2019 гг.

Год	Налоговые отчисления УСН, тыс. р.	Налоговые отчисления ЕНВД, тыс. р.
2006	56 007 521	52 997 182
2007	84 078 371	56 265 696
2008	119 628 894	62 967 538
2009	109 443 839	63 899 587
2010	134 366 324	70 609 657
2011	158 992 856	71 249 864
2012	188 810 206	78 574 191
2013	212 287 077	74 375 374
2014	229 316 372	76 630 841
2015	254 163 775	78 507 436
2016	287 067 798	74 327 290
2017	345 215 525	70 630 831
2018	422 190 406	64 458 992
2019	492 880 495	65 031 118
Абсолютная разница, тыс. р.	436 872 974	12 033 936
Темп роста, %	880,0	122,7
Темп прироста, %	780,0	22,7

Составлено по данным Федеральной налоговой службы России.

Следующий важный этап в развитии налогообложения для малого бизнеса характеризуется развитием патентного налогообложения в рамках отдельного специального налогового режима — патентной

системы налогообложения, благодаря введению Федеральным законом от 25 июня 2012 г. №94-ФЗ во вторую часть Налогового кодекса Российской Федерации гл. 26.5 и признанием утратившей силу ст. 346.25.1 Налогового кодекса Российской Федерации. Применение патентной системы налогообложения востребовано со стороны индивидуальных предпринимателей и эффективно с фискальной точки зрения. По мнению многих отечественных ученых, патентная система налогообложения соединила в себе преимущества упрощенной системы налогообложения на основе патента и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, устранив спорные вопросы налогового законодательства, существовавшие ранее. Согласно проведенному статистическому анализу, используя форму №1-НМ статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы Российской Федерации доходы от налога в связи с применением патентной системы налогообложения возросли с 1 946 761 тыс. р. в 2013 г. до 13 923 694 тыс. р. в 2019 г. на 11 976 933 тыс. р., или на 615,2 %. На протяжении всего анализируемого периода имеется устойчивая тенденция к росту (см. рис. 2). Анализ статистических данных представлен в табл. 2.

Таблица 2

Поступление доходов в связи с применением патентной системы налогообложения субъектами малого бизнеса в Российской Федерации за 2013–2019 гг.

Вид СНР	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютная разни-ца 2019 г. к 2013 г., тыс. р.	Темп роста 2019 г. к 2013 г., %	Темп прироста 2019 г. к 2013 г., %
Налоговые отчисления ПСН, тыс. р.	1 946 761	3 432 584	5 285 177	7 558 864	11 193 613	12 467 406	13 923 694	11 976 933	715,2	615,2

Составлено по данным Федеральной налоговой службы России.

Согласно проведенному статистическому анализу, используя форму №1-ПАТЕНТ статистической налоговой отчетности Федеральной налоговой службы Российской Федерации количество выданных патентов возросло с 88 688 ед. в 2013 г. до 465 484 ед. в 2019 г. на 376 796 ед., или на 424,8 %. На протяжении всего анализируемого

периода имеется устойчивая тенденция к росту. Анализ статистических данных представлен в табл. 3.

Таблица 3

Количество выданных патентов на право применения патентной системы субъектами малого бизнеса в Российской Федерации за 2013–2019 гг.

Вид СНР	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Абсолютная разница 2019 г. к 2013 г., тыс. р.	Темп роста 2019 г. к 2013 г., %	Темп прироста 2019 г. к 2013 г., %
Количество патентов, ед.	88 688	122 098	241 135	321 606	383 256	439 088	465 484	376 796	524,8	424,8

Составлено по данным Федеральной налоговой службы России.

Все введенные изменения и дополнения в законодательную базу были сделаны для поддержания субъектов малого бизнеса, что способствовало росту их числа. Согласно проведенному статистическому анализу на основании данных Федеральной службы государственной статистики, опубликованных в статистическом сборнике малое и среднее предпринимательство в России количество субъектов малого бизнеса в период с 2010 по 2018 г. увеличилось с 1 669 500 ед. до 2 673 625 ед. на 1 004 125 ед., или 60,1 %.

Из практики ввода и применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в Российской Федерации можно сделать выводы:

- выросло общее количество субъектов малого бизнеса;
- устойчивая тенденция к росту налоговых отчислений субъектов малого бизнеса практически по всем специальным налоговым режимам, за исключением ЕНВД;
- нормативная база для поддержки малого бизнеса в России совершенствуется каждый год в зависимости от изменений, протекающих в экономике страны. К примеру, последним изменением, касающимся налогообложения малого бизнеса, является отмена специального налогового режима ЕНВД. Согласно Федеральному закону от 29 сентября 2019 г. № 325-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» ЕНВД

действует до 2020 г. включительно. С 1 января 2021 г. система ЕНВД прекращает свое действие, в связи, с чем предпринимателям на ЕНВД необходимо будет выбрать иную систему налогообложения.

Библиографический список

1. *Давыдова Л. В., Будовская Л. А.* Эволюция системы налогообложения малого предпринимательства в России // *Финансы и кредит.* 2005. №9(177). С. 31–40.
2. *Курочкина Н. В.* Исторический анализ становления и развития специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства в налоговой системе Российской Федерации // *Финансовая аналитика: проблемы и решения.* 2014. №16(202). С. 51–62.
3. *Мишенина М. С.* О налогообложении субъектов малого предпринимательства // *Академический вестник.* 2010. № S. С. 75–81.
4. *Путихин Ю. Е., Яковлева Н. В.* Особенности и история налогообложения субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации // *Актуальные вопросы теории и практики финансов, учета и налогообложения: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 31 августа 2013 г.). М.: Научное обозрение,* 2013. С. 34–38.
5. *Пьянова М. В.* Патентное налогообложение как инструмент поддержки малого предпринимательства в России // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* 2017. Т. 13, вып. 5. С. 857–870.
6. *Филобокова Л. Ю., Симонян А. А.* Развитие механизма реализации ЕСХН для субъектов малого предпринимательства // *Государственный вестник.* 2017. №1(17). С. 23–29.
7. *Эльдиева Т., Бедовая Л.* Налоговая политика в АПК: единый сельскохозяйственный налог // *Московский экономический журнал.* 2016. №2. С. 15–21.

Нормативно-правовое обеспечение и бухгалтерский учет

О. А. Кожевников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальный вектор конституционных изменений 2020 года: содержание и вопросы реализации

Социальные аспекты развития государства и общества были одними из основополагающих в тексте изменений Конституции РФ, вступивших в силу 4 июля 2020 г. Абсолютное большинство изменений предполагает их дальнейшую реализацию путем корректировки отраслевых федеральных законов и иных нормативных актов. Автором подчеркивается необходимость проведения оценки «обновленных» изменений, внесенных в текст Конституции РФ и законопроектную деятельность по их реализации.

Ключевые слова: Конституция РФ; законопроектная деятельность; социальное государство; социальные гарантии; полномочия.

С момента провозглашения в 1993 г. в Конституции РФ нашего государства социальным, где право и свободы человека являются высшей ценностью, наверное, не было ни одного промежутка в новейшей истории России, когда вопросы реализации основополагающих, базовых основ социального государства на территории РФ не были бы предметом многочисленных политических, общественных, экономических и иных видов дискуссий. И каждый раз, находились какие то новые положительные стороны и существенные недостатки, которые совершенно очевидно говорили о том, что конституционно-правовые основы социальных аспектов в российской Конституции РФ отражены недостаточным образом, а те, положения, которые имеются в отраслевом законодательстве либо не в полной мере исполняются, либо настолько динамично меняются, что правоприменитель и граждане не всегда успевают почувствовать какую то пользу от подобных трансформаций российского законодательства. В этой связи представляется, что инициатива главы государства В.В. Путина по усилению именно конституционной социальной основы

российского государства и общества является вполне своевременной и ожидаемой. В рамках настоящего исследования в силу ограниченности объема не представляется возможным осветить все социально-направленные изменения в Конституцию РФ, поэтому остановимся лишь на некоторых из них.

Прежде всего необходимо отметить закрепления в Конституции РФ заботы о подрастающем поколении. Совершенно очевидно, что «будущее российского государства и общества» формируется уже сейчас и его основой являются — дети. Именно поэтому в ч. 3 ст. 67.1 Конституции РФ появилось новое положение о том, что «дети являются важнейшим приоритетом государственной политики России. В этой связи государство взяло на себя обязательства создавать условия, способствующие всестороннему духовному, нравственному, интеллектуальному и физическому развитию детей, воспитанию в них патриотизма, гражданственности и уважения к старшим».

В развитии указанных положений о поддержке детства, семейных ценностей и заботы уже детей о своих родителях повысилась конституционная роль региональных властей в реализации указанного направления государственной политики, поскольку в силу п. «ж. 1» ч. 1 ст. 72 Конституции РФ, теперь вопросы защиты семьи, материнства, отцовства и детства; защиты института брака как союза мужчины и женщины; создания условий для достойного воспитания детей в семье, а также для осуществления совершеннолетними детьми обязанности заботиться о родителях находятся в совместной компетенции РФ и ее субъектов, в связи с чем регионы могут устанавливать дополнительные возможности и гарантии для реализации вышеперечисленных вопросов.

Российское государство является одним из немногих на территории земного шара, имеющее свою очень непростую историю, впитавшую культурное наследие многих поколений и народностей. По данным общедоступных источников на территории РФ проживает порядка 200 народностей, каждая из которых имеет свои обычаи, традиции и другие элементы культуры. В этой связи, представляется весьма важным закрепление в ст. 68 и 69 Конституции РФ положений о рассмотрении и охраны государством культуры как уникального наследия многонационального народа России, при сохранении самобытности всех народов и этнических общностей, проживающих на территории Российской Федерации.

Длительное время, вопросы перспективного целеполагания в развитии государства и гражданского общества в РФ были сосредоточены в подзаконных актах Президента РФ, Правительства РФ, а также различных документах стратегического планирования. В настоящее время, вопросы цели и наиболее важных задач государственного развития, государственной социальной политики нашли свое отражение в новой статье Конституции РФ под номером 75.1, в которой провозглашается создание в РФ условий «для устойчивого экономического роста страны и повышения благосостояния граждан, для взаимного доверия государства и общества, гарантируются защита достоинства граждан и уважение человека труда, обеспечиваются сбалансированность прав и обязанностей гражданина, социальное партнерство, экономическая, политическая и социальная солидарность».

Много положительных отзывов, при обсуждении конституционных поправок на заседании рабочей группы, созданной Президентом РФ, в ходе многочисленных общественных обсуждений и слушаний получили обновленные нормы ст. 75 Конституции РФ, в которых, во-первых, закреплено уважение труда граждан, обеспечение и защита их прав, во-вторых, теперь на уровне основного закона нашего государства гарантируется минимальный размер оплаты труда не менее величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по Российской Федерации. В дополнении к упомянутому нельзя не упомянуть повышение роли положений Конституции РФ в части пенсионного обеспечения граждан, теперь оно формируется на основе принципов всеобщности, справедливости и солидарности поколений, а также осуществляется индексация пенсий не реже одного раза в год в порядке, установленном федеральным законом.

Закрепление в тексте Конституции РФ социальных основ российского государства и российского общества не является полноценной гарантией их реализации, несмотря на верховенство данного правового акта на всей территории РФ. Полноценный эффект от внесенных изменений в текст Конституции РФ, во-многом будет определяться качественной и слаженной работы законодателей по воплощению в отраслевых актах положений «обновленной» Конституции РФ. Указанная работа началась уже сразу, после вступления в силу упомянутого федерального конституционного закона.

Так, с 1 сентября 2020 г. вступил в силу Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный

закон „Об образовании в Российской Федерации“ по вопросам воспитания обучающихся». П. 2 ст. 2 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» в контексте внесенных в текст Конституции РФ изменений теперь дает четкое определение такой правовой категории как «воспитание» — определяя ее как деятельность, направленную на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма и гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам героев Отечества, к закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, к природе и окружающей среде».

Однако, очевидно, что законопроектная деятельность федерального законодателя, а впоследствии региональных и муниципальных властей еще только набирает обороты. 15 сентября 2020 г. на открытии осенней сессии работы Государственной Думы РФ председатель комитета по государственному строительству и законодательству Павел Крашенинников отметил, что вопросы реализации положений новой Конституции являются одними из наиболее приоритетных в эту сессию. Для реализации поставленной задачи необходимо рассмотреть около 100 поправок в разные законодательные акты, к 40 из них планируется перейти во время осенней сессии¹.

В связи с такой интенсивностью будущей законопроектной деятельности, представляется оправданным, чтобы в подготовке и обсуждении законопроектов участвовали представители гражданского общества, профессиональное юридическое сообщество, как это происходило в ходе подготовки текста изменений в Конституцию РФ. Однако, следует констатировать, что федеральный законодатель резко свернул работу по обсуждению реализующих Конституцию РФ законопроектов, что неизбежно повлекло за собой «негативную» реакцию как части населения, так и профессионального юридического сообщества.

¹ Юрәнец А. Бюджет, Конституция, события в мире: что рассмотрит Госдума осенью // Газета.ру. 2020. 15 сент. URL: https://gazeta.ru/politics/2020/09/15_a_13251967.shtml.

В качестве примера можно привести обсуждения в Государственной Думе РФ законопроекта об индексации пенсий работающим пенсионерам, на котором Министр финансов России А. Силуанов выступил против индексации пенсий работающим пенсионерам, назвав ее не совсем справедливой. «Человек, который получает сегодня и пенсию, и зарплату, будет получать повышенную пенсию с учетом тех надбавок, которые были приняты в период его работы, — объяснил он. — Более справедливо помогать тем, кто нуждается, кто не работает, именно этим гражданам нужна господдержка»¹. Указанное положение расходится с упоминаемым ранее положением текста Конституции РФ, в котором индексация пенсий не привязана к работе пенсионера или ее отсутствию.

Впереди еще ждут своей реализации другие многочисленные положения Конституции РФ. Касающиеся различных аспектов социальной защиты граждан и отдельных их категорий. В этой связи совершенно очевидно, что в условиях весьма непростой экономической ситуации, развитии процессов «пандемии» очень важно сохранить ту наметившуюся до принятия текста Основного закона о максимально широком обсуждении федеральных законопроектов с заинтересованными институтами гражданского общества, научным сообществом, в противном случае мы можем столкнуться с тем, что даже самую идеально оформленную текстуальную поправку можно «выхолостить» в очередной абсурд, тогда процессы негативного восприятия реализующих Конституцию РФ законопроектов будет возрастать, что в дальнейшем может привести к серьезному снижению доверия населения к роли и значению самой Конституции РФ, что неизбежно приведет к возрастаю негативной правоприменительной практики в сфере реализации положений о социальном предназначении российского государства.

¹ *Не успели* проголосовать за путинские поправки к Конституции, как их начали дезавуировать // Независимая газета. 2020. 1 нояб. URL: https://ng.ru/editorial/2020-11-01/2_8004_editorial.html?print=Y.

А. В. Чепулянис

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированный учет

Делается обзор теоретических и организационно-методических основ социально ориентированного учета как базы для формирования социального блока отчетности об устойчивом развитии хозяйствующего субъекта. В статье представлена классификация социальных показателей устойчивого развития, являющихся объектами социально ориентированного учета.

Ключевые слова: социально ориентированный учет; стратегический учет; отчетность об устойчивом развитии (интегрированная отчетность).

Отчетность в сфере устойчивого развития организации приобретает в крупных компаниях все большее значение и применение для раскрытия стратегических параметров хозяйствования. Она все чаще становится неотъемлемой частью публикуемой годовой отчетности, где фиксируются наиболее значимые финансовые и нефинансовые результаты деятельности за истекший отчетный период.

В отчетности об устойчивом развитии (интегрированного отчетности) раскрываются миссия и стратегия бизнеса, особенности бизнес-модели, показатели социального развития и интеллектуального капитала, результаты в области защиты окружающей среды и соблюдения экологических стандартов, результаты от внедрения системы менеджмента качества и «бережливого производства», показатели применения передовых и инновационных технологий в производстве продукции [6].

Таким образом, отчетность об устойчивом развитии раскрывает нефинансовую сторону хозяйственной деятельности и дает возможность взглянуть на деятельность компании не только с экономической точки зрения, но и определить уровень социальной, общественной и экологической ответственности бизнеса, уровень технологического и инновационного прогресса, что повышает открытость и инвестиционную привлекательность компании¹. Таким образом, интегрированная отчетность отражает стратегически значимые показатели и параметры хозяйствования.

¹ ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Руководство по социальной ответственности. М.: Стандартинформ, 2014.

Одним из центральных блоков интегрированной отчетности об устойчивом развитии является раскрытие параметров и показателей социального развития хозяйствующего субъекта.

Для отражения такой информации необходим специализированный учетно-аналитический механизм, который бы позволял сгенерировать массив необходимой информации для формирования социального раздела отчета об устойчивом развитии. Для этой цели в системе стратегического учета выделяется подсистема социально ориентированного учета, целью которого и является учет показателей и параметров социального развития компании, анализ и контроль реализации социальной стратегии компании.

Существует несколько подходов к организации и моделированию социально ориентированного учета в организации:

1) социально ориентированный учет как расширение и элемент управленческого учета: здесь большее внимание уделяется затратам на реализацию социальных ответственности бизнеса, определяется место таких затрат в системе калькулирования себестоимости, их классификация в целях управления социальными затратами [1; 4];

2) социально ориентированный учет как инструмент формирования отчетности об устойчивом развитии: здесь больший акцент делается на нефинансовые показатели социальной деятельности организации, которые в последствии участвуют в формировании социальной отчетности и комплексно раскрывают результаты реализации внешней и внутренней социальной политики [2; 7];

3) социально ориентированный учет как самостоятельная подсистема стратегического учета: здесь социально ориентированный учет выступает как учетно-аналитический механизм формирования массива информации о социальной жизни организации, имеющий свою методологию (технологии учета), специфические принципы, информационную базу, систему показателей и индикаторов социального развития и позиционирования организации [5].

По нашему мнению, социально ориентированный учет представляет собой комплексный элемент учетно-аналитической системы организации, обеспечивающий отражение текущих и стратегических показателей социального развития организации, а также хозяйственных операций по реализации социальной ответственности бизнеса.

Объектами для социально ориентированного учета служат результаты реализации общественно значимых проектов и внешней социальной политики, показатели социального обеспечения и развития

персонала, состояние и потенциал интеллектуального капитала организации, показатели клиенто-ориентированности бизнеса¹. Более подробно объекты учета представлены на рис. 1.

Целью социально ориентированного учета является формирование массива финансовой и нефинансовой информации о реализации социальной ответственности бизнеса, внешней и внутренней социальной политики, соответствии бизнеса социальным стандартам, и достижении стратегических социальных параметров.

Исходя из цели социально ориентированного учета видно, что его результатом является формирование двух массивов информации:

- финансовая составляющая включает информацию о финансовых результатах социальной деятельности организации: затраты на реализацию внешних и внутренних социальных проектов; затраты на мотивацию и стимулирование персонала; увеличение экономических выгод от реализации программ социальной ответственности бизнеса; финансовая результативность и экономическая эффективность реализации социальных программ и др.;

- нефинансовая составляющая включает показатели структуры персонала (гендерный и возрастной состав, соотношение рабочего и управленческого штата и др.); уровень удовлетворенности работников социальной поддержкой и системой мотивации; уровень качества продукта и сервиса; стратегические параметры и индикаторы социального развития; оценка интеллектуального капитала и потенциала организации².

Методика социально ориентированного учета включает следующие этапы:

1-й этап: первичный учет социальной информации. На данном этапе идет сбор и документирование хозяйственных операций в социальной сфере на основании внутрифирменных и внешних источников информации. На данном этапе производится регистрация и систематизация.

2-й этап: синтез полученного массива финансовой и нефинансовой информации о реализации социальной ответственности в комплексе специализированных производных отчетов и регистров социально ориентированного учета. Регистры учета в этом случае могут быть организованы в трех вариантах:

¹ ГОСТ Р ИСО 26000–2012. Руководство по социальной ответственности. М.: Стандартинформ, 2014.

² International standard «Social accountability 8000» (SAI 8000–2008). URL: http://kso-vok.com/doc/sa_8000_2008; ГОСТ Р ИСО 26000–2012. Руководство по социальной ответственности. М.: Стандартинформ, 2014.



Рис. 1. Социальные показатели устойчивого развития¹

¹ Составлено по: *Социальный кодекс* ПАО «ЛУКОЙЛ». URL: <https://lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/SocialCode>.

– социально ориентированный бухгалтерский учет: учет ведется по правилам бухгалтерского учета, хозяйственные операции отражаются в аналитических регистрах бухгалтерского учета, которые впоследствии трансформируются в финансовую и социальную отчетность [3];

– комбинированный (смешанный) социально ориентированный учет: учет социальных расходов (финансовых показателей) ведется в общей системе калькулирования, при этом в общей калькуляции выделяется отдельный блок «Затраты на социальное обеспечение и социальную ответственность. Нефинансовые показатели социально ориентированного учета учитываются обособленно в системе производных регистров;

– стратегический социально ориентированный учет: финансовые и нефинансовые показатели социального развития отражаются только в специализированных учетных регистрах и группируются в комплекс производных отчетов.

3-й этап: анализ и обоснование социальных показателей устойчивого развития хозяйствующего субъекта. На данном этапе производится анализ полученных результатов социальной деятельности организации, сопоставление их со стратегическими параметрами, производится качественная оценка эффективности и результативности социальной ответственности бизнеса, дается сравнительная характеристика социальных показателей с другими участниками рынка (отрасли), обосновывается экономическая и этико-социальная целесообразность проводимых мероприятий в социальной сфере.

4-й этап: формирование социального блока отчетности об устойчивом развитии организации и представление ее заинтересованным пользователям. Социальная отчетность представляет собой свод показателей реализации миссии и стратегических целей посредством социально ответственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Модель социально ориентированного учета представлена на рис. 2.

Социально ориентированный учет в настоящее время не имеет сложившейся методологии и является новым направлением развития учетно-аналитического обеспечения, при этом потребность в такой информации для принятия обоснованных экономических решений нарастет. Интегрированная отчетность становится дополнительным инструментом инвестиционной привлекательности бизнеса, повышает общественный интерес к деятельности компании и лояльность текущих и потенциальных клиентов, положительно влияет на конкурентоспособность и укрепляет рыночные позиции организации в отрасли.

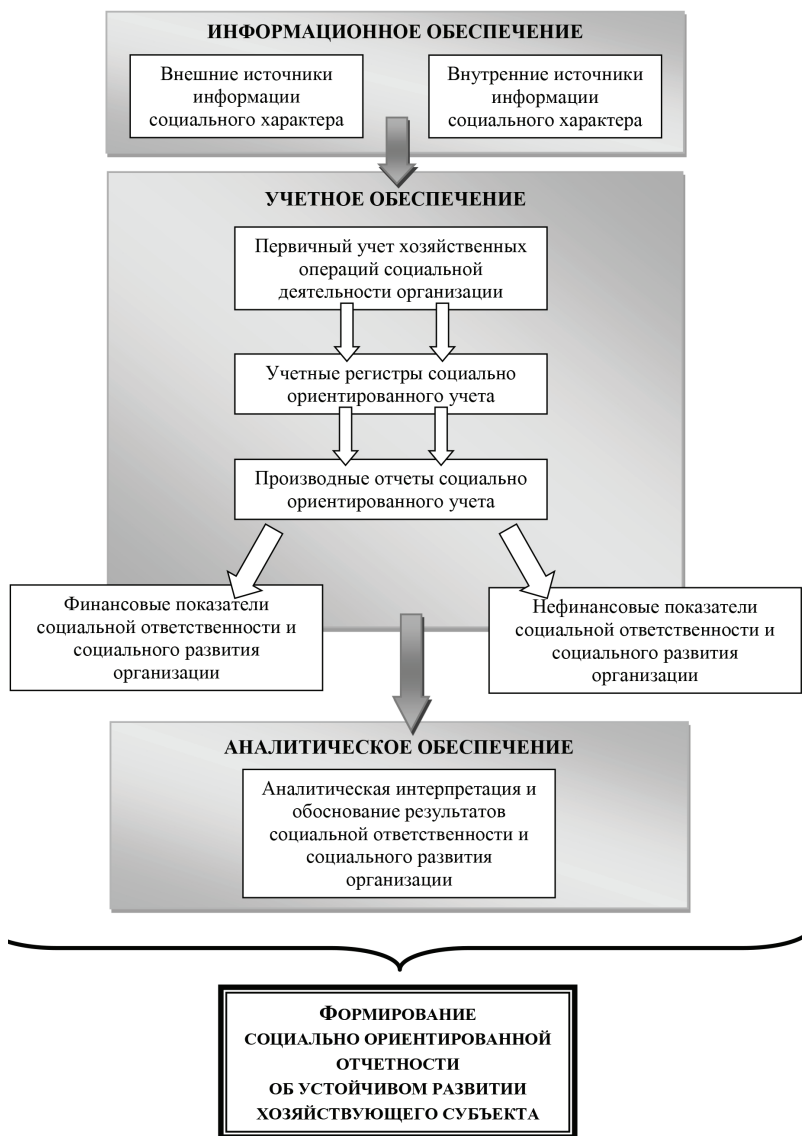


Рис. 2. Модель социально ориентированного учета

Библиографический список

1. *Корнилова А. В.* Эколого-социально-экономические индикаторы корпоративной ответственности: методика формирования // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. №2. С. 47–67.
2. *Краевский В. Н.* Социальный учет: проблемы и перспективы развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. №3. С. 108–111.
3. *Петренко С. Н., Бессарабов В. О.* Модель построения социально ориентированного бухгалтерского учета и отчетности: организационная компонента // Вестник Пермского университета. 2015. Вып. 4(27). С. 170–178.
4. *Социальная отчетность как один из инструментов оценки социальной ответственности компаний / Л. А. Бердина, С. В. Ли, А. А. Матвеев и др.* // Всероссийский журнал научных публикаций. 2013. №3(18). С. 30–34.
5. *Чепулянис А. В., Бороненкова С. А.* Теоретико-методические основы стратегического учета и анализа затрат. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
6. *Ярыш А. А.* Информационное обеспечение в области социальной ответственности бизнеса: проблемы и развитие // Вестник финансового университета. 2017. Т. 21, №3. С. 123–128.
7. *Gerasimenko O.* Social accounting and non-financial reporting as instruments of social responsibility implementation // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2013. №3. С. 39–43.

С. В. Поведишникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Методологические и методические проблемы формирования социальной отчетности российских компаний

Социальная отчетность организации дает достаточно большой объем информации о социально ориентированных инициативах компании, о величине социально ориентированные инвестиций. В статье анализируется содержание социальных отчетов крупных российских компаний, на основе чего делается вывод о методологических и методических проблемах формирования социальной отчетности.

Ключевые слова: устойчивое развитие; социальная отчетность; показатели социальной отчетности.

Социальная ответственность бизнес-сообществ за влияние своей деятельности на территории присутствия проявляется посредством социально ориентированных инвестиций, информация о которых представляется в социальных отчетах компании. В настоящее время существует достаточно много нормативных документов,

регламентирующих состав социальной отчетности. К ним относятся Международный стандарт ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», Международный стандарт AA1000 AS «Глобальная инициатива в области отчетности, Проект по отчетности Всемирного совета деловых кругов по вопросам устойчивого развития», SA 8000 «Система менеджмента социальной ответственности», GRI (The Global Reporting Initiative), Российские стандарты КСО.

Руководство по социальной ответственности ISO 26000 было выпущено Международной организацией по стандартизации (ИСО) в 2010 г. Достоинством данного стандарта является то, что в нем даются точные определения таким понятиям, как «устойчивое развитие», «социальная ответственность», «сообщество»

Стандарт социальной отчетности компаний AA1000 AS разработан британским Институтом социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability) в 1999 г.

GRI Standards — включает 36 стандартов, разделенных на четыре серии: 100, 200, 300 и 400. Наиболее часто используются стандарты серии 100, которые применимы для всех организаций, формирующих социальные отчеты.

Среди российских стандартов следует выделить национальный стандарт Торгово-промышленной палаты РФ «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ» и стандарт Всероссийской организации качества «Социальная ответственность организации. Требования» ВОК-КСО-2007. Разработаны также региональные стандарты по корпоративной социальной ответственности, например, «Методика оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций Саратовской области», «Стандарт корпоративной социальной ответственности предприятий Воронежской области» и др.

При составлении социальных отчетов российские компании чаще всего руководствуются стандартами GRI и AA1000 AS, «национальные стандарты не получили широкого распространения в российской практике» [9].

Отечественные предприятия используют различные формы представления информации о своей социальной активности: публикуют отдельные отчеты о вкладе в устойчивое развитие, на сайтах компаний размещается информация о социальных инициативах, мероприятиях в области экологической безопасности [5].

Анализ международных и отечественных стандартов КСО, а также социальных отчетов отечественных компаний позволил выявить методологическую проблему, которая заключается в некорректном понимании таких терминов как «устойчивое развитие» и «сообщество». В соответствии с Международным стандартом ИСО 26000:2010 под устойчивым развитием понимается «удовлетворение потребностей общества с учетом экологических ограничений планеты и способностью будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Социально ответственные компании участвуют в жизни сообщества на территории своего присутствия. Международный стандарт ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» определяет понятие «сообщество» как «место постоянного проживания или поселения, расположенное в непосредственной территориальной близости от площадок организации или в пределах территории, на которую распространяется воздействие организации».

Таким образом, социальный отчет — это публичный инструмент информирования общества о вкладе компании в устойчивое развитие сообщества. Важнейшим элементом участия компании в жизни сообщества являются социально ориентированные инвестиции. В соответствии с международным стандартом ИСО 26000:2010 «социальные инвестиции имеют место, когда организации инвестируют свои ресурсы в инициативы и программы, нацеленные на улучшение социальных аспектов жизни сообщества».

В научных работах, посвященных вопросам социальной ответственности и социальной отчетности, как правило, понятие «социальная отчетность» отождествляется с понятием «нефинансовая отчетность» [1; 4; 7; 8], что на наш взгляд, является неправомерным. «В нефинансовой отчетности организации должна быть представлена информация о проведенных мероприятиях, направленных на улучшение социального положения своих работников, а в социальной отчетности необходимо отражать информацию о мероприятиях, направленных на устойчивое развитие, то есть на улучшение жизни сообщества, например, города Екатеринбург. Следуя рекомендациям международного стандарта ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности», социальный отчет должен включать три раздела: экономическое развитие, экологическая безопасность, социальное развитие» [6].

Анализ социальных отчетов российских компаний позволил выявить ряд недостатков:

1) очень большой объем информации. По своему объему социальные отчеты составляют в среднем 200–300 стр.;

2) сложность восприятия информации. Социальные отчеты перегружены специфическими отраслевыми показателями и терминами, что требует специальной подготовки пользователя и не дает возможности сравнивать социальные отчеты компаний разных отраслей народного хозяйства;

3) отсутствие разграничения между нефинансовыми показателями деятельности предприятия и социально ориентированными инвестициями.

Например, в «Отчете о деятельности в области устойчивого развития» ОАО «РЖД» выделены пять разделов: Экономическое влияние, Эффективное управление, Экономическая устойчивость, Экологическая безопасность, Социальная стабильность.

На наш взгляд, социально ориентированными показателями являются:

1) в разделе «Экономическое влияние»:

- доля ОАО «РЖД» в валовом внутреннем продукте;
- доля ОАО «РЖД» в транспортной системе России;

2) в разделе «Экономическая устойчивость»:

- уплата налогов и взносов;

3) в разделе «Экологическая безопасность»:

– охрана окружающей среды (здесь отражены такие социально-значимые показатели, как снижение выбросов вредных веществ в атмосферу от стационарных источников, снижение сбросов загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, увеличение доли вовлечения отходов производства в хозяйственный оборот);

4) в разделе «Социальная стабильность»:

- возрастной и гендерный состав персонала;
- динамика заработной платы;
- отношение стандартной заработной платы начального уровня к установленной минимальной заработной плате;
- количество объектов культуры на балансе предприятия (на балансе ОАО «РЖД» числится 63 объектов культуры: домов, дворцов и клубов культуры железнодорожников);
- количество объектов социальной сферы (комплекс объектов социальной инфраструктуры ОАО «РЖД» включает 315 объектов, в том числе: 96 объектов культуры (включая музеи, мемориальные комплексы, памятники, всего 37 ед.), 84 объекта спорта, 65 детских

оздоровительных лагерей, 33 санатория-профилактория, 37 баз отдыха);

– количество клубных формирований и численность занимающихся (на объектах культуры ОАО «РЖД» функционируют 1,1 тыс. клубных формирований, в которых занимаются около 32,5 тыс. чел., из них 27,0 тыс. — железнодорожники и члены их семей);

– благотворительная деятельность (оказание помощи людям с ограниченными возможностями здоровья, восстановление историко-архитектурных памятников, оказание помощи профильным университетам и колледжам, поддержка в области развития физкультуры, детского и массового спорта).

На наш взгляд, содержание раздела «Экологическая безопасность» не в полной степени соответствует его смысловой нагрузке. Данный раздел включает четыре подраздела, а именно: Охрана окружающей среды, Ресурсосбережение и энергоэффективность, Энергоемкость производственной деятельности ОАО «РЖД», Бережливое производство. Только подраздел «Охрана окружающей среды» отвечает пониманию экологической безопасности. Другие три подраздела (ресурсосбережение, энергоемкость, бережливое производство) больше характеризуют эффективность производства, а не экологическую безопасность. В связи с этим справедливым, на наш взгляд, является мнение Д.Н. Верзилина и других авторов, что показатели экологической эффективности «должны обеспечивать отражение взаимосвязи уровня потребления природного ресурса с объемами производства и величиной добавленной стоимости по видам экономической деятельности» [2].

Другой пример. Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром нефть» включает следующие разделы:

- о компании;
- стратегия устойчивого развития;
- управление в сфере устойчивого развития и взаимодействие с заинтересованными сторонами;
- развитие кадрового потенциала;
- производственная и экологическая безопасность;
- региональная политика и развитие местных сообществ.

Социально ориентированные показатели представлены в разделе «Стратегия устойчивого развития». К ним можно отнести: численность работников, налоговые платежи, социальные инвестиции в млн р. и инвестиции в охрану окружающей среды в млн р. В целом,

анализируя предоставленную информацию, можно сделать вывод, что Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром нефть» в основном имеет декларативный характер, недостаточно подтвержденный конкретными цифрами. Например, отмечено, что Компания реализует «Программу социальных инвестиций «Родные города», главной целью которой является системный рост качества жизни в регионах деятельности Компании. Благодаря реализации этой программы произошли позитивные изменения в десятках субъектов Российской Федерации, где активные жители получили возможность для реализации актуальных социальных инициатив. За пять лет в рамках программы «Родные города» в 35 регионах было реализовано более 2 тыс. проектов, в которые инвестировано свыше 20 млрд р.».

Также следует отметить, что «концепция корпоративной социальной ответственности из-за отсутствия достаточной мотивации и наличия исторически преобладающей роли государства во взаимоотношениях с различными бизнес-структурами развивается медленно» [3].

Социальные отчеты должны размещаться, в первую очередь, в местных печатных изданиях и на местных интернет-сайтах для широкого круга членов сообщества, поэтому информация должна быть максимально простой и доступной для восприятия.

Библиографический список

1. *Авилова М. Г.* Корпоративная социальная ответственность в России: тенденции, проблемы, решения // Концепт. 2016. Т. 34. С. 1–5.
2. *Верзилин Д. Н., Максимова Т. Г., Антохин Ю. Н.* Социально-экономические и экологические показатели состояния эколого-экономических объектов: генезис и развитие // Общество: политика, экономика, право. 2017. № 1. С. 50–53.
3. *Кадникова О. В., Лобков Г. Р.* Современное состояние корпоративной социальной ответственности в России и Германии // Лидерство и менеджмент. 2018. Т. 5, № 3. С. 105–114.
4. *Кузубов С. А., Даниленко Н. И., Демчук О. Н.* Корпоративная социальная ответственность как предмет исследования в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 17(359). С. 48–59.
5. *Николаев Н. А.* Корпоративная социальная отчетность: проблемы повсеместного внедрения // Вестник СПбГУ. 2017. № 1. С. 501–509.
6. *Поведишиникова С. В.* Социальная отчетность организации как инструмент устойчивого развития сообщества // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 19–20 ноября 2019 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. С. 151–156.
7. *Соловей Т. Н.* Формирование финансовой отчетности социально активной фирмы: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014.

8. *Фатеева Т.Н., Лесина Т.В.* Нефинансовая отчетность как инструмент формирования положительного имиджа организации // *Науковедение*. 2015. Т. 7, №4. С. 1–11. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/57EVN415.pdf>.

9. *Фищук Е.Н.* Популярные международные стандарты оценки социальной ответственности предприятий и их российские аналоги // *IN SITU*. 2017. №4. С. 35–38.

М. А. Комбаров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовые способы повышения эффективности социально ориентированного инвестирования

В настоящее время социально ориентированное инвестирование, осуществляемое в нашей стране, не может полностью решить все имеющиеся проблемы, а следовательно, не обеспечивает достойное качество жизни всех ее граждан. Установлению причин такого обстоятельства и поиску возможных путей его устранения посвящена данная статья.

Ключевые слова: регион; дифференциация; социально-экономическое развитие; уровень; бюджетные средства; нецелевое использование.

Под социально ориентированным инвестированием следует понимать вложение финансовых ресурсов для решения различных социальных проблем, улучшения социального климата, ослабления социальной напряженности, удовлетворения социальных потребностей как отдельных индивидов или категорий граждан, так и общества в целом. Примером такого инвестирования может выступать осуществление расходов всеми бюджетами бюджетной системы нашей страны, поскольку определенную социальную направленность имеет каждый их вид, указанный в п. 3 ст. 21 БК РФ.

Конечной целью осуществления этих расходов служит повышение уровня и качества жизни российских граждан, индикативным показателем достижения которой выступает ускорение темпов роста экономики. Та картина, которая наблюдается в нашей стране сегодня, заставляет сделать вывод о недостаточной эффективности социально ориентированного инвестирования, поскольку оно не может нивелировать ряд обстоятельств, препятствующих такому росту, одним из которых является высокая дифференциация входящих в состав России регионов по уровню и темпам социально-экономического развития [1, с. 165].

Данная проблема является весьма актуальной и поэтому вызывает интерес у многих экономистов, в том числе у зарубежных. Так,

сотрудники Всемирного банка, М. Буссоло, М.Э. Давалос, В. Пераджине, Р. Сундарам и др., отмечают, что уровень жизни в одних российских регионах соответствует уровню жизни, характерному для высоко развитых стран, в то время, как другие по данному показателю почти не опережают отсталые [7, р. 76]. Среди отечественных исследователей грешно не упомянуть кандидата экономических наук, Д.И. Усманова, который, еще будучи аспирантом, присвоил неравномерности пространственного развития нашей страны статус основной причины всех проблем отечественной экономики [5, с. 477], а совместно с профессором, С.Н. Растворцевой, определил, что ежегодные экономические потери, являющиеся следствием данного обстоятельства, могут достигать 3 % от объема ВВП [3, с. 17]. Позицию Д.И. Усманова и С.Н. Растворцевой полностью разделяет В.С. Федоляк, считающий дифференциацию социально-экономического развития регионов России способной привести к дестабилизации единого экономического пространства и вызвать кризисные явления [6, с. 19], и ряд других экономистов.

Числовым параметром, отражающим уровень социально-экономического развития того или иного региона нашей страны, служит рейтинг его социально-экономического положения (далее — РСЭП), значение которого колеблется в промежутке от 0 до 100 пунктов. Это значение ежегодно рассчитывается для всех 85 регионов экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» на основе 18 их характеристик, к которым относятся объем производства товаров и услуг (общий и на одного жителя), доля прибыльных предприятий, уровень бедности, безработицы, младенческой смертности, и смертности лиц трудоспособного возраста, ожидаемая продолжительность жизни про рождении и др. Результаты расчета данного показателя за 2019 г. представлены в табл. 1.

Из таблицы видно, что по итогам 2019 г. высокоразвитыми в социально-экономическом плане были признаны 24 российских региона, средним уровнем социально-экономического развития охарактеризовались 53 субъекта и группу аутсайдеров по анализируемому параметру составили 8 регионов нашей страны. Подобное положение дел, наблюдавшееся и в предыдущие годы, объясняется тем, что на территории России находятся несколько регионов, обладающих весомыми конкурентными преимуществами, имеющими исторические корни, над другими ее субъектами, а также несколько регионов, характеризующихся неблагоприятным климатом, плохой транспортной доступностью и другими недостатками, устранить которые не представляется возможным.

РСЭП российских регионов по итогам 2019 г.

Значение РСЭП	Количество регионов	Регионы
Регионы с высоким уровнем социально-экономического развития		
90–100	0	–
80–89	2	г. Москва, г. Санкт-Петербург
70–79	3	ХМАО-Югра, Московская область, Республика Татарстан
60–69	9	ЯНАО; Краснодарский, Красноярский края; Республика Башкортостан; Свердловская, Ленинградская, Тюменская, Самарская, Нижегородская области
50–59	10	Пермский край; Ростовская, Челябинская, Белгородская, Сахалинская, Воронежская, Кемеровская, Иркутская, Новосибирская, Липецкая области
Регионы со средним уровнем социально-экономического развития		
40–49	21	Ставропольский, Приморский, Алтайский, Хабаровский края; Республики Саха (Якутия), Крым, Коми; Удмуртская Республика; Оренбургская, Тульская, Вологодская, Волгоградская, Омская, Саратовская, Курская, Мурманская, Калининградская, Рязанская, Ярославская, Владимирская области
30–39	18	Республики Дагестан, Мордовия; Чувашская Республика; Ненецкий автономный округ; Тверская, Астраханская, Брянская, Ульяновская, Томская, Архангельская, Амурская, Кировская, Тамбовская, Пензенская, Смоленская, Ивановская, Орловская, Новгородская области
20–29	14	г. Севастополь; Забайкальский, Камчатский края; Республики Карелия, Марий Эл, Адыгея, Бурятия, Хакасия; Чеченская, Кабардино-Балкарская Республики; Костромская, Псковская, Курганская, Магаданская области
Регионы с низким уровнем социально-экономического развития		
10–19	8	Еврейская автономная область; Чукотский автономный округ; Республики Северная Осетия — Алания, Калмыкия, Ингушетия, Тыва, Алтай; Карачаево-Черкесская Республика
0–9	0	–

Безусловно, каждый регион нашей страны, как высокоразвитый, так и отстающий в развитии, стремится улучшить свое социально-экономическое положение. Однако, рассматривая значения их РСЭП за 2018 г. и сравнивая эти значения с показателями, полученными экспертами «РИА Рейтинг» по итогам 2019 г. легко заметить, что некоторые субъекты продемонстрировали снижение указанной величины.

Это свидетельствует о наличии определенных факторов, тормозящих их социально-экономическое развитие. Вывод о том, что именно относится к таким факторам, можно сделать, изучив результаты деятельности региональных контрольно-счетных органов, которые на регулярной основе выявляют случаи, когда получатели «социально ориентированных инвестиций» направляют эти средства не по их целевому назначению. Подобные действия, согласно ст. 306.4 БК РФ, являются бюджетными нарушениями, а по своей правовой природе, в зависимости от неправомерно израсходованной суммы, могут быть как административными правонарушениями, так и преступными деяниями, но в любом случае не могут не оказывать отрицательного влияния на анализируемый показатель [2, с. 246]. В табл. 2 представлена информация о значении и динамике РСЭП для 18 регионов России за 2018–2019 гг., а также об объемах нецелевого использования бюджетных средств на их территориях.

Таблица 2

Нецелевое расходование бюджетных средств в некоторых регионах России в 2018–2019 гг. и динамика их РСЭП

Регион	РСЭП		Сумма, млн р.		Динамика	
	2018	2019	2018	2019	РСЭП	Сумма, млн р.
ХМАО–Югра	78,398	77,763	0,50	7,90	-0,653	7,40
Свердловская область	67,910	69,278	35,37	0,21	1,368	-35,16
Ленинградская область	63,472	64,633	0,00	0,00	1,161	0,00
Республика Башкортостан	62,695	60,505	12,80	90,80	-2,190	78,00
Иркутская область	49,690	51,251	18,14	3,91	1,561	-14,23
Оренбургская область	48,810	49,409	9,84	4,21	0,599	-5,63
Омская область	45,157	45,883	9,66	7,22	0,726	-2,44
Саратовская область	44,794	45,208	0,00	0,00	0,414	0,00
Хабаровский край	39,973	41,622	26,20	3,40	1,649	-22,80
Рязанская область	39,963	40,472	0,00	0,01	0,509	0,01
Томская область	38,833	38,391	6,70	15,40	-0,442	8,70
Ивановская область	29,795	30,896	2,61	0,06	1,101	-2,55
Новгородская область	30,095	30,806	0,75	0,00	0,711	-0,75
Орловская область	29,447	30,220	4,10	3,50	0,773	-0,60
Республика Карелия	26,564	28,983	41,97	0,49	2,419	-41,48
Республика Бурятия	26,541	27,889	12,70	3,52	1,348	-9,18
Магаданская область	24,760	25,683	2,68	3,98	0,923	1,30
Республика Алтай	13,814	13,710	0,40	6,60	-0,104	6,20

Представленная в таблице выборка включает в себя регионы практически из всех групп по уровню их социально-экономического развития, о которых было сказано выше. При ее рассмотрении довольно легко заметить обратную зависимость между абсолютной динамикой значения РСЭП данных регионов и суммы бюджетных средств, использованных не по целевому назначению на их территориях. Подтвердить такой факт позволяет регрессионный анализ этих параметров, проводимый с помощью программы MS Excel. По результатам выполнения данной процедуры можно построить эконометрическую модель, которая имеет следующий вид:

$$Y=0,589-0,039 \times X,$$

где Y — абсолютное изменение РСЭП; X — абсолютное изменение годового объема неправомерно использованных бюджетных средств.

О пригодности модели (1) для прогнозирования говорят такие ее свойства, как: а) значение множественного R , равное 0,909; б) равные нулю P -значения и значимость F ; в) соответствие всем условиям Гаусса — Маркова. Данная модель показывает, что при стабильном из года в год объеме нецелевого использования бюджетных средств значение РСЭП будет ежегодно расти, в среднем, на 0,589 пункта, а увеличение или уменьшение этого объема на 1 млн р. притормозит или ускорит указанную динамику на 0,039 пункта.

Таким образом, нецелевое использование бюджетных средств является фактором, препятствующим социально-экономическому развитию российских регионов, что обуславливает необходимость ужесточения борьбы с ним. Для решения этой задачи, прежде всего, следует модифицировать действующую законодательную базу, а именно:

– дополнить ст. 4.6 КоАП РФ ч. 2 следующего содержания:

«Лицо, которому назначено административное наказание за совершение правонарушения, предусмотренного ст. 15.14 настоящего кодекса, считается подвергнутым административному наказанию со дня вступления в законную силу постановления об его назначении до истечения трех лет со дня окончания исполнения данного постановления»;

– в абзаце 2 ст. 15.14 КоАП РФ слова «от 20 до 50 тыс. р.» заменить словами «от 40 до 75 тыс. р.», слово «или» заменить словом «и»;

– дополнить ст. 15.14 КоАП РФ ч. 2 следующего содержания:

«Повторное совершение должностным лицом административного правонарушения, предусмотренного настоящей статьей, наказывается штрафом в размере от 75 до 100 тыс. р. и дисквалификацией на срок от 2 до 3 лет»;

– абзац 2 ст. 285.1 и абзац 2 ст. 285.2 УК РФ изложить в следующей редакции: «наказывается штрафом в размере от 400 до 800 тыс. р.» или в сумме заработной платы либо иного дохода осужденного за период от двух до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, или лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет»;

– абзац 4 ст. 285.1 и абзац 4 ст. 285.2 УК РФ изложить в следующей редакции: «наказывается лишением свободы на срок от трех до шести лет с пожизненным лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью»;

– в примечании к ст. 285.1 УК РФ слова «1,5 млн р.» заменить словами «500 тыс. р.», слова «7,5 млн р.» заменить словами «3 млн р.».

Также для совершенствования указанной выше борьбы целесообразно привлечь к участию в ней Банк России. От данного органа требуется принятие нормативно-правового акта, который сделает недоступными услуги кредитных организаций для лиц, признанных виновными в нецелевом использовании бюджетных средств, на протяжении определенного периода времени после исполнения (отбытия) ими наказания. Его длительность будет равна: а) 1 год в случае привлечения данных лиц к административной ответственности; б) 2 года в случае признания их виновными по ч. 1 ст. 285.1 или ч. 1 ст. 285.2 УК РФ; в) 3 года при назначении им наказания по ч. 2 ст. 285.1 или ч. 2 ст. 285.2 УК РФ.

Адекватность подобных мер объясняется тем, что препятствие социально-экономическому развитию регионов, а следовательно, снижение эффективности социально ориентированного инвестирования — это не единственные негативные последствия рассматриваемых действий. Помимо них, они также способны вызвать рост масштабов теневого сектора экономики, а по мнению профессора, В.И. Самарухи, и кандидата экономических наук, И.В. Деревцовой, могут привести к всплеску инфляции [4, с. 133], что, в свою очередь, всегда наносит существенный ущерб благосостоянию практически всех граждан нашей страны.

Библиографический список

1. Мидов А. З. Дифференциация регионов России по уровню стратегических конкурентных преимуществ: методологические подходы и стратегический анализ // Управленческое консультирование. 2018. № 7(115). С. 165–173.
2. Овчинникова И. В., Серова Т. Е. Нецелевое использование бюджетных средств // Поколение будущего: взгляд молодых ученых — 2015: материалы Междунар. молодеж. науч. конф. (19–20 ноября 2015 г.). Курск, 2015. С. 246–248.
3. Растворцева С. Н., Усманов Д. И. Оценка влияния факторов глобализации на социально-экономическое неравенство регионов России. Белгород, 2015.
4. Самаруха В. И., Деревцова И. В. Государственный финансовый контроль в Российской Федерации: учеб. пособие. Иркутск: Изд-во БГУ, 2018.
5. Усманов Д. И. Неравенство социально-экономического развития регионов России // European Social Science Journal. 2014. № 5–1(44). С. 476–480.
6. Федоляк В. С. Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития сквозь призму базовых теорий региональной экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. Т. 19, № 1. С. 16–20.
7. *Toward a New Social Contract: Taking On Distributional Tensions in Europe and Central Asia* / M. Bussolo [etc.]. Washington, DC: World Bank, 2019.

А. В. Титова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Нефинансовая отчетность как фактор инвестиционной привлекательности организации

Проанализированы основные тенденции нефинансовых показателей отчетности. Мировая экономика стремительно меняется — вектор развития переходит от экономической результативности к устойчивому развитию. Нефинансовая отчетность в этом контексте приобретает все большее значение.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность; социально ориентированный бухгалтерский учет.

В свете социального инвестирования все большую актуальность приобретают показатели, отражающие не только финансовую, но и социальную привлекательность организации.

Нефинансовая отчетность позволяет обеспечить прозрачность показателей компании, повышать ее репутацию и увеличить степень доверия к организациям. На сегодня все крупные компании включают в публичные отчеты показатели социальной, экологической деятельности, а также отчеты об устойчивом развитии.

В европейском сообществе в последнее десятилетие происходит переориентация экономики, основанной на этических нормах ведения деятельности. По итогам исследования PriceWaterhouseCoppers 2018 года большинство из анализируемых компаний (470 компаний из 17 стран мира с общим доходом в 9,4 млрд долл.) назвали три глобальные цели устойчивого развития: изменение климата, достойная работа и экономический рост, ответственное потребление и производство (в России данное направление именуется бережливым производством) [3]. С точки зрения устойчивого развития формирование нефинансовой отчетности, которая учитывает данные цели, является приоритетным направлением. Тем самым, компании не ограничиваются только экономическим развитием, но и расширяют собственную ответственность перед обществом и будущими поколениями.

Таким образом, представленные отчеты отвечают требованиям прозрачности, несут публичный характер и позволяют инвесторам получить полную информацию о компании и оценить не только экономические риски, но и сопоставить ценностные компоненты с личными ценностями.

Применение принципов устойчивого развития требует крупных инвестиций, что отражается и на финансовом рынке: появились совершенно новые формы и источники финансирования — разумные и устойчивые инвестиции (smart and sustainable investment). Оценка компании для капиталовложений включает мониторинг помимо экономических, социальные и экономические показатели. Следует отметить, что в настоящее время отсутствует единая система стандартов данных показателей. Методика создания показателей устойчивого развития представлена стандартами SASB (Sustainability Accounting Standards Board), концепцией интегрированной отчетности (IIRC) и GRI (Global Reporting Initiative), при этом они отражают различные подходы к формированию нефинансовой отчетности [1, 2, 3].

Методики SASB включают показатели по важнейшим факторам устойчивого развития (экологическим, управленческим и социальным) по отраслям, учитывающие их особенности в долгосрочной перспективе. Также данные стандарты позволяют отразить инвестиционную привлекательность компаний, поэтому в настоящее время их применяют более чем в 170 странах мира¹. Некоторые компании применяют несколько стандартов одновременно, что позволяет сделать отчетность более прозрачной и аналитичной.

¹ *Sustainability* Accounting Standards Board. URL://<https://sasb.org>.

Методы составления интегрированной отчетности не предполагают наличие ключевых показателей эффективности или методов их расчета и измерения. Совет по интегрированной отчетности устанавливает основные принципы и элементы интегрированного отчета, построение которого основывается на фундаментальных концепциях, адаптированных индивидуально.

В России процесс перехода к нефинансовой отчетности начался после 2000 гт. Впервые Индексы корпоративной устойчивости, ответственности и открытости (Индексы устойчивого развития) были опубликованы Российским союзом промышленников и предпринимателей в 2014 году и составляются в настоящее время ежегодно.

На законодательном уровне в России поддержка осуществляется со стороны Правительства РФ, которое в 2017 году приняло Концепцию развития публичной нефинансовой отчетности (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.05.2017 №876-р). Нефинансовые отчеты отражаются в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов, где на начало 2019 года были внесены отчеты 176 компаний в количестве 924, для сравнения на сегодняшний день в базе данных проекта corporateregister.com зарегистрировано 16 403 компании, опубликовавшие 98 854 нефинансовых отчета [3]. Тем не менее перечень экологических и социальных индикаторов расширяется, все больше компаний стремятся включить нефинансовые показатели в отчетность, организации стремятся построить эффективную всестороннюю учетно-аналитическую систему, способную отразить необходимые показатели.

Инвесторы, анализируя отчетность, также сопоставляют ее с собственными ценностями, что не может отражаться только в финансовой отчетности. Необходимость формировать отчетность и учетно-аналитическую систему в соответствии с современными вызовами — первоочередная задача крупных компаний, представляющих публичную отчетность.

Система бухгалтерского учета в большинстве современных компаний не учитывает возможности формирования социальных показателей.

Ряд исследователей выделяет социально ориентированный учет как составляющую часть системы управленческого учета. По мнению автора, данная система должна рассматриваться как отдельный элемент учетно-аналитической системы вследствие использования других нефинансовых показателей. Финансовый учет и управленческий бухгалтерский учет имеют единую базу, их показатели во многом схожи: управленческий учет носит агрегированный характер, у них разные задачи

и цели, но их источники одинаковы. Наиболее разностороннее исследование по социально ориентированному учету представили С. Н. Петренко и В. О. Бессарабов, которые выделили три модели построения такой системы учета. В данном случае каждая из моделей имеет свои преимущества и недостатки, но выполняет основную задачу — повышения качества информационного обеспечения управления [4].

Социально ориентированный учет является составной частью системы управленческого учета и отчетности, поскольку служит базой для принятия управленческих решений и основой устойчивого развития. В то же время данный вид учета имеет ряд нефинансовых показателей, относящихся к системе стратегического учета.

Система интегрированных социальных показателей отчетности отражает связь экономических субъектов с обществом в рамках развития социально ориентированной экономики [5].

Вызовом для учетно-аналитической системы является появление новой концепции нефинансового учета, который учитывает интеграционные показатели, связанные с экологической и социальной составляющей деятельности организаций. В рамках существующей парадигмы, когда оценка деятельности компании происходит в основном с точки зрения экономической результативности, нефинансовая отчетность рассматривается как дополнение к финансовой.

Становление социально ориентированного общества, где основными ценностями являются морально-этические нормы, духовные и нравственные несомненным образом будут менять представления не только об общественном укладе, но и на экономических отношениях. Что может в скором будущем переориентировать экономику с позиции прибыльности на социальные показатели.

В данном контексте трансформируется подход к учетно-аналитическому обеспечению, который будет предоставлять информацию для нефинансового учета, что позволит интегрировать системы и создать новую модель социально ориентированного учета.

В инвестиционные стратегии включаются нефинансовые показатели, которые также анализируются в кредитном и инвестиционном анализе — их непредставление снижает рейтинг и увеличивает риски компании. Формирование нефинансовой отчетности в некоторых случаях вызвано внешними факторами — требованиями бирж, стремлением организаций к достижению целей устойчивого развития, которое синхронизируется с развитием общества и следование общественным интересам.

Таким образом, трансформируется учетно-аналитическая система, что влияет как на учетные функции организаций, так и на новые методики аналитического инструментария.

Библиографический список

1. *Евдокимов В. В., Грицишен Д. А., Грищенко О. О.* Принципы GRI в системе отчетности устойчивого развития // *Международный бухгалтерский учет*, 2013. № 22(268). С. 44–53.
2. *Ефимова О. В.* Формирование отчетности об устойчивом развитии: этапы и процедуры подготовки // *Учет. Анализ. Аудит*. 2018. № 5(3). С. 40–53.
3. *Нефинансовая отчетность в России и в мире: цели устойчивого развития — в фокусе внимания: аналитический обзор за период 2017–2018 гг.* / Е. Н. Феоктистова, Л. В. Аленичева, Г. А. Копылова и др. М.: РСПП, 2019.
4. *Петренко С. Н., Бессарабов В. О.* Модель построения социально ориентированного бухгалтерского учета и отчетности: организационная компонента // *Вестник Пермского университета. Экономика*. 2015. № 4(27). С. 170–178.
5. *Сенаторова Е. А.* Нефинансовая отчетность: международный контекст, российская практика // *Journal of Corporate Finance Research / Корпоративные финансы* 2018. Т. 12. № 3. С. 81–92

О. В. Мустафина, Н. С. Нечухина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Дефиниции и классификации доходов в контексте социально ориентированного инвестирования

В статье представлены результаты теоретического исследования дефиниций и классификаций доходов как наиболее значимой экономической категории, обеспечивающей процесс развития и результативность деятельности предприятий. Особую актуальность данный вопрос приобретает по отношению к социально ориентированному инвестированию, целью которого выступает не только и не столько получение прибыли (дохода), сколько достижение иного полезного эффекта в виде положительных социальных изменений, снижения негативного воздействия на окружающую среду, решения социальных проблем и др. Экономическая категория доходов находится в центре дискуссионных обсуждений как собственников бизнеса, учетно-аналитических работников, так и научных деятелей.

Ключевые слова: доходы; социально ориентированное инвестирование, МСФО; учетно-аналитическое обеспечение.

В настоящее время вопросы инвестиций в социально ориентированные проекты имеют приоритетное значение. Как правило, социально ориентированные инвестиции трактуются в широком смысле слова

«инвестирование в человеческий капитал» [5]. С экономической точки зрения — это инвестиционные вложения, цель которых оценивается позициями:

во-первых, достижением экономического результата (прибыли/дохода);

во-вторых, наличием социального результата (повышение качества жизни);

в-третьих, экономические выгоды и социальные эффекты.

Таким образом, социально ориентированные инвестиции — это вложения, которые могут осуществляться для достижения самых различных, по своему характеру целей, не обусловленных исключительно извлечением прибыли (дохода).

В законодательстве и юридической науке, также отсутствует единый подход относительно понятия «инвестиционная деятельность», имеющего важнейшее значение для эффективного правового регулирования инвестиционных процессов, в том числе в сфере социально ориентированного инвестирования. Так, Законом об инвестиционной деятельности под инвестиционной деятельностью понимается: вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций (п. 2 ст. 1). В Законе об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, инвестиционная деятельность определяется как: вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ст. 1).

Для оценки результативности инвестиционных вложений в социально ориентированные проекты, возникает необходимость грамотного построения учетно-аналитического обеспечения доходов (прибыли). Доходы являются объектом научных исследований и предметом дискуссий в научном сообществе. В практике учетно-аналитической работы — это учетно-экономическая категория, которая является центром ответственности и финансового управления [10]. С позиций учета, экономики и финансового управления доходам определено их центральное место, что обусловлено механизмом функционирования предприятий. Особое внимание к дефиниции «доходов» проявляют собственники бизнеса, так как именно от величины доходов зависит их благосостояние [1; 7]. Теоретические и практические исследования в области управления доходами предприятия находятся в центре особого внимания. Анализ литературных источников [2; 3; 4], позволяет авторам сделать вывод, что в некоторых ситуациях возникают

разнотечения в аналитических суждениях — это обуславливается использованием различных методологических подходов к учету и анализу доходов.

Все выше изложенное дает основание авторам рассуждать о необходимости развития общих имеющихся методик, их переосмысления и развития новых направлений, соответствующих развитию научной экономической мысли и условиям развития социально-экономической среды, по средствам минимизации финансовых рисков и формирования неполноценной аналитической информации о доходах для обоснования управленческих решений [12].

Обсуждение дефиниции «доходов», как объекта учетно-аналитического обеспечения социально ориентированного инвестирования, необходимо начать с выработки теоретических подходов и выявления их существенных особенностей. Доходы являются источником существования любого предприятия, при этом имеется уверенность в том, что доходы — это источник реализации социально ориентированных проектов, что достигается благодаря созданию рабочих мест, социальных гарантий (заработная плата), перечислению налоговых обязательств в бюджет. Следовательно, без доходов «... нет прибылей, без прибылей нет предприятия» [9] и невозможна реализация социально ориентированных проектов. Первостепенным является тот факт, что учетно-аналитические работники под доходом понимают: «...результат хозяйственной деятельности собственника, увеличивающий сумму принадлежащих ему ценностей» [6; 8]. Авторы придерживаются позиции, что современная теория учетных наук и учетно-аналитическое обеспечение отвечают потребностям бизнеса, что позволяет с достаточной уверенностью участвовать в реализации социально ориентированных проектов, используя возможности для получения различной учетно-аналитической информации о доходах и расходах в целях принятия решений. В бухгалтерском учете доходы могут быть определены, если имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод¹.

Конструктивные определения дефиниции «доходов» представлены американской бухгалтерской ассоциацией (ААА), советом по разработке стандартов финансового учета (FASB) и советом по разработке принципов бухгалтерского учета (APB). Американская бухгалтерская

¹ Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н (ред. от 6 апреля 2015 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Доходы организации“ ПБУ 9/99».

ассоциация (AAA) в стандарте 1957 г. представляет определение доходов как «... денежное выражение совокупности продуктов или услуг, переданных предприятием своим покупателям в течение некоторого периода времени»¹. Совет по разработке стандартов финансового учета (FASB), предлагает иной подход, в отличие от AAA и определяет в отношении, следующее: доходы — это «...приток активов хозяйствующей единицы или погашение его кредиторской задолженности (или комбинация того и другого) в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или других операций, составляющих ее основу деятельности». Совершенно очевидно, что любые продажи сопровождаются, либо увеличением актива или уменьшением кредиторской задолженности, но нет четкой ясности отражения доходов в учете (когда это произойдет или, когда, необходимо отразить в учете).

Совет по разработке принципов бухгалтерского учета (APB) в Положении 4 APB, представляет следующий подход к определению дохода: «увеличение активов или уменьшение кредиторской задолженности, признанные и измеренные в соответствии с общепринятыми учетными принципами, которые имели место в результате тех видов деятельности направленной на получение прибыли, которые могут измерить собственный капитал».

Таким образом, исходя из анализа конструктивных определений учетно-экономической категории «доход», представленной AAA, FASB и APB, можно сделать следующие выводы:

- 1) доход признается полученным до того момента, как товары и услуги передаются покупателю;
- 2) в отношении дохода смешивается оценка и временная привязка: получение дохода, может быть определено в будущем, или вообще не определено;
- 3) очевидно, что счет доходов имеет кредитовое сальдо, что обуславливает получение результата деятельности, исходя из трех возможных вариантов (наличие прибыли, или убытка, или нулевого результата).

По мнению Э.С. Хендриксена и И.Ф. Ван Бреда доходы предприятия возникают в результате «поступлений от всех видов деятельности, основных или вспомогательных, увеличивающие благосостояние» [9], это обуславливает наличие общего дохода. Патон и Литтлтон

¹ AAA. Committee on Accounting Concepts and Standards, Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements and Preceding Statements and Supplements (AAA, 1957). P. 5.

утверждали, что «поток выпущенной продукции — это основной источник дохода, в составе дохода должны учитываться все поступления». Исходя из условий договора купли-продажи, с уверенностью можно констатировать тот факт, что возможны два варианта оценки дохода (выручки):

1) выручка оценивается по цене объекта продажи, в этом случае цена может корректироваться в зависимости от определенных условий;

2) выручка оценивается, как цена аналогичного объекта продажи, тогда цена определяется, исходя из рыночной стоимости аналогичного актива (объекта продажи).

В случае если доходы оцениваются по цене объекта продажи и цена объекта может изменяться, что оговаривается условиями договора купли-продажи, то в учете возможны три варианта отражения дохода:

вариант 1 — доходы отражаются в сумме выручки в полном объеме;

вариант 2 — доходы отражаются в сумме обязательств покупателя, с учетом снижения цены договора, исходя из определенных условий снижения, т. е. торговой скидки;

вариант 3 — доходы отражаются в первостепенной оценке, исходя из договора, но в последующем, могут быть переоценены, причем переоценка выручки не имеет никакого отношения к доходам в отчетном периоде, она относится к категории доходов прошлых лет, выявленных в отчетном периоде и квалифицируются как прочие доходы.

К оценке доходов можно применять подход исходя из рыночной стоимости аналогичных объектов (товаров), что называется справедливой стоимостью¹. В этом случае необходимо наличие определенных признаков, характеризующих активный рынок (торговые операции по однородным активам).

Таким образом, авторы выделяют основополагающие подходы к определению сущностных особенностей дефиниции «доходов», как основного источника социально ориентированного инвестирования:

1) экономический подход — поступление доходов в хозяйственный оборот предприятия, что обеспечивает бесперебойность работы и сохраняет наличие рабочих мест;

¹ *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»* (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 18 июля 2012 г. № 106н) (ред. от 26 августа 2015 г.); см. также: [11].

2) бухгалтерский подход — увеличение экономических выгод в результате поступления активов (доходов), что придает уверенность собственнику бизнеса в социально ориентированной экономике;

3) налоговый подход — экономические выгоды в денежной или натуральной форме, что позволяет участие в социально ориентированном инвестировании;

4) юридический подход — возникновение прав на получение дохода (прибыли), что обуславливает способность предприятия к развитию и участию в социально ориентированных программах.

В рамках глобализации экономического пространства возникла необходимость применения МСФО и формулировка дефиниции «доходов», будет являться не полной. В соответствии с МСФО(LAS) 18 «Выручка», доходы определяются как увеличение экономических выгод экономического субъекта, образующихся в результате поступления активов и уменьшения обязательств, приводящих к уменьшению капитала экономического субъекта, за исключением взносов в уставной капитал¹.

Следовательно, доходы, как учетно-экономическая категория, характеризуют валовый приток экономических выгод за период, возникший в ходе обычной (операционной) деятельности, что позволяет судить о доходах с позиций реализации социально-экономической значимости. В целях учетно-аналитического обеспечения, доходы предприятия можно классифицировать следующим образом (см. таблицу):

Таким образом, дефиниции «доходов», как объекта учетно-аналитического обеспечения и основного источника социально ориентированных проектов, можно охарактеризовать следующими сущностными характеристиками: доходы — это экономический ресурс, характеризующий поток активов в денежной или натуральной форме; доходы — эквивалент экономической выгоды; доходы — ресурсы, обеспечивающие функционирование предприятия по средствам оборота вовлеченных ресурсов в хозяйственный процесс; доходы — источник обеспечения интересов собственников бизнеса; доходы — основополагающий критерий системы оценочных показателей; доходы — мотивационная составляющая персонала предприятия, обеспечивающая социально-экономическое развитие; доходы — источник обеспечения социально-экономического развития территории, бюджетов всех

¹ *Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка»* (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25 ноября 2011 г. № 160н) (ред. от 26 августа 2015 г.).

уровней (как налогооблагаемая база по налогу на прибыль); доходы — это объект учета (по средствам накопления и хранения информации), анализа, планирования и контроля; доходы — это объект финансового управления, обеспечивающий платежеспособность, ликвидность и самофинансирование экономического субъекта; доходы — это объект различных видов учета в учетно-аналитическом обеспечении и основной источник социально ориентированных проектов.

Классификация доходов предприятия

Признак	Классификационные группы
По формам поступления	Доходы в денежной форме
	Доходы в натуральной форме
Направления использования	Доходы, направляемые на погашение кредиторской задолженности
	Доходы, направляемые на приращение собственного капитала (прибыль)
По видам деятельности в соответствии с РСБУ ПБУ 9/99	Доходы от обычных видов деятельности п. 5 ПБУ
	Прочие поступления п. 7 ПБУ
По видам деятельности в соответствии с МСФО (IAS) 18	Доходы, которые отражаются непосредственно в капитале организации (резерв по переоценке основных средств)
	Доходы (выручка) по текущей операционной деятельности
	Прочие доходы, отражаемые в отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе
Отражение в отчетности в соответствии с МСФО (IAS) 18	Общий совокупный доход
	Прочий совокупный доход
Доходы в налоговом учете (НК РФ)	Доходы от реализации ст. 249 НК РФ
	Внерезидентные доходы ст. 250 НК РФ
По источникам формирования	Валовые доходы
	Чистые доходы (прибыль или убыток)
Как объект управления	Совокупные доходы
	Доходы по видам деятельности
Отражение в учете	Доходы в бухгалтерском учете
	Доходы в налоговом учете
	Доходы в управленческом учете
	Доходы по МСФО
В процессе сравнения денежной оценки	Настоящие доходы
	Будущие доходы

Признак	Классификационные группы
Источник социально ориентированного инвестирования	Доходы источник покрытия социальных затрат
	Доходы — источник реализации социальных проектов
	Доходы — источник интересов различных пользователей

Таким образом, дефиниции и классификации «доходов» в социально ориентированном инвестировании — это достаточно обширная область научных исследований, которая не ограничивается представленными результатами. Дальнейшие научные исследования авторов будут направлены на проработку вопросов интегрированного моделирования доходов и получаемых эффектов в социально ориентированном инвестировании.

Библиографический список

1. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. Т. 1. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.
2. *Баженов Ю. К., Иванов Г. Г.* Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособие. М.: Форум; ИНФРА–М, 2020.
3. *Бозина О. П.* Учетно-аналитическое обеспечение формирования налогооблагаемой прибыли / под ред. С. Г. Чеглаковой. М.: Горячая линия-Телеком, 2014.
4. *Дорман В. Н.* Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: Флинта; Изд-во Урал. ун-та, 2017.
5. *Истомина Н. А.* Классификация социально ориентированного инвестирования // Бизнес, менеджмент и право. 2017. № 3–4. С. 20–21.
6. *Нечухина Н. С., Мустафина О. В.* Теоретические подходы к формированию и измерению дохода // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 31. С. 2–11.
7. *Суслова Ю. Ю., Терещенко Н. Н.* Доходы предприятия торговли: учеб. пособие. М.: ИНФРА–М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2020.
8. *Удалова З. В.* Современные концепции формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями (теория и методология). Ростов на/Д: Изд-во ЮФУ, 2011.
9. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000.
10. *Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий* / А. В. Александрова и др. СПб., 2014.
11. *Экономический анализ в управлении деятельностью коммерческих организаций региона* / Г. А. Агарков, И. С. Антонова, М. С. Андрушина и др.; под общ. ред. И. Д. Тургель. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020.

12. *Necheukhina N. S., Mustafina O. V.* The genesis of accounting and analytical support for management of revenues and expenditures of economic agents in the retail segment of the consumer market // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия «Экономические науки». 2018. Т. 11. №2. С. 70–80.

Н. С. Мокина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Учет субсидий как одного из источников социально ориентированного инвестирования в период пандемии

Рассмотрены вопросы учета социально ориентированных субсидий, направленных на поддержание занятости, деятельности предприятий особо пострадавших отраслей и финансирование расходов на профилактику распространения коронавируса. Приведены основные бухгалтерские записи по учету таких субсидий, рассмотрены вопросы их налогообложения.

Ключевые слова: субсидия; расходы организации; доходы будущих периодов; налог на прибыль; целевое финансирование.

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 имеет далеко идущие последствия помимо непосредственного распространения болезни, социального напряжения в обществе, изменения стиля и качества жизни людей во всем мире.

Кризисные явления прослеживаются и в экономике, как на макро, так и на микроуровне. Находясь в кризисной ситуации, предприятия начали сокращать свой персонал и расходы, в том числе на социально ориентированное инвестирование.

В связи с этим государство предоставило и предоставляет ряд мер поддержки определенным категориям юридических лиц.

Во втором и третьем кварталах 2020 г. были выделены государственные субсидии, направленные на сохранение деятельности, поддержание занятости, противодействие распространению болезни, что является в первую очередь значимыми источниками финансирования для многих организаций с целью сохранения социально ориентированных инвестиционных проектов.

В апреле и мае 2020 г. организациям предоставлялась субсидия в целях частичной компенсации затрат, связанных с ведением деятельности в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции, в том числе на сохранение занятости и оплаты труда работников.

Размер финансовой помощи составлял по 12 130 р. за апрель и за май на каждого работника и ИП без работников¹. Субсидию могли получить организации и предприниматели, которые были включены в реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) по состоянию на 1 марта 2020 г. и которые относились к отраслям, наиболее пострадавшим из-за коронавируса, и соответствовали другим критериям².

Субсидия предоставлялась на покрытие любых расходов организации, не только для выплаты работникам зарплаты.

Если организация имеет право на господдержку в виде субсидий, бюджетных кредитов или в иных формах, информацию о полученных средствах нужно отражать в бухучете в соответствии с ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи».

Учитывать субсидии нужно записью Д51 К86 по мере их фактического поступления либо при соблюдении условий:

- есть уверенность, что условия предоставления средств организация выполнит;
- есть уверенность, что средства будут получены [7].

Бюджетные средства, полученные на текущие расходы, списывают в периоде признания затрат³. Если организация получила средства на финансирование расходов прошлых отчетных периодов, деньги относятся на увеличение финансового результата записью Д86 К91-1 [8].

Основные бухгалтерские записи по учету операций, связанных с получением и расходованием субсидии приведены в табл. 1.

Из таблицы видно, что средства целевого финансирования могут либо формировать прочие доходы организации в виде доходов прошлых периодов либо за счет целевого финансирования списываются текущие расходы [2].

¹ Басович М. Какие «коронавирусные» субсидии надо учитывать в доходах: читаем разъяснения Минфина // Бухонлайн. URL: <https://buhonline.ru/pub/news/2020/9/16006>.

² Постановление Правительства РФ от 24 апреля 2020 г. № 576 «Об утверждении Правил предоставления в 2020 году из федерального бюджета субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, ведущим деятельность в отраслях российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».

³ Информация Минфина России от 15 июля 2020 г. № 14/2020 № ПЗ–14/2020 «О практике формирования в бухгалтерском учете информации в условиях распространения новой коронавирусной инфекции».

Учет получения субсидии и ее расходования

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская запись	
	Д	К
Субсидия зачислена на расчетный счет	51	86
Средства списаны на финансирование расходов прошлых отчетных периодов	86	91–1
Отражены расходы отчетного периода:		
– начислена заработная плата;	20, 23, 25, 26, 44	70
– начислена арендная плата;	20, 23, 25, 26, 44	60
– начислены коммунальные платежи;	20, 23, 25, 26, 44	60, 76
– признаны потребленные работы, услуги сторонних организаций;	20, 23, 25, 26, 44	60, 76
– принят НДС по приобретенным материалам, работам, услугам;	19	60, 76
– списаны израсходованные материалы	20, 23, 25, 26, 44	10
Произведена оплата приобретенных материалов, работ, услуг за счет субсидии	60, 76	51
Выдана заработная плата за счет субсидии	70	50, 51
Отражено использование субсидии на текущие расходы организации	86	20, 23, 25, 26, 44
Принят к вычету НДС	68	19

В соответствии с ПБУ 13/2000 списание бюджетных средств на финансирование капитальных затрат производится по мере начисления амортизации на протяжении срока полезного использования внеоборотных активов, подлежащих амортизации, или в течение периода признания расходов, связанных с выполнением условий предоставления бюджетных средств на приобретение внеоборотных активов, не подлежащих амортизации [6].

При этом целевое финансирование учитывается при вводе объектов внеоборотных активов в эксплуатацию в качестве доходов будущих периодов с последующим отнесением в течение срока полезного использования объектов внеоборотных активов по мере начисления амортизации на финансовые результаты организации [1]. На последнее число месяца, в котором была начислена амортизация по такому внеоборотному активу, признаются прочие доходы организации [5]. В табл. 2 приведены бухгалтерские записи по учету субсидии на приобретение внеоборотных активов.

Учет субсидии на приобретение внеоборотных активов

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская запись	
	Д	К
Субсидия зачислена на расчетный счет	51	86
Приобретен внеоборотный актив	07, 08	60
Отражен НДС по приобретенному внеоборотному активу	19	60
Требуемое монтажа основное средство передано в монтаж	08	07
Отражены расходы по монтажу основного средства	08	10, 60, 70, 69
Основное средство введено в эксплуатацию	01	08
Нематериальный актив введен в эксплуатацию	04	08
Принят к вычету НДС	68	19
Произведена оплата приобретенного за счет субсидии внеоборотного актива	60	51
Отражено использование субсидии на приобретение основного средства	86	98–2
Начислена амортизация по основному средству или нематериальному активу	23, 25, 26, 44	02, 05
Субсидия учтена в доходах организации в сумме амортизации, начисленной по оплаченному за счет субсидии внеоборотному активу	98–2	91–1

Следует отметить, что если внеоборотный актив был оплачен за счет субсидии частично, то ежемесячно признаваемый доход, отражаемый по мере начисления амортизации, следует рассчитывать исходя из доли стоимости внеоборотного актива, оплаченного за счет бюджетных средств.

Например, стоимость основного средства составила 120 000 р. За счет субсидии было оплачено 60 000 р., т. е. 50 % стоимости основного средства. Срок полезного использования 5 лет. Ежемесячная сумма амортизации составляет 2 000 р. Следовательно, в доходах организации ежемесячно по мере начисления амортизации будет отражаться сумма 1 000 р., т. е. 50 % от суммы амортизации.

Некоторые бухгалтеры думают, что раз субсидия не имеет строго целевого назначения, компенсирует, как правило, уже совершенные расходы и не предполагает никакой отчетности об ее использовании,

то вполне достаточно сразу сделать прямую проводку: Д51 К91–1 (или учесть ее на счете 76: Д51 К76, Д76 К91–1)¹.

Такая точка зрения не согласуется с нормами ПБУ 13/2000, в котором говорится, что полученные из бюджета средства и их расходование обязательно нужно отражать в бухучете как целевое финансирование на счете 86.

К тому же без использования счета 86 можно потерять в бухгалтерском учете не учитываемые при налогообложении доходы в виде субсидии и затраты, которые за счет нее покрываются. Это грозит ошибками в налоговом учете.

В статье 251 НК РФ указан исчерпывающий перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. В данный перечень включены доходы в виде субсидий, выделенных из бюджета в связи с неблагоприятной ситуацией, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции, подлежащих получению налогоплательщиками, которые включены в реестр субъектов МСП по состоянию на 1 марта 2020 года и относятся к отраслям, наиболее пострадавшим из-за пандемии².

Таким образом, данная субсидия не является налогооблагаемым доходом по налогу на прибыль, а так же не облагается единым налогом при УСН.

В соответствии с п. 48.26 ст. 270 НК в расходы для целей налогообложения не включаются, произведенные за счет субсидии.

Напомним, что особенностью данной субсидии является то, что организация может ее потратить на любые расходы. Следовательно, для целей налогообложения выгоднее списать за счет субсидии в первую очередь затраты, которые ни при каких условиях не включаются в расходы при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль или единому налогу при УСН.

Если в бухучете субсидия может отражаться в доходах, а произведенные за счет нее затраты могут быть учтены в расходах, то в налоговом учете такие доходы и расходы не учитываются. Исходя из этого, при применении ПБУ 18/02 возникают постоянные разницы в виде постоянного налогового дохода и постоянного налогового расхода, которые отражаются в бухгалтерском учете записями Д99 К68 и Д68 К99 [3].

¹ Шаронова Е. А. Бухучет «коронавирусных» субсидий // Главная книга URL: https://glavkniga.ru/elver/2020/12/4767-bukhuchet_koronavirusnikh_subsidij.html.

² Подпункт 60 п. 1 ст. 251 НК РФ.

В части налогообложения НДС, если субсидия была израсходована на расходы с НДС, данный налог можно принять к вычету из бюджета в общеустановленном порядке.

В июле и августе 2020 года была предоставлена другая субсидия, направленная на мероприятия по профилактике коронавирусной инфекции. Данную субсидию могли получить социально ориентированные некоммерческие организации и предприятия МСП, чья деятельность предусматривает непосредственные контакты с потребителями.

Размер субсидии составлял: 15 000 р. — на первоначальные расходы, плюс 6 500 р., умноженные на число работников в мае 2020 года, — на текущие расходы¹.

Порядок отражения в бухгалтерском учете субсидии на профилактику коронавируса не отличается от порядка, изложенного выше (см. табл. 1 и 2). Отметим единственный нюанс: данная субсидия не предусматривает покрытие уже понесенных затрат, следовательно, нецелевым расходованием средств будет считаться списание за счет нее расходов прошлых отчетных периодов.

Порядок налогового учета несколько отличается.

Согласно разъяснениям Минфина из доходов исключается только субсидия, предоставленная согласно постановлению Правительства № 576. Финансовая помощь, выделенная на профилактику коронавируса в соответствии с постановлением Правительства № 976, предоставлялась «иной категории налогоплательщиков» и в связи с этим на эту субсидию положения пп. 60 п. 1 ст. 251 НК РФ не распространяются².

Следовательно, субсидию на профилактику коронавируса необходимо включить в состав налогооблагаемых доходов при расчете налога на прибыль или единого налога при УСН.

При этом расходы, осуществленные за счет данной субсидии, по-прежнему не принимаются для целей налогообложения налогом на прибыль или для исчисления единого налога при УСН. Следует отметить, что расходы на профилактику коронавирусной инфекции, осуществленные за счет собственных средств, принимаются в налоговом учете в составе прочих расходов и уменьшают налог на прибыль [4].

¹ *Постановление* Правительства РФ от 2 июля 2020 г. № 976 «Об утверждении Правил предоставления в 2020 году из федерального бюджета субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и социально ориентированным некоммерческим организациям на проведение мероприятий по профилактике новой коронавирусной инфекции».

² *Письмо* Минфина России от 2 сентября 2020 г. № 03-03-06/176953.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в бухгалтерском учете все операции по поступлению и расходованию субсидий отражаются с применением счета 86 по правилам, предусмотренным ПБУ 13/2000.

В налоговом учете должен быть обеспечен отдельный учет доходов, связанных с получением разного вида субсидий. Субсидии, полученные в целях частичной компенсации затрат, связанных с ведением деятельности, в том числе на сохранение занятости и оплаты труда работников, не признаются в налогооблагаемых доходах. Субсидии, полученные на профилактику коронавируса, являются облагаемым доходом по налогу на прибыль и УСН. Для расходов так же следует обеспечить отдельный учет, поскольку любые расходы, осуществленные за счет средств субсидирования, не учитываются для целей налогообложения.

Библиографический список

1. *Вараксина А.В., Нечехина Н.С.* Основные средства и особенности признания их к учету в современных условиях // Дни науки — 2017: сб. науч. тр. по результатам II Междунар. науч.-практ. интернет-конф. Макеевка: Изд-во Макеевского экон.-гуманитар. ин-та. 2017. С. 222–225.
2. *Иванова П.А., Перминова И.М.* Проблемы организации бухгалтерского учета в современных условиях // Байкал 2018: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Иркутск: Изд-во Иркутского нац. исслед. техн. ун-та, 2018. С. 21–24.
3. *Краснова Е.С., Матвеева В.С.* Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Формирование профессиональной направленности личности специалистов — путь к инновационному развитию России: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Пенза: Изд-во Пензенского гос. аграр. ун-та, 2019. С. 116–118.
4. *Мокина Н.С.* Учет расходов на профилактику коронавирусной инфекции // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: современное состояние и перспективы развития: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2020. С. 78–82.
5. *Мустафина О.В.* Теоретические аспекты учетно-аналитического обеспечения управления доходами и расходами // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14. № 1. С. 127–139.
6. *Поведишников С.В., Чулянис А.В.* Амортизационный фонд как инструмент инвестиционной политики компании // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 1. С. 238–242.
7. *Попов А.Ю.* Актуальные вопросы бухгалтерского учета государственной помощи // Бюллетень науки и практики. 2018. Т. 4. № 11. С. 337–342.
8. *Попов А.Ю., Большакова Е.Л.* Правила формирования финансовых результатов предприятия // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем: сб. ст. X Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Пенза: Наука и просвещение, 2017. С. 48–51.

Проблемы нормативно-правового регулирования аудита в сфере закупок

При проведении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд значительную роль играет такой элемент этой системы, как аудит в сфере закупок, осуществляемый Счетной палатой РФ, контрольно-счетными органами субъектов РФ и муниципальных образований. Анализ нормативно-правовых актов, регулирующих осуществление аудита в сфере закупок, научных исследований в данной сфере, а также правоприменительной практики позволяет сделать вывод о необходимости совершенствования нормативно-правового регулирования этой сферы деятельности. В статье рассмотрены некоторые проблемы нормативно-правового регулирования аудита в сфере закупок.

Ключевые слова: аудит; закупки; контрактная система; нормативно-правовое регулирование.

Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон №44-ФЗ) был принят для регулирования отношений, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере закупок. Данным федеральным законом регулируется проведение мониторинга, аудита и контроля в сфере закупок.

В соответствии со статьей 98 Федерального закона №44-ФЗ, закупки на государственном и муниципальном уровне подвергаются профессиональному аудиту со стороны Счетной палаты Российской Федерации, а также контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В соответствии с требованиями данной статьи органами аудита должны проводиться анализ и оценка в отношении работы заказчиков и ее соответствия нескольким важным критериям, включая целесообразность, обоснованность, своевременность, эффективность и результативность расходов, которые только собираются осуществить в соответствии с запланированными и уже заключенными контрактами, а также по результатам исполненных контрактов. К целям данного аудита также относят подготовку рекомендаций, которые позволят усовершенствовать контрактную

систему в закупочной сфере, систематизировать все данные, касающиеся сведений о воплощении в жизнь подготовленных предложений.

Следует отметить, что в Федеральном законе №44-ФЗ не конкретизируется понятие аудита в сфере закупок, не указываются методы и желаемые результаты его проведения, имеется возможность двоякого понимания некоторых формулировок. Например, в статье 98 определено, что органы аудита в сфере закупок осуществляют экспертно-аналитическую, информационную и иную деятельность. При этом остается неясным, умышленно ли не указана контрольная деятельность, так как ее осуществление не предусматривается, или ее можно отнести к иной деятельности? Далее определено, что данная деятельность осуществляется посредством проверки, анализа и оценки информации. Опять неясно, относится ли слово «информация» к слову «проверки»? А ведь от этого зависит смысл полномочия. Орган аудита проводит проверки (как контрольное мероприятие) или только проверку информации?

По всей видимости, предполагается, что более детальное регулирование аудита в сфере закупок должно определяться законами об организации и деятельности органов, уполномоченных осуществлять аудит в сфере закупок. Такими законами являются:

- Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» (далее — Федеральный закон №41-ФЗ);
- Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» (далее — Федеральный закон №6-ФЗ).

Однако нормы, регулирующие проведение аудита в сфере закупок, в этих законах также приводятся очень кратко. Так, в ст. 13 Федерального закона №41-ФЗ упоминается такая функция Счетной палаты РФ, как проведение аудита в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых объектами аудита. В статье 14 обозначено, что аудит в сфере закупок проводится в целях оценки обоснованности планирования закупок, реализуемости и эффективности осуществления закупок. При этом оценке подлежат выполнение условий контрактов по срокам, объему, цене контрактов, количеству и качеству приобретаемых товаров, работ, услуг, порядок ценообразования и эффективность системы управления контрактами.

В Федеральном законе №6-ФЗ в числе полномочий контрольно-счетных органов вообще не упоминается аудит в сфере закупок. В статье 9 данного закона предусмотрены иные полномочия контрольно-счетных

органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по осуществлению ими внешнего государственного финансового контроля. Вероятно, к иным полномочиям, в частности, могут быть отнесены полномочия по проведению аудита в сфере закупок.

Недостаточность правового регулирования аудита в сфере закупок, краткость и неточность формулировок обуславливает различное понимание исследователями данного вопроса сущности аудита в сфере закупок, полномочий осуществляющих его органов [8, с. 1156].

И. П. Гладилина и другие авторы считают, что полномочия по осуществлению аудита в сфере закупок не равнозначны полномочиям в рамках государственного финансового контроля, которые направлены на обеспечение соблюдения бюджетного законодательства [1, с. 283].

А. В. Гладчук напротив, видит основным предметом аудита в сфере закупок соблюдение нормативно-правовых актов, принятых для регулирования правоотношений в сфере закупок [2].

По мнению С. Пономарева, аудит в сфере закупок нельзя относить к самостоятельному виду аудита, осуществляемого Счетной палатой, поскольку он касается лишь отдельной конкретной сферы закупок для государственных нужд, регулируемых Федеральным законом №44-ФЗ. Отмечается, что, обозначая аудит в сфере закупок как самостоятельный вид аудита, законодатель четко и детально его не регламентирует, все нормы имеют отсылочный или бланкетный характер, что также свидетельствует о том, что рассматриваемый вид аудита не может являться самостоятельным видом государственного аудита, осуществляемого Счетной палатой [7, с. 23].

Е. П. Кочаненко отмечает, что аудит закупок содержит анализ (оценку) закупочной системы. Особую роль данный исследователь видит в осуществлении Счетной палатой предварительного аудита [5, с. 26].

По мнению Д. П. Ткаченко, одной из важнейших новаций в области контроля и аудита системы государственных закупок является концепция контрактного аудита. Контрактный аудит представляет собой последовательность процедур и действий, направленную на подтверждение обоснованности, правильности и законности заключения государственного контракта, проверку его исполнения и оценку его конечных результатов. По своей внутренней сути контрактный аудит ориентирован на подтверждение правильности, законности и эффективности контрактных отношений, возникающих у бюджетных учреждений в связи с заключением, исполнением и завершением государственного контракта [9, с. 80].

А. А. Жемчужников считает Счетную палату РФ органом, осуществляющим полномочия по контролю и надзору в сфере закупок, уделяя особое внимание контролю за целевым и эффективным использованием бюджетных средств [3, с. 31].

В. И. Подречнев не видит особого различия между аудитом в сфере закупок и контролем в сфере закупок. Правда, по его мнению, Счетная палата РФ осуществляет внешний контроль за осуществлением закупок [6, с. 32].

Авторы статьи «Аудит и контроль в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» справедливо считают, что контроль в сфере закупок и аудит в сфере закупок являются, по сути своей, понятиями различными. Они преследуют разные цели, при их проведении используются разные методы, достигаются результаты, их осуществляют разные органы [4, с. 33].

Счетная палата РФ, реализуя свое право принимать и утверждать стандарты своей деятельности, приняла стандарт СГА 302 «Аудит в сфере закупок товаров, работ и услуг, осуществляемых объектами аудита (контроля)», в котором уточнила, конкретизировала, а в некоторых местах и изменила положения Федерального закона №44-ФЗ. Так, в стандарте установлено, что Счетная палата РФ осуществляет наряду с экспертно-аналитической и информационной, еще и контрольную деятельность. При осуществлении аудита в сфере закупок проводятся контрольные и экспертно-аналитические мероприятия. Стандарт предполагает проведение аудита закупок как отдельного контрольного или экспертно-аналитического мероприятия, так и при проведении иных проверок, в которых деятельность в сфере закупок проверяется как одна из составляющих деятельности объекта аудита.

Нетрудно заметить, что данные положения стандарта в некоторой степени превращают аудит в сфере закупок в элементарный, понятный всем контроль.

Поскольку контрольно-счетные органы субъектов РФ и муниципальных образований уполномочены самостоятельно разрабатывать и утверждать стандарты своей деятельности, то, проведя анализ этих стандартов, можно увидеть в них разнообразие норм, уточняющих, конкретизирующих, а порой и искажающих идею аудита в сфере закупок, заложенную в Федеральном законе №44-ФЗ.

В результате анализа положений нормативно-правовых актов, регулирующих аудит в сфере закупок, а также результатов работы различных исследователей, можно сделать вывод о том, что действующее

законодательство не разрешает все проблемы, возникающие при проведении аудита в сфере закупок.

Назрела необходимость внести изменения:

- в статью 98 Федерального закона № 44-ФЗ, уточнив и расширив положения, регулирующие аудит в сфере закупок;
- в Федеральный закон № 41-ФЗ, четко определив полномочия Счетной палаты РФ по проведению аудита в сфере закупок, цели, методы проведения данного аудита, документы, принимаемые по результатам аудита в сфере закупок;
- в Федеральный закон № 6-ФЗ, наделив контрольно-счетные органы субъектов РФ и муниципальных образований полномочиями по проведению аудита в сфере закупок, включив те же положения, что и для Счетной палаты РФ.

Библиографический список

1. *Гладилина И. П., Богомазова Е. К., Курандина Ю. О.* Основные подходы к совершенствованию аудита в сфере закупок // *Инновации и инвестиции*. 2018. № 3. С. 282–284.
2. *Гладчук А. В.* Аудит в сфере закупок как инструмент повышения эффективности расходования бюджетных средств в контрактной системе // *Гуманитарные и юридические исследования*. 2019. № 1. С. 205–210.
3. *Жемчужников А. А.* Государственный финансовый контроль в сфере государственных закупок как основная форма контроля над целевым расходованием бюджетных средств: субъекты и их компетенция // *Вестник Волгоградской академии МВД России*. 2016. № 2(37). С. 29–33.
4. *Измоленов А. К., Франц О. Б., Шайбакова Л. Ф.* Аудит и контроль в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 6–5(53). С. 32–34.
5. *Кочаненко Е. П.* Болевые точки контрактной системы: опыт аудита закупок // *Законодательство и экономика*. 2017. № 3. С. 24–29.
6. *Подречнев В. И.* Основные проблемы управления государственными закупками: механизмы оптимизации // *Духовная ситуация времени. Россия XXI век*. 2016. № 1(6). С. 30–33.
7. *Пономарев С.* Счетная палата как орган аудита в сфере закупок: проблемы правового регулирования государственного аудита // *Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение*. 2015. № 2. С. 20–26.
8. *Сергиенко А. Н., Курдюмов А. В., Сахнин Б. Д.* Использование информационных систем в ходе проведения аудита // *Экономика и предпринимательство*. 2019. № 12(113). С. 1154–1159.
9. *Ткаченко Д. П., Кожухов В. Л.* Правовые основы контрактного аудита // *Аудитор*. 2015. № 3. С. 79–84.

Содержание

Государственно-частное партнерство

Толстолесова Л. А. Реализация проектов ГЧП как фактор социально-экономического развития субъектов Уральского федерального округа.....	3
Троценко О. С. Правовые последствия расторжения соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве в условиях распространения коронавирусной инфекции.....	9
Закирова Э. Р., Касимова Н. С., Егорова М. В. Государственно-частное партнерство как проект привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации	14
Бурлака С. Н. Государственно-частное партнерство как форма социально ориентированного инвестирования.....	20
Лылов А. С., Трефелов Я. О. Применение государственного инвестиционного аудита в процессах реализации инвестиционных проектов	24
Кочкина Е. М. Управление риском инвестиционного проекта на основе метода сценариев.....	30

Инвестиционная деятельность и финансовый рынок

Халин В. И. Концессии как способ социально ориентированного инвестирования в условиях инновационного развития экономики	38
Кокшарова Е. А., Мокеева Н. Н. Государство как инвестор фармацевтического рынка в Российской Федерации: возможности и ограничения.....	43
Стрельников Е. В. Устойчивое развитие финансового рынка: проблемы, перспективы развития.....	49
Шатковская Е. Г., Девятова Т. Ю. Финансовая устойчивость банка как основа обеспечения процесса социально ориентированного банковского инвестирования	54
Татьянников В. А., Казаков И. А. Особенности использования арбитражных стратегий с целью снижения инвестиционных рисков на финансовых рынках.....	60
Микрюков А. В. Аспекты финансового посредничества при осуществлении инвестиционной деятельности.....	66

Новикова Н. Ю., Котова О. В. К вопросу о защите прав потребителей финансовых услуг при страховании рисков невозврата кредита	73
Радковская Е. В. Анализ актуальных трендов инновационного развития	77
Пионткевич Н. С., Шеина Е. Г. Финансовые аспекты стимулирования инновационного развития российского бизнеса посредством реализации программы микрофинансирования в условиях коронакризиса	82
Куваева Ю. В. Терминологическое сопровождение цифровых платформенных решений в сфере социально ориентированного инвестирования посредством краудфандинга	88

Государственные и муниципальные финансы и институты

Цуркан М. В., Вертакова Ю. В. Перспективы реализации инициативных проектов	94
Привалов Н. Г., Привалова С. Г. Проблемы цифрового образования в России	101
Романов А. Н. Социально ориентированные инвестиции как разновидность многоканального финансирования местных бюджетов в Российской Федерации	111
Куликова М. А. Деятельность муниципальных финансовых органов в условиях реализации бюджетной реформы.....	116
Маркова И. С., Семин А. Н. Социально ориентированное инвестирование в развитие страхования медицинских услуг с учетом поддержки государства	121
Кривошеина А. С., Савостина И. В. Гарантированный пенсионный план как новая схема развития добровольного пенсионного страхования.....	126
Долганова Ю. С., Пустовалова Л. М. Особенности государственного и муниципального финансирования образования в России.....	131
Коскова В. С. Межбюджетные трансферты в системе региональных и муниципальных финансов	137
Мироненко А. Г. Льготное налогообложение социальных направлений деятельности предприятий, применяющих УСН	142
Рогачев А. С., Истомина Н. А. Исторический аспект налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации: итоги и результаты	145

Нормативно-правовое обеспечение и бухгалтерский учет

Кожевников О. А. Социальный вектор конституционных изменений 2020 года: содержание и вопросы реализации.....	153
Чепулянис А. В. Социально ориентированный учет	158

Поведишникова С. В. Методологические и методические проблемы формирования социальной отчетности российских компаний	164
Комбаров М. А. Правовые способы повышения эффективности социально ориентированного инвестирования	170
Титова А. В. Нефинансовая отчетность как фактор инвестиционной привлекательности организации	176
Мустафина О. В., Нечеухина Н. С. Дефиниции и классификации доходов в контексте социально ориентированного инвестирования	180
Мокина Н. С. Учет субсидий как одного из источников социально ориентированного инвестирования в период пандемии	188
Девярых Ю. Н., Изможенов А. К. Проблемы нормативно-правового регулирования аудита в сфере закупок	195

Научное издание

**Финансовые и правовые аспекты
социально ориентированного инвестирования**

Материалы
IV Всероссийской научно-практической конференции
(Екатеринбург, 24–25 ноября 2020 г.)

Печатается в авторской редакции
и без издательской корректуры

Компьютерная верстка
Н. В. Троицкой

Поз. 34. Подписано в печать 23.04.2021.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 11,0. Усл. печ. л. 11,9. Печ. л. 12,8. Заказ 197. Тираж 11 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

