

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Материалы

III Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 19–20 ноября 2019 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
III Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 19–20 ноября 2019 г.)

Екатеринбург
2020

УДК 330.322.3
ББК 65.261.52
Ф59

Научный редактор

доктор экономических наук, профессор

В. П. Иваницкий

Ответственный за выпуск

кандидат юридических наук, доцент

М. В. Чудиновских

Ф59 **Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования** [Текст] : материалы III Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 19–20 ноября 2019 г.) / [науч. ред. В.П. Иваницкий; отв. за вып. М.В. Чудиновских] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2020. — 211 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований, охватывающих широкий спектр финансовых и правовых проблем социально ориентированного инвестирования: содержание и специфика применения инструментов бюджетной и налоговой политики, социально ориентированное инвестирование в правовом контексте, человеческий капитал и интересы человека, социально ориентированная практика банковской деятельности, социально ориентированный инвестиционный процесс хозяйствующих субъектов, новые цифровые технологии социального инвестирования, перспективы реформирования пенсионной системы.

Для ученых и практиков финансово-кредитной и правовой сферы, соискателей ученых степеней, магистрантов.

УДК 330.322.3

ББК 65.261.52

© Авторы, указанные в содержании, 2020

© Уральский государственный

экономический университет, 2020

В. Р. Бозров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Регулирование региональных финансово-инвестиционных процессов в условиях инновационной активности

Рассматривается понятие «региональный финансово-инвестиционный процесс», анализируется специфика построения инвестиционной политики. Отмечается важность определения региональных особенностей финансирования, подчеркивается необходимость выявления проблем и перспектив финансирования инновационного развития регионов России.

Ключевые слова: инвестиции; инновационное развитие; региональное развитие; инновационная экономика.

Формирование инновационно-цифровой экономики, востребованность Интернета вещей, блокчейна и роботизации обостряет важность проведения эффективной инвестиционной политики и формирование благоприятного инвестиционного климата в России и регионах для привлечения всех видов инвестиций. Проблематичным в условиях геополитической энтропии является поиск и осуществление вложений инвестиций в реальный сектор экономики для позитивных структурных изменений в национальной экономике, стабильного экономического роста и конкурентоспособности России на мировом рынке. В этой связи актуальным становится непрерывный финансово-инвестиционный процесс, поддерживаемый и регулируемый инструментами региональной политики на основе методологии планирования и нормативно-законодательной базы, способствующей эффективному использованию инновационного потенциала развития.

Финансово-инвестиционными процессами называют совокупность условий, отношений, механизмов, инструментов и источников финансирования региональных проектов, благоприятно влияющих на выполнение инвестиционных задач внутри субъектов федерации за счет использования различных ресурсных источников.

Организация и динамика процесса финансирования связана с региональной экономико-инвестиционной и инновационной политикой.

Г. С. Мерзликina и Е. В. Кузьмина подчеркивают важность для эффективной и результативной реализации региональной экономической политики сформированности целей, структуры, последовательности и логичности ее проведения. С методологической стороны не проработаны модели и методы реализации региональной экономической политики, что вызывает ряд существенных недостатков, в особенности,

непроработанные вопросы оценки сбалансированности, способов корректировки и сроков реализации региональной экономической политики. В методологии важно разработать требования и критерии к содержанию и структуре региональной политики, согласованию с национальной экономической политикой. Региональная экономическая политика включает экономическую, социальную, демографическую, экологическую, инновационную и инвестиционную политики, которые взаимосвязаны, имеют самостоятельный статус и регулируются исключительно на основе региональных особенностей [2].

М. Г. Нагдиева подчеркивает важность совершенствования инвестиционной политики, для чего в каждом регионе требуется разработать конкретные инвестиционные проекты, представляющие особый интерес для отечественных и для зарубежных инвесторов. Привлекательность проектов связана с условиями инвестиционной деятельности, инновационно-инвестиционным потенциалом региона и зависит от органичного взаимодействия федерального и регионального законодательства [3].

Эффективность региональной инвестиционной политики зависит от степени ее разработанности и качества реализации, сопряженной с соблюдением определенных принципов (табл. 1).

Таблица 1

Принципы формирования региональной инвестиционной политики

Принцип	Инвестиционные цели региональной политики
1. Целевой синергетической эффективности	Повышение уровня инвестирования и сокращение социально-экономических различий между территориальными образованиями, субъектами
2. Структурного равновесия по субъектам и элементам	Рост уровня комплексного производственного, коммерческого, сервисного и инфраструктурного обустройства территорий, степени социально-экономической самостоятельности субъектов и защиты геополитических интересов, суверенитета и безопасности России
3. Целенаправленности действий, связей и отношений	Динамика формирования инфраструктуры территорий, повышения доверия к власти, лояльности и удовлетворенности населения
4. Национальной значимости инновационно-инвестиционных процессов	Создание производственных, финансовых, социальных и экологических объектов для повышения уровня и качества жизни регионов и страны в целом

Принцип	Инвестиционные цели региональной политики
5. Деловой культуры и этики, доброжелательных отношений с инвестором, динамичной коммуникации	Развитие отношений на основе территориального планирования, моделирования и размещения крупного бизнеса с учетом интересов и возможностей решения социальных и экономических проблем, специфичных для территорий
6. Сбалансированности общественных и частных интересов	Повышение инвестиционной привлекательности региона за счет творческой и инновационной активности
7. Информационной открытости, поддержки	Перераспределение ресурсов между регионами
8. Исключения необоснованных административных барьеров для инвестиционных процессов в регионе	Стимулирование различных видов деятельности для повышения занятости, развития малого и среднего предпринимательства, формирования среднего класса и уровня жизни населения

Для активизации региональных инвестиций разрабатывается система плановых показателей КРП, чтобы регионы сами финансировали свои проекты по цифровизации, но тем субъектам, которым необходима помощь, федеральный бюджет будет помогать. Расходы федерального бюджета на программу «Цифровая экономика» на срок до 2024 г. составят более 1 трлн р., компании также планируют большие расходы на цифровизацию.

Эксперты подчеркивают, что инвестиционное проектирование является основой для реализации региональной инвестиционной политики. В связи с чем в составе важных и проблемных задач выделяют выбор альтернативных вариантов и разработку инвестиционного проекта, эффективность использования инвестиционных ресурсов. Инвестиционное проектирование в разных регионах имеет специфические особенности, связанные с расширением спектра участников, вовлеченных в инвестиционный процесс. Актуальны вопросы применения методов воздействия в соответствии с возможностями экономики, формированием инвестиционного бюджета, долгосрочными кредитами, выдаваемыми государством. Особенно острыми являются проблемы децентрализация инвестиционного процесса, который характеризуется разветвленной структурой, усложнением элементов и передачей части полномочий государства другим участникам инвестиционного процесса. Сложные и многоуровневые связи и проблемы на уровне регионов должны базироваться на следующих принципах: создания благоприятного инвестиционного климата, минимизация

инвестиционных рисков и повышение эффективности инвестирования и значимости для регионального развития; совершенствования законодательного регулирования инвестиционного процесса; расширения и увеличения инвестиционного потенциала за счет внебюджетных средств инвестирования; развития финансовой инфраструктуры и рынков региональных инвестиционных ресурсов.

Для реализации финансово-инвестиционных проектов на уровне региона ставятся задачи глубокого анализа факторов, влияющих на развитие рынков инвестиционных ресурсов, на мотивацию инвесторов, на темпы внедрения разработок и окупаемость средств. От анализа условий, ресурсов, интересов и потенциала зависит потребность в интенсификации инвестиционной деятельности в регионах. Эксперты подчеркивают важность самостоятельности финансового поведения руководства регионов, институтов и отдельных компаний на мировом финансовом рынке, когда они выступают в качестве заемщиков кредитов, частоты участия в обороте зарубежных долговых обязательств и корпоративных ценных бумаг. Для каждого инвестиционного проекта в конкретном регионе возникает система сложных причинно-следственных связей, влияющих деловую активность региона и страны в целом. В виду чего важно распределять роли и выполняемые функции при осуществлении финансово-инвестиционного процесса. Федеральный центр должен реализовывать общее руководство и контролировать развитие инвестиционной политики, что будет способствовать сбалансированности отношений и устойчивости экономического роста регионов и государства [1].

Достаточно проблематичным является формирование механизма реализации региональной инвестиционной политики в интересах всех участников процесса. Исследователи проблематики акцентируют важность мотивационных и информационных блоков в структуре механизма, чтобы повысить эффективность взаимодействия всех участников инвестиционного процесса между собой и с внешней средой. Некоторые экономисты определяют инвестиционную привлекательность процесса на основе оценки прибыли от вложения капиталов. Однако для получения достоверных результатов необходимо учитывать степень риска от осуществления инвестиций, рисковость региональных условий, опасности в восприятии и реализации проектов. Территориальное размещение, уровень ресурсного обеспечения и социально-экономического развития проявляются в значительных различиях российских регионов, что имеет существенное значение

по соотношению к инвестиционным рискам, привлекательности и реализации инвестиционного потенциала. Инвестиционные диспропорции между регионами во многом объясняются ограниченностью собственных региональных, национальных и иностранных инвестиций, сложностью изыскания ресурсов и резервов развития. К факторам низкого инвестирования относятся также недостаточная информированность потенциальных инвесторов об инвестиционном климате конкретных регионов, не выявленный социально-экономический и культурный образ и негативный имидж региона, отсутствие позитивных признаков развития. В табл. 2 приведены основные регионы России по инвестиционной привлекательности, количеству и динамике внедряемых проектов.

Таблица 2

**Основные регионы РФ по инвестиционной привлекательности
(по состоянию на 4 ноября 2019 г.)**

Регион	Количество проектов	Динамика за месяц	Количество проектов на начало года	Динамика с начала года
Москва и Московская область	783	43	583	200
Санкт-Петербург и Ленинградская область	460	34	346	114
Татарстан	208	20	131	77
Краснодарский край	191	8	139	52
Приморский край	188	6	150	38
Башкортостан	187	11	110	77
Свердловская область	135	8	100	35
Ростовская область	131	9	96	35
Крым	123	8	87	36
Новосибирская область	119	9	74	45

Примечание. Инвестиционная привлекательность регионов России. URL: <https://investprojects.info/regions>.

При этом эксперты подчеркивают проблематичность и необходимость точного понимания и оценки результативности региональной политики, продуктивности, эффективности разрабатываемых проектов, действенности мер и механизмов. Для оценки инвестиционной политики региона все большее значение имеют реальный и потенциальный

имидж регион или инвестиционная привлекательность, позволяющие инвестору повысить уверенность в эффективности и целесообразности вложений в проекты и программы. Проблема повышения инвестиционной привлекательности региона связана с необходимостью разработки комплекса экономических, социальных, маркетинговых, управленческих, природных и репутационных характеристик, повышающих инвестиционную активность, условия и параметры притока капитала в регион [2].

Таким образом, региональная инвестиционная политика является составной частью национальной инвестиционно-инновационной политики, предполагает научно-методическую обоснованность, взвешенный выбор критериев и поэтапное развитие. Черты и особенности финансово-инвестиционного процесса для каждого региона различны, каждый из регионов имеет свои цели, мотивационно-стимулирующие инструменты, ресурсный потенциал, определенный уровень государственного софинансирования. В результате происходит дифференциация российских регионов по уровням и процессам инвестирования, инвестиционной политике, отношениям и активности. Для устранения, упреждения и нивелирования рисков, разрешения проблемных задач на уровне региона важно опираться на определенные принципы построения инвестиционных программ, предусматривающих целесообразность вложения финансовых средств в эксклюзивные и важные для данного региона сферы и проекты. Для эффективного инвестирования требуется определить «точки роста», опора на которые приведет к технологическим прорывам, расширенному воспроизводству и повышению производительности труда, что повысит эффективность финансирования проектов, моделей и механизмов для корректировки структуры функционирующих территориально-производственных комплексов.

Библиографический список

1. *Лавриненко Н. А., Монахова Н. А., Степченко Т. С.* Формирование и оценка региональной инвестиционной политики // Экономика устойчивого развития. 2018. № 1(33). С. 145–156.
2. *Мерзликина Г. С., Кузьмина Е. В.* Региональная экономическая политика: особенности формирования и оценка результативности // Известия Юго-Западного государственного университета. Сер.: Экономика. Социология. Менеджмент. 2018. Т. 8, № 2(27). С. 39–46.
3. *Нагдиева М. Г.* Эффективная инвестиционная политика как важнейшее условие экономического роста региона // Вестник Дагестанского государственного университета. 2018. Т. 33, № 1. С. 23–27.

Андеррайтинг в добровольном медицинском страховании

Статья посвящена значимости проведения предварительной оценки рисков при заключении индивидуальных и коллективных договоров добровольного медицинского страхования. Показано, что при использовании данного инструмента страховщики обеспечивают оптимальный уровень риска и снижение издержек. Описаны некоторые практические приемы проведения андеррайтинга в добровольном медицинском страховании.

Ключевые слова: андеррайтинг; медицинское страхование; риск; издержки; страховщики.

Современная практика деятельности на финансовом рынке и, в частности, на страховом рынке, предполагает использование широкого спектра инструментов, позволяющих снизить возможный уровень рисков. К таким инструментам относится и андеррайтинг. Андеррайтинг может применяться в различных сегментах страхового рынка, включая добровольное медицинское страхование (ДМС).

Важность добровольного медицинского страхования с точки зрения социального инвестирования заключается в том, что создается возможность увеличения объемов страховой защиты физического лица путем перераспределения финансовых ресурсов в дополнение к обязательному медицинскому страхованию. ДМС обеспечивает гражданам получение дополнительной медицинской помощи и услуг, сверх установленных в программах обязательного медицинского страхования (ОМС)¹. Подчеркнем, что обязательное медицинское страхование также решает задачу обеспечения финансовой защиты физических лиц в случае возникновения проблем со здоровьем, но в достаточно ограниченном объеме, определяемом программой ОМС. Можно говорить об ограниченности базовой программы ОМС, определяющей виды, объемы и условия оказания медицинской помощи гражданам России [2].

Поскольку в отношении конкретного физического лица объемы страховых взносов и выплат по ДМС могут являться весьма значительными, использование андеррайтинга позволяет обеспечить грамотную оценку возможных рисков и снизить издержки ДМС. Наличие технологии оценки риска, вследствие данного обстоятельства, позволяет

¹ *Медиа-информационная группа «Страхование сегодня».* URL: <http://insur-info.ru>.

реализовать программы ДМС для физических лиц почти вдвое дешевле конкурентов, а также снизить риск страхового мошенничества уже на начальном этапе.

Важно отметить важность андеррайтинга при ДМС, когда страхователями являются работодатели, оформляющие программы добровольного медицинского страхования для своих сотрудников, особенно когда численность последних составляет сотни и тысячи человек. В этом случае андеррайтинг направлен на исключение проблемы возможной кумуляции страховых случаев, когда существует вероятность наступления заболеваний у большого количества застрахованных [2].

В практике применяются различные виды андеррайтинга. В частности, индивидуальный андеррайтинг применяется для индивидуальных страхователей и малых, менее 10 чел., групп застрахованных, с неоднородным по возрасту составом. При проведении подобной оценки рисков важно обеспечить оптимальный уровень затрат, что позволит грамотно соотнести издержки на андеррайтинг и вероятные убытки компании при возникновении страховых случаев. Завышенная длительности процедуры андеррайтинга также может негативно сказаться на финансовых результатах деятельности компании.

Индивидуальный андеррайтинг предполагает применение анкетирования в качестве одного из основных способов. Кроме стандартных сведений о страхователе или застрахованном лице, в процессе анкетирования аккумулируются данные о наследственности, профессиональном статусе, формах досуга и увлечениях, вредных привычках, частоте пользования воздушным транспортом и пр. В качестве примеров можно назвать такие, когда обычный служащий увлекается экстремальными видами спорта, или ученый занимается разведением редких рептилий — все это можно выявить на стадии анкетирования и, таким образом, грамотно оценить риски возникновения страховых случаев. Также страховщик вправе не принимать на добровольное медицинское страхование лиц, которые на момент заключения договора страхования больны СПИДом, состоят в учете в наркологических, психоневрологических диспансерах [1].

Рассмотрим особенности проведения стандартного андеррайтинга в ДМС. Этот вид применяется для однородных групп более 20–30 чел. при использовании программ рискованного ДМС. Он проводится без осмотра и анкетирования. Важность стандартного андеррайтинга обуславливается тем, что применение обычного анкетирования потребовало бы обработки значительного объема информации, что

неизбежно привело бы к значительным издержкам. Для процедуры андеррайтинга групповых договоров используются сведения о числе и составе застрахованных лиц, в том числе, качественном составе (например, соотношение сотрудников и родственников в рамках корпоративного договора), о наличии хронических заболеваний или инвалидности и другие. Необходимо отметить, что в процессе проведения коллективных исследований нивелируются индивидуальные особенности отдельных застрахованных или страхователей, возникает опасность того, что при заключении договора будут приняты на страхование повышенные риски. Но в этом случае подобные потери перекрываются экономией на издержках, которые связаны с индивидуальным андеррайтингом, а также снижением потери времени и ресурсов страховщиков.

Полученные в результате предстраховой экспертизы (как в рамках индивидуального андеррайтинга, так и стандартного андеррайтинга) сведения позволяют определить повышающие и понижающие коэффициенты для расчета страховой премии. В связи с непроработанностью статистической информации, наличием большого количества факторов, влияющих на процесс формирования выплат, и другими особенностями ДМС тариф в нем значительно выше, чем в других рискованных видах. За счет взвешенной тарифной политики, грамотного андеррайтинга доход страховой компании может достигать 15–20 % собранной премии.

Подчеркнем, что применение андеррайтинга в добровольном медицинском страховании также решает задачу перераспределения финансовых ресурсов с учетом социальных задач, хотя это не является основной задачей при проведении андеррайтинга. Тем не менее, данный инструмент приводит к возможному снижению затрат граждан на добровольное медицинское страхование за счет применения понижающих коэффициентов, что становится возможным в результате проведения грамотной работы по выявлению и исключению (снижению вероятности наступления) части рисков. С другой стороны, при высоком уровне возможных рисков коэффициенты повышаются, что приводит к росту страховой защиты части населения и снижает затраты на возможное лечение.

Таким образом, андеррайтинг в добровольном медицинском страховании является важным и перспективным инструментом, научное обоснование расширенного применения которого возможно трактовать как одну из задач развития финансовой науки.

Библиографический список

1. *Архипов А. П.* Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. *Попова Т. И.* Особенности андеррайтинга в добровольном медицинском страховании // Страховое дело. 2010. № 2. С. 21–31.

Н. Б. Болдырева, Л. Г. Решетникова

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Гарантированный пенсионный план в контексте социально ориентированного инвестирования: есть ли будущее?

Исследован инвестиционный аспект гарантированного пенсионного плана (ГПП) в сравнении с накопительной пенсией в системе обязательного пенсионного страхования. Регулирование инвестирования пенсионных резервов осуществляется по аналогии с пенсионными накоплениями, характеризующимися низкой эффективностью. Авторы делают вывод, что внедрение ГПП не приведет к повышению пенсионного дохода граждан РФ.

Ключевые слова: накопительная пенсия; гарантированный пенсионный план; инвестиции; социальные инвестиции.

В современных условиях реформирование пенсионной системы выступает лидирующим трендом во всех странах мира. Несмотря на имеющиеся особенности, обязательным элементом всех национальных пенсионных систем является накопительная составляющая [10], базирующаяся на инвестировании, результаты которого очевидно отличаются социальной направленностью. Не является исключением из этого правила и Россия.

Действовавшая в России накопительная пенсионная система заморожена с 2014 г. Правительство РФ приостановило формирование обязательной накопительной пенсии из-за дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ. Запрет на формирование пенсионных накоплений как компонента системы обязательного пенсионного страхования (далее — ОПС) продлен до 2021 г. По сути это означает отказ от обязательной накопительной пенсии. На смену ей Правительство РФ планирует внедрить гарантированный пенсионный план (далее — ГПП).

В статье раскрывается инвестиционный аспект ГПП в сравнении с накопительной пенсией в системе ОПС и дается оценка возможности повышения эффективности инвестиционной деятельности пенсионных управляющих в случае внедрения ГПП. Авторы не претендуют

на исчерпывающее исследование данного вопроса в силу ограниченного объема статьи. В центре внимания такие определяющие факторы эффективности социальных инвестиций как издержки и портфельный менеджмент.

В РФ развитие накопительного компонента в рамках системы обязательного пенсионного страхования началось в 2002 г. [5]. Величина накопительной пенсии определяется не только размером и регулярностью пенсионных взносов, но также в значительной мере эффективностью их инвестирования [3; 4]. Опыт крупнейшего американского пенсионного фонда CALPERS на 20-летнем сроке уплаты пенсионных взносов показывает обеспеченность доходом от их инвестирования 65 % пенсионных выплат [1]. Отечественная статистика свидетельствует о низкой доходности инвестирования средств пенсионных накоплений [6; 7; 9].

Согласно теории инвестиций [11] и результатам эмпирических исследований портфельного инвестирования в условиях развитых и развивающихся финансовых рынков на эффективность инвестиционной деятельности оказывают влияние следующие факторы: издержки, в том числе налоговые; состав и структура инвестиционного портфеля; стратегия инвестирования (активная или пассивная) [2; 12; 14; 15]. В контексте накопительной пенсионной системы издержки зависят от числа посредников в схеме движения пенсионных взносов до субъекта инвестирования и величины их вознаграждения [8; 13; 16].

В рамках системы ОПС пенсионные накопления граждан формировались за счет отчислений работодателей — до 2014 г. 6 % от фонда оплаты труда. Пенсионные взносы поступают в Пенсионный фонд РФ (далее — ПФ РФ). В зависимости от выбора застрахованного лица управлять пенсионными накоплениями может управляющая компания (далее — УК), с которой ПФ РФ заключил договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений, в том числе государственная управляющая компания — Внешэкономбанк РФ (при отсутствии каких-либо действий со стороны застрахованного лица, означающих «молчаливый» выбор), либо негосударственный пенсионный фонд (далее — НПФ), осуществляющий деятельность по обязательному пенсионному страхованию¹. УК, выбранная застрахованным лицом, занимается только инвестированием пенсионных

¹ *Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ.*

накоплений. В функционал ПФ РФ входит учет средств пенсионных накоплений и результатов их инвестирования, назначение и выплата накопительной пенсии. Причем застрахованное лицо может выбрать только одну УК.

Если застрахованное лицо делает выбор в пользу НПФ, то данный НПФ ведет учет средств пенсионных накоплений и осуществляет назначение и выплату накопительной пенсии. Для инвестирования пенсионных накоплений НПФ на условиях договора доверительного управления привлекают УК, которых может быть несколько. Таким образом, НПФ являются дополнительным посредником, деятельность которого финансируется за счет инвестиционного дохода или средств пенсионных накоплений.

Как дополнение, а фактически альтернатива «замороженной» системе *обязательных пенсионных накоплений*, Министерством финансов РФ и Банком России разработана система *добровольных негосударственных пенсионных накоплений* (гарантированного пенсионного плана), которую планируют ввести в действие с 2021 г.¹

Она не станет заменой государственному пенсионному обеспечению. В части обязанности работодателей перечислять взносы на ОПС ничего не изменится. В системе ГПП у работодателей появляются обязанности зарегистрировать сотрудника в реестре участников ГПП по его желанию и удерживать из заработной платы взносы в указанном работником размере.

В таком случае из схемы движения пенсионных денег исключается ПФ РФ, но все остальные посредники сохраняются, а также появляется новый субъект инфраструктуры — пенсионный оператор. Пенсионный оператор ведет реестр участников ГПП и администрирование их пенсионных взносов. Согласно законопроекту его деятельность должен осуществлять центральный депозитарий на возмездной основе².

Движение пенсионных денег к субъекту инвестирования в системах ОПС и ГПП представлено на рисунке.

¹ Проект Федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросам негосударственного пенсионного обеспечения» (подготовлен Минфином России, ID проекта 02/04/09-19/00095019) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 29 октября 2019 г.).

² Статус центрального депозитария присвоен НКО АО «Национальный расчетный депозитарий» приказом ФСФР России от 6 ноября 2012 г. № 12-2761/пз-н.

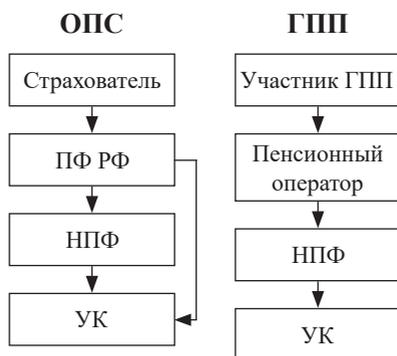


Схема движения пенсионных денег к субъекту инвестирования в системе ОПС и ГПП¹

Издержки застрахованных лиц ОПС и участников ГПП определяются главным образом вознаграждением субъектов и участников отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений и субъектов отношений по формированию и размещению пенсионных резервов ГПП и необходимыми расходами УК по инвестированию средств пенсионных накоплений и пенсионных резервов ГПП. Положения законопроекта в этом вопросе не имеют принципиальных отличий от положений действующей редакции Федерального закона от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах». Наибольшие издержки связаны с вознаграждением НПФ, которое состоит из постоянной и переменной частей. Постоянная часть вознаграждения — «плата за управление» (management fee) — не зависит от результатов инвестирования пенсионных накоплений и размещения пенсионных резервов ГПП. Она оплачивается за счет средств пенсионных накоплений и пенсионных резервов ГПП, уменьшая в итоге инвестиционный доход. Переменная часть — «плата за успех» (success fee) — вычитается из инвестиционного дохода и может составлять до 15 % его размера. Из этих денежных сумм НПФ выплачивает вознаграждение контрагентам, в том числе УК и специализированному

¹ Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ; Проект Федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросам негосударственного пенсионного обеспечения» (подготовлен Минфином России, ID проекта 02/04/09-19/00095019) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 29 октября 2019 г.).

депозитарию. Оставшиеся деньги начисляются на индивидуальные пенсионные счета застрахованных лиц и пенсионные счета по ГПП. Таким образом, даже при отрицательной доходности инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения пенсионных резервов ГПП НПФ получают «плату за управление». Из текста законопроекта остается неясным источник выплаты вознаграждения пенсионному оператору в схеме ГПП.

Доходность инвестиций, разносимая на индивидуальные пенсионные счета застрахованных лиц и пенсионные счета ГПП, снижается также в связи участием НПФ в системе гарантирования прав застрахованных лиц. Эта система включает два уровня: НПФ и Агентство по страхованию вкладов (далее — АСВ). На первом уровне сохранность пенсионных накоплений и пенсионных резервов ГПП обеспечивается за счет собственных резервов НПФ. Данные резервы формируются за счет инвестиционного дохода, части пенсионных взносов и др. разрешенных источников. При недостаточности собственных резервов пенсионных фондов гарантирование обеспечивает АСВ за счет средств, ежегодно отчисляемых всеми фондами¹.

В настоящее время комиссия биржи, брокера, депозитария имеет минимальное значение. Главная статья затрат связана с пенсионной инфраструктурой. В целом, индустрия по инвестированию средств пенсионных накоплений и размещению пенсионных резервов ГПП отличается высокими издержками.

Законопроект оставляет неизменным регулирование портфельного менеджмента пенсионных управляющих. Существенные с точки зрения эффективности инвестиций требования по формированию состава и структуры пенсионных накоплений распространяются и на размещение пенсионных резервов ГПП². Это означает превалирование в составе портфеля долговых финансовых инструментов — облигаций и банковских вкладов и выбор инвестиционной стратегии по усмотрению управляющего. Исключение касается права НПФ заниматься размещением пенсионных резервов ГПП самостоятельно и привлекая УК.

¹ *О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений*: Федер. закон от 28 декабря 2013 г. № 422-ФЗ.

² *Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации*: Федер. закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ.

Таким образом, регулирование инвестирования пенсионных резервов в системе ГПП (в части издержек, определяемых количеством звеньев и размером комиссий, и в части портфельного менеджмента) осуществляется по правилам инвестирования пенсионных накоплений в системе ОПС, предопределивших низкую эффективность инвестиционной деятельности пенсионных управляющих. Основное внимание в законопроекте государство уделяет механизмам привлечения дополнительных денег населения и работодателей на счета под управлением НПФ, в том числе с помощью налоговых стимулов, игнорируя инвестиционный аспект формирования пенсионного дохода. Это позволяет говорить о том, что внедрение ГПП не приведет к повышению пенсионного дохода граждан Российской Федерации, являясь идеей без будущего. Не умаляя важности инициатив по совершенствованию пенсионного законодательства, следует обратить внимание на создание условий, механизмов и стимулов для более гибкого управления пенсионными портфелями в целях повышения уровня инвестиционного дохода.

Библиографический список

1. *Абрамов А.Е., Чернова М.И.* Анализ эффективности портфелей негосударственных пенсионных фондов и пассивных инвестиционных фондов в Российской Федерации // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2015. Т. 2, № 1. С. 15–40.
2. *Берзон Н.И.* Оценка финансовых активов по критерию «риск — доходность» с учетом длительности инвестирования // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2014. № 2(8). С. 39–52.
3. *Болдырева Н.Б.* Интегрированное управление рисками коллективного инвестиционного фонда: теория и методология. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2010.
4. *Горлин Ю.М.* Об оценке эффективности пенсионных накоплений // Экономическая политика. 2015. Т. 10, № 5. С. 142–170.
5. *Горловская И.Г.* Система рынка пенсионных накоплений в Российской Федерации // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2019. Т. 17, № 2. С. 13–29.
6. *Мельников Р.М.* Совершенствование механизма регулирования рисков инвестирования пенсионных накоплений // Финансы. 2014. № 8. С. 47–53.
7. *Решетникова Л.Г.* Эффективность участия негосударственных пенсионных фондов в системе инвестирования средств пенсионных накоплений. Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2011. № 1. С. 44–48.
8. *Тимофеева А.А.* Совершенствование процесса доверительного управления пенсионными накоплениями // Baikal Research Journal. 2016. Vol. 7, no. 2.
9. *Фатхлисламова Г.Ф.* Исследование результатов инвестирования средств пенсионных накоплений // Управление. 2018. № 4(22). С. 40–46.

10. *Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для академического бакалавриата* / Г.В. Чернова и др.; под ред. Г.В. Черновой, Н.Б. Болдыревой. М.: Юрайт, 2016.

11. *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.* Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2007.

12. *Brinson G.P., Singer B.D., Beebower G.L.* Determinants of Portfolio Performance II: An Update // *Financial Analysts Journal*. 1991. No. 47(3). P. 40–48.

13. *Broeders D., Oord A., Rijsbergen D.* Does it pay to pay performance fees? Empirical evidence from Dutch pension funds // *Journal of International Money and Finance*. 2019. No. 93. P. 299–312.

14. *Damodaran A.* Investment Fables: Exposing the Myths of Can't Miss Investment Strategies. FT Press, 2004.

15. *Dolls M., Doerrenberg Ph., Peichl A., Stichnoth H.* Do retirement savings increase in response to information about retirement and expected pensions? // *Journal of Public Economics*. 2019. No. 171. P. 105–116.

16. *Schlechter H., Pagnoncelli B.K., Cifuentes A.* Pension Funds in Mexico and Chile: A Risk-Reward Comparison. 2019. Preprint.

Е. Д. Бралгина, Н. С. Пионткевич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальные аспекты формирования финансовой политики организации

Финансовая стратегия является элементом стратегического финансового планирования хозяйствующего субъекта и охватывает различные направления его финансовой деятельности. Финансовые аспекты формирования финансовой стратегии организации отражают специфику применения финансовых методов и инструментов на разных стадиях ее формирования. Авторами отмечается, что социальные аспекты формирования финансовой стратегии организации связаны с учетом кадровой составляющей в процессе разработки стратегических планов и мотивации сотрудников для повышения эффективности стратегического финансового планирования.

Ключевые слова: финансовая стратегия; стратегическое планирование; инструменты стратегического планирования; методы стратегического планирования; финансовое планирование.

Финансовая стратегия является долгосрочной программой развития хозяйствующего субъекта и предусматривает реализацию комплекса стратегических решений по различным функциональным направлениям бизнеса. Сущность финансового планирования связана с установлением параметров финансовой деятельности на долгосрочную перспективу, учитывая при этом взаимодействие организации с внешними и внутренними контактными аудиториями по финансовым вопросам [7, с. 10].

Выступая значимой составляющей общей экономической стратегии организации, финансовая стратегия предусматривает достижение заданных финансовых и социальных целей в долгосрочной перспективе с учетом ее миссией за счет формирования и использования финансовых ресурсов, что предусматривает обеспечение комплексного управления финансовыми потоками, направленного на повышение финансового стабильности и обеспечение конкурентоспособности организации [8, с. 135].

Финансовая стратегия является базовой стратегией, поскольку обеспечивает реализацию других стратегий организации (маркетинговой, инновационной, производственной, кадровой и пр.) посредством финансовых инструментов и методов финансового менеджмента [1, с. 100].

Вышеизложенное требует проведения исследования взаимосвязи финансовой стратегии со смежными стратегиями, формируемыми в организации, что обусловлено:

- распределением усилий крупных хозяйствующих субъектов и выхода ими на различные финансовые и другие рынки;
- необходимостью поиска дополнительных внешних средств для вложения в инвестиционные проекты;
- существованием основополагающей цели формирования и реализации стратегических мероприятий — роста экономического, в том числе финансового, и социального эффекта;
- развитием финансовых рынков, дающих финансирование и возможности для размещения средств.

Существенным принципом стратегического финансового планирования является многовариантность. Несоответствие между желаемым стратегическим параметром и текущим состоянием оценивается значительным набором вариантов действий. Формируемая финансовая стратегия хозяйствующего субъекта содержит несколько возможных сценариев развития ситуации, что связано с учетом воздействия различных внешних и внутренних факторов. При этом комплексный подход к формированию финансовой стратегии носит обязательный характер, так как во всех альтернативных сценариях реализации финансовой стратегии должны быть согласованы и учтены все финансовые и социальные аспекты, а также количественные и временные параметры. Выбор и финансирование единственного сценария может привести к достижению относительно гарантированного результата

реализации финансовой стратегии, однако лишает возможность маневрирования [2, с. 89].

Проблемами формирования финансовой стратегии занимаются менеджеры высшего звена, чьи должностные обязанности напрямую связаны с решением различных организационных, социальных и финансовых задач развития организации.

Финансовая стратегия предусматривает разработку стратегических и оперативных планов и должна быть согласована с соответствующими целями и задачами. Формирование финансовой стратегии происходит с учетом воздействия внешних и внутренних факторов. По оценкам экспертов, некоторые внешние условия могут снизить эффективность финансового управления, в частности: макроэкономические параметры, производственные показатели, динамики финансовых и товарных рынков, изменчивостью государственной экономической политики [5, с. 31].

Одной из приоритетных целей формирования финансовой стратегии выступает достижение оптимального и достаточного уровня обеспеченности финансовыми ресурсами. Формирование финансовой стратегии предусматривает [4, с. 65]:

- формирование финансовых ресурсов по необходимым стратегическим направлениям;
- определение доминирующих направлений финансовой работы и выбор способов и методов их реализации;
- достижение соответствия формируемой финансовой стратегии текущему финансовому положению и потенциалу организации;
- проведение комплексного анализа социально-экономической и финансовой ситуации в организации в выбранном промежутке времени;
- выявление и обоснование резервов и возможностей организации и ее основных контрагентов;
- выбор мер по снижению возможностей конкурентов на рынке за счет управления финансами для обеспечения рыночного преимущества.

Одной из приоритетных целей является формирование необходимо объема финансовых ресурсов для финансирования различных направлений деятельности. К задачам, позволяющим достичь указанную цель разработки финансовой стратегии хозяйствующего субъекта, можно отнести:

- анализ и оценку состояния и условий привлечения финансовых ресурсов;

– планирование и обоснование выбора различных вариантов привлечения финансовых ресурсов при различных сценариях реализации финансовой стратегии;

– налаживание взаимовыгодных и долгосрочных финансовых взаимоотношений с контрагентами;

– изыскивание резервов и ресурсов с целью наращивания активов хозяйствующего субъекта, его производственных мощностей и увеличения эффективности данных процессов;

– аккумуляция финансовых ресурсов в целях обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности;

– выбор и обоснование методики управления финансами в случае неудовлетворительного финансового состояния.

Эффективность реализации поставленных задач во многом обусловлена правильным выбором используемого методического инструментария формирования финансовой стратегии хозяйствующего субъекта. При этом важно оценить и подобрать подходящую для конкретной организации инструментальную базу формирования финансовой стратегии:

– инструменты финансового рынка (лизинг, факторинг, страхование);

– инструменты финансового управления (бюджетирование, финансовый учет и анализ, финансовый контроль) [6, с. 39].

К финансовым методам формирования финансовой стратегии хозяйствующего субъекта относятся:

– финансовый анализ;

– финансовое моделирование;

– экспертиза финансовых рынков;

– прогнозирование и др.

Выбор финансовых методов и инструментов, применяемых при формировании финансовой стратегии, зависит от ситуации во внешней и внутренней среде организации, в том числе от ее финансового положения. Проблема выбора финансовой стратегии деятельности хозяйствующего субъекта является актуальной в связи с необходимостью принятия решений в условиях неопределенности. В процессе формирования комплекса стратегических мероприятий вырабатывается совокупность управленческих решений. Они создают условия для достижения желаемого или прогнозируемого будущего состояния организации [3, с. 270].

Формирование финансовой стратегии определяет финансовую концепцию развития хозяйствующего субъекта в целом и по отдельным направлениям деятельности, включая: управление денежными потоками, формирование финансовых ресурсов и выбор направлений их использования по целевому назначению и пр.

Внедрение финансовой стратегии предполагает реализацию плана стратегических мероприятий. Анализ степени выполнения плана происходит по результатам принятых и апробированных стратегических решений на протяжении всего периода формирования и реализации финансовой стратегии хозяйствующего субъекта [7, с. 96]. Для этого осуществлять мероприятия по реализации стратегии, которые предполагают достижение заранее заданных целей. Определить степень реализации финансовой стратегии возможно по истечении определенного времени путем сопоставления количественных параметров целей, указанных в стратегии, и фактических параметров, которых достигает хозяйствующий субъект [5, с. 35].

Достижения поставленных стратегических целей возможно добиться при качественной выработке плана стратегических мероприятий с указанием требуемого объема финансирования и ответственных лиц, отвечающих за ход и эффективность реализации данных мероприятий.

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2017.
2. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2016.
3. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Высшее образование, 2017.
4. Курносова Е. А., Хасьянов И. И. Формирование финансовой стратегии предприятий малого бизнеса // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 5(127). С. 65–68.
5. Кулахметова З. С. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Концепт. 2015. № S5. С. 31–35.
6. Рожковский А. Л. Применимость моделей оценки стоимости в системе финансового менеджмента компании // Финансовый менеджмент. 2016. № 3. С. 39–52.
7. Синицкая Н. Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. М.: Юрайт, 2019.
8. Финансовый менеджмент: учебник / Г. Б. Поляк и др.; под ред. Г. Б. Поляка. 4-е изд. М.: Юрайт, 2019.

Инвестиционный налоговый кредит как инструмент инновационного развития

Рассматривается инструмент налоговой политики России — инвестиционный налоговый кредит, основной задачей которого является активизация инвестиционной и инновационной деятельности, а также стимулирование модернизации производственных мощностей. Проведен анализ практики применения данного инструмента, выявлена и обоснована необходимость совершенствования указанного механизма.

Ключевые слова: инвестиционный налоговый кредит; инвестиционная деятельность; налоговые льготы; кредит.

Актуальной проблемой на предприятиях производственного сектора, является высокий уровень износа основных фондов. В зависимости от экономической отрасли износ может составлять до 80 % [2]. При этом ретроспективный анализ данного показателя за последние десятилетия показывает, что ситуация только ухудшается и без внешних экономических стимулов данная ситуация приводит к снижению эффективности производства и структурным проблемам в экономике, как это произошло с сектором нефтепереработки в России. Причинами низкой инвестиционной активности могут быть, как и недостаток финансовых ресурсов, так и невозможность их единовременного отвлечения.

В развитых странах повышение инвестиционной активности осуществляется с помощью различных экономических стимулов, зачастую за счет налоговых льгот и преференций. В России именно с целью активизации инвестиционной деятельности и стимулирования модернизации производственных мощностей был введен инвестиционный налоговый кредит.

Эволюция налоговой системы, особенно развивающихся стран, проводится в крайне сложных условиях экономического спада, инфляции и ограничения к рынку капитала. Поэтому на сегодняшний день первостепенной задачей является стимулирование инвестиционной активности. Главной задачей налоговых реформ в таких условиях должно быть увеличение поступлений в бюджет, и, с другой стороны, сокращение антистимулов для развития предпринимательской активности.

Инвестиционный налоговый кредит (далее по тексту — ИНК) представляет собой налоговый инструмент, с особой формой

изменения сроков исполнения обязанности по уплате налоговых платежей. Он существенным образом отличается от схем отсрочки и рассрочки платежей, тем что имеет весьма специфические основания его предоставления, сроков наступления обязанности по осуществлению налоговых платежей, а также механизмом накопления и погашения задолженности и причитающихся процентов. При этом государство за пользование налоговым кредитом удерживает существенно меньший процент, чем ставка по заемным средствам в кредитных учреждениях.

Данный инструмент обеспечивает экономическую выгоду для обеих сторон взаимодействия. Для государства это не является по своей сути налоговой льготой, а только временной отсрочкой платежа, что не приводит к снижению доходной части бюджета в среднесрочной перспективе, а за счет процентных платежей и дополнительных поступлений от повышения эффективности производственных мощностей имеет место увеличение поступлений. Для юридического лица это наиболее выгодный способ кредитования, в отличие от коммерческих кредитов, так как характеризуется более низкими процентными ставками и длительным сроком погашения.

ИНК обладает рядом преимуществ перед коммерческим кредитом и по своей сути представляет весьма эффективный финансовый инструмент в сфере налогообложения. Несмотря на уменьшение суммы уплаты налоговых обязательств организации в течении определенного времени, у налогоплательщика сохраняется обязанность в поэтапной выплате кредита и начисленных процентов.

ИНК предоставляется по следующим основаниям:

1) организация осуществляет внедренческую и инновационную деятельность, в создании новых или совершенствование существующих технологий, реализует социально значимый проект в масштабах региона или страны. Кредит предоставляется в соответствии с соглашением, заключенным между организацией и уполномоченным органом, на сумму, зафиксированную в данном соглашении;

2) организация включена в реестр резидентов зон территориального развития в соответствии с федеральным законом;

3) организация инвестирует создание или приобретение объектов, имеющих высокий класс энергетической эффективности в соответствии с утвержденным перечнем энергоэффективного оборудования;

4) организация реализует проекты ОПР или НИОКР, а также техническое перевооружение производства.

При техническом перевооружении производственных мощностей и НИОКР можно кредит на величину произведенных расходов. Во всех остальных случаях размер ИНК определяется в индивидуальном порядке.

Порядок получения и схема работы ИНК приведена в ст. 66 и 67 Налогового кодекса РФ, в статье 68 условия прекращения кредита, а в ст. 63 НК РФ поименованы органы, уполномоченные принимать решение о предоставлении налогового кредита. В случае принятия положительного решения подписывается соответствующий договор с обязательством погашения полной суммы задолженности и процентов по ней

Для получения ИНК организация должна обратиться в контролирующий орган, после рассмотрения которым, дается разрешение. С этого момента организация может уплачивать налоги по указанным в договоре налогам меньшими платежами и в течении срока кредитования полностью гасит все обязательства перед бюджетом с учетом начисленных процентов.

Снижение налоговых платежей производится по каждому налогу, по которому предоставлен инвестиционный кредит, за каждый отчетный период, до тех пор, пока сумма, не уплаченного налога накопленным итогом не будет составлять сумму кредита, предусмотренную договором [3].

Вопрос предоставления ИНК рассматривается контролирующим органом только после подачи соответствующего заявления и всех документов в срок не более 30 дней.

Одним из документов, предоставляемых в составе пакета документов является бизнес-план, в котором организации необходимо доказать экономический эффект от предоставления ИНК и реализации проекта, доказать выгоду для налогоплательщика и для государства, а также обосновать, что достижение такого эффекта невозможно без предоставления ИНК. В бизнес-плане необходимо детально ответить на все эти вопросы и указать реально достижимые показатели эффективности.

Таким образом можно сделать вывод, что инвестиционный налоговый кредит позволяет обеспечить развитие экономических процессов за счет предоставления государству необходимых для выполнения регулирующей функции ресурсов, а также благодаря специальному механизму, который обеспечивает направленное развитие производства.

ИНК как форма стимулирования инвестиционной деятельности представляет интерес для крупных предприятий с выстроенной системой учета затрат и прозрачным налоговым планированием. Если законодательно установлены критерии для направления инвестиций соответствуют планам развития компании, тогда данный инструмент становится очень эффективным.

Например, в 2013 г. российская нефтяная компания «ТНК-ВР» подписала соглашение с ФНС РФ о предоставлении ИНК для реализации проектов по повышению энергетической. Соглашение предусматривало отсрочку уплаты по налогу на прибыль в размере 50 % на 5 лет с 2013–2017 гг. под ½ ставки рефинансирования ЦБ РФ. По оценке компании, это позволит высвободить оборотных средств порядка 100 млн в год на приобретение энергоэффективного оборудования¹.

По своей сути получение ИНК является пополнением оборотных средств по средней ставке 5 % годовых на реализацию новых инвестиционных проектов, модернизации производства, повышение энергетической эффективности. При получении кредита не осуществляется пополнение расчетного счета, как при классическом кредитовании, однако происходит сокращение ежемесячных налоговых платежей, которое может достигать до нескольких сот миллионов в год, а с учетом размера процентной ставки, данное решение становится более чем эффективным.

Как показывает практика идея стимулирования инвестиционной деятельности на практике осталось реализованной не в полной мере, а если говорить точнее ИНК почти не встречается на практике, за весь период его действия данным инструментом воспользовалось всего несколько компаний. Основной причиной непопулярности данного механизма является излишне сложный административная процедура его получения [1].

Примером безуспешной попытки получения ИНК является случай компании ООО Управляющая компания «РОСВОДОКАНАЛ» (далее по тексту — Компания), которая провела более года в переговорах с инспекциями и дошла даже до судебных инстанций для реализации своих прав.

Согласно среднесрочному бизнес-плану Компании за пятилетний период с 2011–2015 гг. налог на прибыль планировался на уровне 3,4 млрд р., соответственно компания претендовала на получение

¹ *Официальный сайт компании ТНК-ВР. URL: <http://tnk-bp.ru>.*

отсрочки по налогу на прибыль в размере 1,7 млрд р. (ИНК предоставляет отсрочку в размере 50 % от суммы налога) на максимальный срок — 5 лет. При ставке рефинансирования, действующей на тот момент средняя ставка по ИНК составляла примерно 6,5 %.

В Компании была принята ставка дисконтирования в размере 17 %, что даже по экспресс оценке демонстрирует значительную экономическую эффективность данного механизма за 5 лет:

$$1,7 \text{ млрд р.} \times 17 \% \text{ — } 1,7 \text{ млрд р.} \times 6,5 \% = 178,5 \text{ млн р.}$$

Кроме очевидных преимуществ, таких как экономический эффект и сокращение затрат на привлечение внешнего финансирования, компания сразу обозначила для себя ряд негативных аспектов: большие трудозатраты на подготовку и оформление требуемой документации, а также отсутствие практики предоставления такого вида кредитования.

В первую очередь компания должна была определиться со способом обеспечения своих обязательств по его возврату. В соответствии с НК РФ гарантией может выступать залог имущества или поручительство. Оптимальным способом в плане оформления и администрирования представлялась поручительство третьего (гарантия). Гарантом исполнения может выступать либо банк, либо третья компания, учитывая, что стоимость банковской гарантии составляла на тот момент от 3–5 %, что нивелировало весь экономический эффект, выбор был сделан в пользу взаимозависимого холдинга.

Компания приступила к сбору и оформлению документов и заключению договоров поручительств с региональными ФНС по местонахождению дочерних обществ, однако абсолютно во всех инспекциях, во всех регионах компания получила отказ. Основанием для отказа послужило субъективное мнение налоговых инспекций, что компания гарант, не сможет отвечать по обязательствам заемщика, в случае возникновения финансовых трудностей при возврате ИНК.

Формальным поводом стало отсутствие документов, которые могли бы подтвердить финансовое состояние поручителя или представленные документы на момент проверки устарели. Так как НК РФ не содержит конкретного перечня документов, которые бы подтверждали финансовое состояние заемщика, то у контролирующих органов имеется возможность оперировать данным аргументами для отказа.

Обжалование в судебной инстанции не привело к положительным результатам, так как суды оперировали Гражданским кодексом

РФ, в соответствии с которым, если УФНС не верит в добросовестность поручителя при отсутствии документов ее подтверждающей, то никто не вправе принуждать заключать соответствующий договор. Переговоры с региональными инспекциями, с центральным аппаратом ФНС, письма в Минфин РФ также не привели к результату. Все намерения о получении ИНК расценивались налоговыми органами как попытка уклонения от налогов.

Основной проблемой в рассматриваемом примере является то, что все положения об ИНК ни к чему не обязывают налоговые органы, решение о предоставлении ИНК принимается по их собственному усмотрению. Причем очевидно, что предоставление ИНК создает для налоговых органов ряд трудностей связанных с администрированием соглашений и договоров, что в ряде регионов вызвало бы трудности в связи с нехваткой кадров либо компетенций.

В результате очень большой проделанной работы, Компания отказалась от планов получения ИНК, что продемонстрировало недостатки всей процедуры его получения, а именно:

1) большие трудозатраты на оформление документов и доказывание правомерности получения ИНК;

2) не прозрачная процедура получения, в связи с отсутствием накопленной практики, которая могла бы помочь доработать механизм его получения;

3) не обязывающий формат его предоставления со стороны контролирующих органов, ИНК предоставляется по усмотрению налогового органа, а с учетом того, что его предоставление было не предусмотрено бюджетом, с высокой долей вероятности будет отказано в получении ИНК.

Помимо реализации своей основной функции, государство может использовать ИНК в качестве социального инструмента по улучшению положения в отдельных регионах, для повышения эффективности региональных компаний, облегчая налоговую нагрузку. На основании этого утверждения можно сделать вывод, что ИНК по своей сути является отражением налоговой политики государства.

Для повышения эффективности ИНК целесообразно на законодательном уровне:

1) разработать методические рекомендации с учетом специфики конкретных отраслей экономики закрепить показатели и критерии инвестиционных проектов, условия договоров и конкретные ставки кредитования;

2) скорректировать порядок предоставления ИНК таким образом, чтобы исключить субъективное мнение контролирующих органов;

3) предусмотреть право налогоплательщика учитывать проценты по налоговому кредиту в базе для налогообложения для целей расчета налога на прибыль;

4) установить полный исчерпывающий перечень документов для обоснования применения инвестиционного налогового кредита.

Реализация данных предложений требует внесения изменений в НК РФ и сопутствующие нормативные акты. Кроме того, для повышения прозрачности механизма функционирования ИНК требуется разработка методологического каркаса, включающего в себя детальные разъяснения получения и использования ИНК, а также разбор отдельных проблемных ситуаций.

Устранение вышеуказанных деструкторов позволит инвесторам начать пользоваться ИНК, что позволит снизить затраты на привлечение коммерческого кредитования и увеличит оборотные средства на осуществление инвестиционной детальности и инновационной деятельности, что соответствует одной из ключевых задач инвестиционной политики страны на среднесрочный период — повышение инвестиций в основной капитал.

Библиографический список

1. Курогло А. Ю. О стимулировании инвестиционной деятельности посредством налоговых механизмов // Сборник статей Международной научно-практической конференции по модернизации и перспективе развития современного общества (Саратов, 30 июня 2010 г.). Саратов, 2010. С. 108–110.

2. Сергеева А. Ю. Методы повышения инвестиционной активности через налоговые льготы // Налоговая политика и практика. 2011. №9/1. С. 13.

3. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

Е. С. Вылкова

Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Н. Г. Викторова

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург

Н. В. Покровская

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

Цифровизация учетно-регистрационных процедур как условие инновационного развития Российской Федерации

Инновации в настоящее время носят всеобъемлющий характер, в том числе затрагивают регистрационно-учетные процедуры налогового администрирования. Предложенные в статье меры по развитию цифровизации системы учета и регистрации налогоплательщиков и объектов налогообложения призваны способствовать увеличению темпов экономического роста в РФ.

Ключевые слова: налоговое администрирование; регистрация; учет; цифровизация; инновации.

Регистрация и учет налогоплательщиков и объектов налогообложения нуждаются в пристальном внимании со стороны, как теоретиков, так и практиков, так как являются основой для эффективного налогового администрирования, определяя фискальную и регулирующую деятельность государства, создавая условия для системного решения социально-экономических задач и стабильного экономического роста. Совершенствование учета и регистрации объектов налогообложения и участников налоговых отношений должно происходить в комплексе инновационных преобразований в отечественной экономике.

Вопросы применения инновационных технологий в сфере регистрации и учета налогоплательщиков и объектов налогообложения рассматривают такие отечественные авторы как Е. А. Ермакова [2]; Н. Н. Тюпакова [4]; М. А. Троянская [3]; Ю. Г. Тюрина [5]; С. С. Быков и Х. Циммерман [7] и др. Названным аспектам, в том числе в условиях цифровизации, посвящены работы О. С. Олатунжи и К. Б. Айоделе [9]; Д. Брэдбери, П. О'Рейли [6]; М. Петерсоне, К. Кетнерс [10].

Изучение имеющихся публикаций показывает, что многие вопросы по цифровизации регистрационно-учетных процедур остаются нерешенными и в этой сфере существует явный когнитивный разрыв между теорией и практикой.

Поэтому в настоящее время крайне важным является выявление современных трендов и совершенствование применения российскими налоговыми органами информационно-коммуникативных технологий (ИКТ) в системе регистрации и учета налогоплательщиков и объектов налогообложения.

В России ИКТ широко применяются как налоговыми органами в целях налогового контроля; так и налогоплательщиками для исполнения своих обязанностей. Интернет-сайт ФНС РФ является ключевым ресурсом онлайн-взаимодействия участников налоговых отношений. Эффективность функционирования данного сайта с 2015 по 2018 г. характеризует динамика следующих показателей: количество online-сервисов выросло с 40 до 50; количество налогоплательщиков, обратившихся к сайту; количество пользователей, зарегистрированных в личном кабинете, увеличилось: физических лиц — с 14,7 до 24,8 млн, индивидуальных предпринимателей — с 34 до 1400 тыс., юридических лиц с 82 до 747 тыс.; количество обратившихся к сайту налогоплательщиков с 36,8 до 145 млн чел. Резко растет количество обращений к сервису «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента».

Современные МКИ положены также в основу таких ресурсов как: автоматизированная информационная система «АИС Налог», где в настоящее время в едином облаке администрируется 174 млн налогоплательщиков и автоматизированная система контроля НДС (АСК НДС). Роста поступлений НДС в бюджеты разных уровней пофакторно представлен в таблице.

Рост поступлений НДС: результаты факторного анализа, млрд р.

Факторы	2017	2018
Экономические	+138	+160
Законодательные	–	+8
Структурные и временные	+54	+224
Налоговое администрирование	+221	+113
<i>Итого</i>	+413	+505

Примечание. Эффективность работы ФНС России. URL: https://nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/effectiveness.

Из приведенных выше данных видно, что ускорение темпов развития российской экономики в значительной степени происходит за счет инноваций в сфере цифровизации регистрационно-учетных процедур, способствующих снижению затрат времени на их осуществление,

делающих более доступной и прозрачной среду взаимодействия между участниками налоговых отношений, увеличивающих поступления налоговых доходов в бюджетную систему РФ.

В современных условиях все страны должны перманентно совершенствовать свою систему администрирования в части создания налоговых платформ и экосистем.

Международный валютный фонд в своих рекомендациях по использованию информационных технологий в администрировании обозначил основные этапы типового реформирования цифровизации налогообложения [8]:

- присвоение всем налогоплательщикам национального идентификационного номера, полномасштабное лицензирование предпринимательской деятельности;
- сохранение для конкретного налогоплательщика регистрационных данных по разным типам налогов;
- интеграция учетно-регистрационной системы с прочими основными бизнес-функциями;
- предоставление возможности установления связей между субъектами, где директором, партнером и т. п. является один и тот же налогоплательщик;
- наличие контроля базы данных по регистрации и учету налогоплательщиков и объектов налогообложения в части входов в нее и осуществления корректировок.

Наиболее актуальными насущными задачами модернизации регистрационно-учетных процедур в РФ являются:

- 1) совершенствование системы регистрации и кадастра по имущественным налогам;
- 2) осуществление новаций в регистрации при постановке на учет в российских налоговых органах иностранных организаций, являющихся плательщиками НДС при импорте электронных услуг в РФ с использованием передового опыта зарубежных стран, в том числе по созданию единых баз данных налоговых служб различных стран;
- 3) в отдаленном будущем возможно внедрение в практикусправедливого подхода к регистрации момента и места возникновения прибыли с более четкой ее территориальной привязкой;
- 4) большая привязка к месту фактического жительства физического лица и месту потребления локальных услуг применительно к схеме зачисления НДСЛ, в том числе за счет электронной регистрации налогоплательщиков, по принципу выгод в целях увязки зачисления

налога с получением от государства и муниципальных органов услуг на определенной территории.

Перспективными исследованиями являются применение в налоговых процедурах, в том числе регистрации и учете налогоплательщиков и объектов налогообложения, блок-чейна, искусственного интеллекта, больших данных и иных новаций.

В долгосрочной перспективе развитие технологий цифровизации процедур учета и регистрации налогоплательщиков и объектов налогообложения будет происходить с учетом тенденций трансформации экономических процессов в направлении smart-общества, о чем предметно пишут Н. Г. Викторова и Е. Н. Евстигнеев [1].

1. Расширение списка государств и территорий, которые согласно Конвенции о взаимной помощи по налоговым делам автоматически обмениваются информацией. Цифровизация процессов не только вертикальных — внутри ФНС, но и горизонтальных — с внешней средой.

2. Создание цифровой платформы ФНС для формирования в перспективе экосистемы для налогоплательщиков. Для этого будут повсеместно внедряться пилотные проекты приложений: трансформация ФНС и ее территориальных подразделений в цифровые бизнес-платформы, отказ от налоговых деклараций как излишних источников информации, четкая многоплановая идентификация налогоплательщиков в условиях цифровой среды и др.

3. Исследование возможностей организации автоматизированного сбора налогов на основе применения налогоплательщиками смарт-контрактов, что позволит усовершенствовать анализа рисков и обеспечит более четкий налоговый контроль.

4. Разработка вопросов учетно-регистрационных процедур в рамках концепции «Фабрика Будущего: цифровая, умная и виртуальная».

5. Формирование концепции налогообложения робототехнических устройств и киберфизических систем, начиная с их регистрации, учета и т. д.

6. Изучение возможностей применения в налоговой сфере криптовалют, учета их выпуска и обращения с перспективой введения в оборот криптовалюты «налог-рубль».

7. Создание единого реестра населения РФ с возложением, на роботов основного объема работ, осуществляемых в ФНС РФ и ее

структурных подразделениях по налоговому анализу, аудиту, контролю и консультированию.

8. Внедрение информационной налоговой системы с искусственным интеллектом для обработки ускоренными темпами растущих объемов больших данных. В условиях развития технологий ИИ призван стать помощником в прогнозировании и принятии максимально эффективных решений, с оставлением за человеком-специалистом права принятия юридически значимых решений.

9. Разработка вариантов налогообложения в условиях функционирования международной цифровой монетарной системы (МЦМС), нацеленной на создание единого цифрового экономического пространства, обеспечение высокой степени защиты данных, сокращение непрозрачного оборота наличных денег с целью максимальной автоматизации сбора налогов, увеличения уровня их собираемости и оптимизации издержек.

10. Переход к полномасштабному применению квантовых технологий в налоговой сфере и в сфере государственного управления в целом, для чего уже сейчас российская система высшего образования должна начать подготовку «налоговиков-квантумов» (по аналогии с тем, как в 70-е гг. прошлого века готовили экономистов-кибернетиков).

Внедрение в практику как поименованных, так и других новаций по широкой цифровой регистрации и учета налогоплательщиков призваны существенно повысить эффективность налоговой системы РФ, улучшить ее позицию в международных рейтингах и способствовать стабильному росту отечественной экономики.

Библиографический список

1. *Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г.* Будущее российской налоговой системы // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2018. №2(86). С. 5–15.

2. *Ермакова Е.А.* Бюджетный менеджмент и его функциональные элементы // Финансы и кредит. 2010. №20(404). С. 2–7.

3. *Троянская М.А.* Мониторинг использования механизмов налоговой конкуренции субъектами Российской Федерации // Финансы и кредит. 2014. №33(609). С. 51–60.

4. *Тюпакова Н.Н.* Проблемы налогового регулирования инвестиционных процессов в экономике России // Теория и практика общественного развития. 2011. №2. С. 276–279.

5. *Тюрин Ю.Г.* Инструменты налоговой политики в системе управления экономикой региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25, №4. С. 665–671.

6. *Bradbury D., O'Reilly P.* Inclusive Fiscal Reform: Ensuring Fairness and Transparency in the International Tax System // *International Tax and Public Finance*. 2018. No. 25(6). P. 1434–1448

7. *Bykov S.S., Zimmermann H.* Tax Expenditure as a Problem in Intergovernmental Relations // *Journal of Tax Reform*. 2018. Vol. 4, issue 1. P. 27–44.

8. *Cotton M., Dark G.* Use of Technology in Tax Administrations 2: Core Information Technology Systems in Tax Administrations. IMF, 2017.

9. *Olatunji O.C., Ayodele K.B.* Impact of Information Technology on Tax Administration in Southwest Nigeria // *Archives of Business Research*. 2017. No. 5(9). P. 139–150.

10. *Petersone M., Ketners K.* Improvement of Customs and Tax Administration ICT System Performance // *Research for Rural Development*. 2017. No. 2. P. 263–269.

Е. Б. Дворядкина, К. М. Гусейнли, А. А. Собянин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Контроллинг — необходимый атрибут в процессе оценки финансовой безопасности организации

Авторами статьи подчеркивается необходимость организации системы контроллинга в процессе оценки финансовой безопасности. Акцентируется внимание на необходимости полноценной оценки финансовых показателей организации на основе достоверной информации. Рассмотрена взаимосвязь финансовой безопасности с бюджетированием.

Ключевые слова: контроллинг; финансы; финансовая безопасность; организация; бюджет; бюджетирование.

В современных условиях, учитывая формирующиеся тренды экономического развития, не ставится под сомнение необходимость оценки уровня финансовой безопасности хозяйствующих субъектов. Особенно активно происходит развитие процессов цифровизации, что обуславливает формирование новых компетенций в сфере финансовой деятельности, технологическое усложнение в сфере финансового менеджмента, что, однако, не решает проблему, например, достаточности финансовых ресурсов организаций. + Компании несут многочисленные убытки, и для их минимизации требуется создание специализированных служб, которые способны вовремя обнаружить угрозы, идентифицировать риски и нейтрализовать их. Одним из направлений обеспечения общего уровня экономической безопасности организации является обеспечение ее финансовой безопасности.

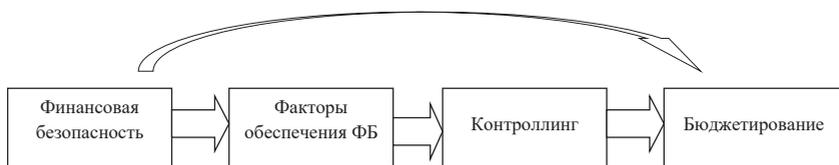
«Финансовая безопасность организации определяется как состояние наиболее эффективного использования корпоративных

ресурсов организации, выраженное в наилучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности бизнеса, качества управления и использования основных и оборотных средств, структуры капитала, нормы дивидендных выплат по ценным бумагам организации, а также курсовой стоимости ее ценных бумаг как синтетического индикатора текущего финансово-хозяйственного положения организации и перспектив ее технологического и финансового развития» [2].

Для обеспечения высокого уровня финансовой безопасности организации, необходимо полноценно оценивать состояние ее денежного хозяйства, финансовых процессов и потоков, при этом опираться на достоверную и полную информацию. Если более подробно рассмотреть финансовую безопасность организации, то можно увидеть, что в структурном плане она включает в себя несколько субъектов, которые ее обеспечивают. Это служба экономической безопасности, бухгалтерия, а также служба контроллинга, которая, как и остальные службы является частью системы обеспечения финансовой безопасности. Несмотря на то, что данные службы являются самостоятельными компонентами организационной структуры фирмы, они могут предоставлять информацию, необходимую для отслеживания уровня финансовой безопасности организации в целом.

Контроллинг — «ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия» [3]. Контроллинг по своей сущности представляет собой систему, связывающую воедино функции учета, информационного обеспечения, а также контроля и координации, интегрирует и координирует их, является своеобразным механизмом саморегулирования организации. Таким образом, можно утверждать, что данный вид деятельности является частью процесса обеспечения финансовой безопасности на микроуровне.

Если рассматривать контроллинг в качестве составной части процесса обеспечения финансовой безопасности, то можно утверждать, что за счет информации, предоставленной контроллингом, можно выявить проблемы на более глубоком уровне, то есть выявить точечные причины, на которые необходимо воздействовать. Данную взаимосвязь можно увидеть, например, в одной из составляющих контроллинга — бюджетировании (см. рисунок).



Взаимосвязь финансовой безопасности и бюджетирования¹

На основе бюджета можно более детально разобраться в причинах изменения уровня финансовой безопасности, а также выявить факторы, способные укрепить безопасность организации.

При этом следует использовать не только информацию, но и методы оценки бюджета, применяемые в контроллинге. Основными методами анализа бюджета являются: горизонтальный, вертикальный и факторный анализ [4]. Эти три вида анализа позволяют получить основную долю необходимой информации. За основу оценки уровня финансовой составляющей экономической безопасности коммерческой организации можно взять методику, представленную в учебном пособии Е. Б. Дворядкиной, Я. П. Силина, Н. В. Новиковой «Экономическая безопасность» [2].

В данной методике можно выделить 4 направления оценки: ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, а также объединение показателей и получение итога.

Оценка ликвидности происходит по двум направлениям. В начале, все активы и пассивы предприятия группируются на 4 группы активов и 4 группы пассивов. Сравнивают все группы активов и пассивов, и на основе этих данных делается вывод о том, способна ли организация расплатиться по своим долгам вовремя и в полном объеме, если того потребуют обстоятельства.

После сравнения активов и пассивов рассчитываются коэффициенты ликвидности, которые также характеризуют уровень ликвидности предприятия. Выделяют 5 коэффициентов, наиболее значимых для оценки финансовой безопасности: общий показатель ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности абсолютной ликвидности баланса [2]. На данном этапе оценка ликвидности хозяйствующего субъекта заканчивается, однако

¹ *Сост. no:* [3].

в случае, если наблюдаются отрицательные изменения, требуется дополнительное изучение ситуации. Именно на данном этапе нам может помочь дополнительная информация, которая позволит выявить причины ослабления уровня финансовой безопасности. В данной ситуации можно воспользоваться одним из методов анализа — факторным анализом. Данный анализ позволит выявить факторы, которые повлияли на изменение показателей.

Например, можно рассмотреть показатель текущей ликвидности организации. Коэффициент текущей ликвидности $= (A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$. Для факторного анализа текущей ликвидности необходимо выявить факторы, которые влияют на данный показатель. Если рассматривать обобщенно, то влияние оказывают два фактора: активы и обязательства. Однако эти факторы можно детализировать. Так, активы будут включать: денежные средства; краткосрочные финансовые вложения; дебиторскую задолженность; запасы; НДС по приобретенным ценностям; прочие оборотные активы. Пассивы можно детализировать, как: заемные средства; кредиторская задолженность; оценочные обязательства; прочие обязательства. В ходе данного анализа, можно прийти к выводу, какие именно активы или пассивы имеют важнейшее значение в изменении показателя ликвидности. Затем данный фактор можно разложить и еще более детализировать с целью изучения объекта. Например, при оценке дебиторской задолженности, ее можно разложить по отдельным дебиторам, выявить влияние каждого дебитора, тем самым определив на кого стоит обратить внимание и начать работу по минимизации дебиторской задолженности, если того потребует ситуация. Именно при декомпозиции данных показателей потребуется внутренняя информация, которая аккумулируется в бюджете организации. Таким образом, мы видим, что для детального изучения изменений необходима информация, предоставляемая системой контроллинга. Именно за счет дополнительной информации можно выявить конечный фактор, который оказывает сильнейшее влияние.

Следующим шагом в оценке финансовой безопасности коммерческой организации является оценка рентабельности. Данная группа показателей отражает выгодность действий компании, т. е. «уровень прибыльности или доходности».

Проведя данный анализ, в случае изменения показателей рентабельности, будет уместным воспользоваться факторным анализом. Данный анализ будет необходим для выявления основных факторов, влияющих на изменение рентабельности хозяйствующего субъекта.

Пример можно рассмотреть на рентабельности продаж. Общая формула рентабельности продаж: (прибыль от продаж (стр. 2200) / выручку от реализации (стр. 2110)). При факторном анализе рентабельности от продаж, следует учитывать, что показатели, используемые в формуле, не являются конечными факторами, а, значит, их необходимо преобразовать.

В учебной литературе предлагаются различные способы преобразований показателя рентабельности от продаж. Для более детального преобразования мы воспользуемся детализацией рентабельности по следующей формуле: (выручка — материальные затраты — расходы по персоналу — налоги, относящиеся на себестоимость — амортизация + отклонения полной себестоимости + проценты по займам и кредитам) / выручку. При этом после выявления основополагающего фактора, его также можно детализировать и более подробно рассмотреть.

Отдельным направлением при анализе рентабельности организации может являться анализ прибыли. Базой для изучения прибыли от продаж является бюджет хозяйствующего субъекта, в связи с тем, что именно в нем находятся необходимые статьи для изучения данного показателя. Для проведения факторного анализа прибыли от продаж воспользуемся алгоритмом, представленном в учебнике по финансовому анализу С. А. Бороненковой.

При выполнении данного анализа оценивается влияние трех факторов: изменения цены; структурного сдвига; изменения себестоимости. Структурный сдвиг представляет собой изменение структуры продаж продукции. В ходе анализа выявляется количественная оценка влияния факторов, что позволяет выделить факторы, оказывающие наиболее значимое воздействие. Для анализа предлагается заполнить таблицу, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Необходимые данные для анализа прибыли от продаж [1]

Продукция	Удельный вес продукции за период		Отклонение уд. веса	Цена базовая	Отклонение цены	Себестоимость + базовая	Отклонение себестоимости	Прибыль базовая	Отклонение прибыли
	базисный	фактический							
...

Исходя из таблицы, мы видим, что данных открытой отчетности недостаточно, ведь необходимы данные для определения структуры

продаж, а также для определения цены и себестоимости по каждому виду продукции. Эти данные можно взять из бюджета доходов и расходов. Для расчета изменения среднего уровня цен, себестоимости и прибыли под влиянием структурных сдвигов, а также определения влияния средних цен и себестоимости по каждому изделию на изменение прибыли применяются формулы, указанные в табл. 2.

Таблица 2

Формулы для факторного анализа прибыли [1]

$\Delta\bar{p}(q_i) = \frac{\sum_i^n \Delta q_i \times p_{i0}}{100\%}$	$\Delta\bar{p}(q_i) = \frac{\sum_i^n \Delta p_i \times q_{i1}}{100\%}$
$\Delta\bar{s}(q_i) = \frac{\sum_i^n \Delta q_i \times s_{i0}}{100\%}$	$\Delta\bar{s}(s_i) = \frac{\sum_i^n \Delta s_i \times q_{i1}}{100\%}$
$\Delta\bar{P}(q_i) = \frac{\sum_i^n \Delta q_i \times P_{i0}}{100\%}$	$\Delta\bar{P}(P_i) = \frac{\sum_i^n \Delta P_i \times q_{i1}}{100\%}$
<p>p — цена продукции; q — структура выпуска продукции; P — прибыль. $\Delta\bar{P}(q_i)$ — влияние структурных сдвигов; $\Delta\bar{p}(p_i)$ — влияние уровня цен по видам продукции; $\Delta\bar{s}(s_i)$ — влияние себестоимости единицы продукции по видам изделий.</p>	

После расчета всех показателей, рассчитывается общее влияние факторов на прибыль путем умножения базисного значения прибыли на разницу количества продукции в отчетном и базисном году. Затем путем умножения количества проданной продукции в отчетном году на значения влияния структурных сдвигов, уровня цен, себестоимости рассчитывается совокупное влияние каждого фактора. Затем становится понятно, что оказало влияние на изменение прибыли, и тем самым факторный анализ прибыли можно закончить, в ином случае можно продолжить искать более детальные факторы путем детализации найденных значений.

После анализа рентабельности предлагается перейти к анализу финансовой устойчивости организации. «Финансовая устойчивость организации — состояние, распределение и использование финансовых ресурсов, обеспечивающие развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска» [2]. Данный анализ проводится по двум направлениям. Первым шагом является определение значения

трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации. Следующим этапом анализа финансовой устойчивости организации является анализ коэффициентов, оценивающих его финансовую устойчивость. В случае, если происходит снижение показателей, или наблюдается положительная динамика, то в качестве инструмента анализа можно применить факторный анализ для выявления значимых точек изменения показателей.

Заключительным этапом оценки финансовой составляющей экономической безопасности является комплексная оценка. При подведении итогов комплексного анализа, также необходимо учитывать и показатели роста компании в виде прибыли. На основе проведенного факторного анализа делается вывод об основных факторах, повлиявших на изменение прибыли, а также факторах, сдерживающих развитие.

Таким образом, можно утверждать, что контроллинг, как вид деятельности, является значительным элементом финансовой безопасности организации.

Библиографический список

1. *Бороненкова С.А., Мельник М.В.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие. М.: ФОРУМ, 2017.
2. *Дворядкина Е.Б., Силин Я.П., Новикова Н.В.* Экономическая безопасность: учеб. пособие. 2-е изд. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
3. *Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага и др.; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько.* 3-е изд., дораб. М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2013.
4. *Туликин П.Н., Ткаченко Ю.А.* Бюджетирование в обеспечении экономической безопасности организации // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1(81). С. 141–146.

Совершенствование качества информации об арендных операциях, формируемой в бухгалтерском учете субъектов хозяйствования

Рассматриваются вопросы отражения новых правил учета арендных операций со стороны коммерческих предприятий и банков. В период полного слияния национальных и международных стандартов в организациях произошло изменение экономического смысла в учетной работе. Качество обработанной информации об операциях аренды позволит достоверно оценить данный актив с точки зрения экономических выгод от его использования в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: учетная политика; арендные операции; объект учета; аренда; право пользования; актив; инвестиция; арендные обязательства; ставка дисконтирования.

Современный бухгалтерский учет проводится для полного раскрытия финансово-экономической деятельности организаций с целью достоверного формирования финансовых результатов, минимизации затрат и получения экономических выгод [1].

Для дальнейшего развития курса преподавания бухгалтерского учета в организациях необходимо всестороннее реформирование дисциплины с точки зрения особенностей формирования качественной учетной информации и ее сопоставления с правилами учета на предприятиях различных форм собственности [3]. Одной из задач на сегодня является полностью реформировать бухгалтерский финансовый учет. Необходимо системно отслеживать все изменения в учете, иметь профессиональное суждение, уметь разработать новые методики комплексного учета и аудита [2].

Выполняя требования Федерального закона «О бухгалтерском учете» для целей бухгалтерского учета операций по финансовой аренде разрабатываются отраслевые стандарты. Во время масштабного реформирования бухгалтерского учета они качественно изменились и вызвали изменения в учетной политике организаций. Так со стороны коммерческих предприятий на сегодняшний день работает ФСБУ 25/2018, а со стороны банков Положение № 659-П, которое вступает в силу с января 2020 г. Данные нормативные документы следует увязать с МСФО (IFRS 16), согласно которого изменилось даже само понятие найма. Это окажет большое влияние на составление финансовой отчетности организациями. В настоящее время бухгалтерский учет аренды принимается только по новым правилам. Согласно новому

стандарту все активы по договору финансовой аренды должны располагаться среди остальных активов, а все лизинговые платежи превратились в финансовые обязательства. Организациям надо понимать, что как лизинг, так и аренда теперь отражаются на балансе компании. Введено новое понятие «объект учета аренды». Теперь необходимо определять идентифицирован ли актив и переходит ли право на контроль его использования по договору аренды.

Существенные изменения произошли в учете у арендатора. Так появляется новый вид актива «право пользования активом» и конечно потребуется сформировать стоимость данного вида актива, а также определить срок полезного использования и правильно рассчитать амортизацию. Право пользования активом оценивают по фактической стоимости и затем амортизируется. При оценке планируемого срока организации должны обратить внимание как на продление аренды, так и на ее прекращение. При этом под правом продления понимается не только пролонгация договора, но и любые преимущества, предоставляемые арендодателем организации по сравнению с другими участниками рынка. Арендатор может избежать перехода на новые правила учета если признает аренду краткосрочной и признает актив с низкой стоимостью (рыночная стоимость предмета аренды — не более 300 тыс. р.). Но если арендуемый актив предоставлять в субаренду, то признать его с низкой стоимостью нельзя. У арендодателя так же появляются новые правила в учете финансовой аренды и появляется новый вид актива «Инвестиция в аренду». Для определения чистых инвестиций в аренду следует использовать правило IFRS 16: подразумеваются валовые инвестиции в аренду, дисконтировавшие с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды. Поскольку требование банка как арендодателя к арендатору по операциям финансовой аренды приравнивается к ссудной задолженности и подпадает под определение финансового актива, данная задолженность подлежит проверке на обесценение под ожидаемые кредитные убытки (МСФО (IFRS)9). Как результат изменений — усложняется процесс подготовки отчетности. Мало показывать арендные платежи, следует пояснить состав активов, начислить на них амортизацию.

Предлагаем порядок учета у арендатора для коммерческих предприятий и банков (табл. 1, 2). В соответствии с договором, на дату начала аренды, арендатор признает право пользования активом и обязательства. Право пользования активом включает в себя арендные обязательства плюс расходы по заключению договора. Обязательства — все

фактические платежи на дату заключения договора аренды, дисконтированные по приведенной стоимости.

Т а б л и ц а 1

**Этапы формирования бухгалтерских операций
по договору аренды у арендатора**

Содержание операции	Банк		Предприятие	
	Д-т	К-т	Д-т	К-т
Первоначальное признание				
Первоначальное признание обязательства по договору аренды	60807	60806	08	76а
Уплачены арендные платежи авансом	60312	30102	76а	51
НДС по арендным платежам	60310	60312	19	76а
Включение в первоначальную стоимость актива в форме права пользования	60807	60312	08	76а
Включен НДС на основе дисконтированной стоимости будущих арендных платежей в полном объеме	60807	60310	08	19
Введение в эксплуатацию актива в форме права пользования	60804	60807	03	08
Последующая оценка актива в форме права пользования				
Амортизируем актив в течение всего срока использования	70606	60805	91.2	02
Признание убытков от обесценения	70606	60804	91.2	03
Восстановление ранее принятых убытков от обесценения	60804	70601	03	91.1
Последующая оценка обязательства				
Процентные расходы по арендным платежам	70606	60806	91.1	76а
Текущие арендные платежи	60806	60311	76а	76
На сумму НДС	60310	60311	19	76
НДС к возмещению	60309	60310	68	19
Перечисление текущего арендного платежа	60311	30102	76	51

Примечание. ФСБУ 25 и Положение 659-П.

С даты начала аренды обязательство по договору аренды переоценивается с учетом изменений арендных платежей [4] в случае изменения срока аренды или изменения опциона на заключение договора купли-продажи актива. Сумма переоценки обязательства по договору аренды признается арендатором в качестве корректировки актива в форме права пользования.

Порядок бухгалтерских операций по переоценке актива и обязательства по договору аренды у арендатора

Содержание операции	Банк		Предприятие	
	Д-т	К-т	Д-т	К-т
Переоценка обязательства				
Увеличение балансовой стоимости обязательства по договору аренды	60804	60806	03	76а
Уменьшение балансовой стоимости обязательства по договору аренды	60806	60804	76а	03
Сумма уменьшения обязательства по договору аренды, если стоимость актива в форме права собственности равна нулю	60806	70601	76а	91.1

Примечание. ФСБУ 25 и Положение 659-П.

Обязательство по договору аренды переоценивается арендатором путем дисконтирования пересмотренных арендных платежей с использованием пересмотренной ставки дисконтирования определяется как процентная ставка, предусмотренная в договоре аренды. Она должна быть определена, либо как процентная ставка по заемным средствам у арендатора, если процентная ставка, предусмотренная в договоре аренды не может быть определена. Обязательства по договору аренды повторно оцениваются арендатором по ставке дисконтирования пересмотренных арендных платежей при изменении будущих арендных платежей в результате изменения индивидуальной ставки или при изменении сумм, которые будут уплачены в рамках гарантии ликвидационной стоимости по договору аренды.

Библиографический список

1. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2018.
2. *Нечехина Н.С., Девятова Т.Ю.* Учет и экономический анализ в кредитных и коммерческих организациях: учеб. пособие и практикум. Екатеринбург: Ажур, 2018.
3. *Нечехина Н.С., Девятова Т.Ю., Попов А.Ю.* Новое в оценке внеоборотных и оборотных активов банка согласно внутрибанковского учета // Экономика и предпринимательство. 2017. №8, ч. 1. С. 1144–1149.
4. *Попов А.Ю.* Первоначальная оценка основных средств в бухгалтерском учете: ближайшие перспективы // Крымский научный вестник. 2016. №3(9). С. 53–66.

Социальные расходы бюджета как инвестиции в человеческий капитал

На основе теории человеческого капитала автор обосновывает перечень бюджетных расходов, которые можно назвать инвестиционными, и определяет взаимосвязь между доходами бюджетов публично-правовых образований и социальными расходами, подразумевающими вложения в развитие способностей человека.

Ключевые слова: человеческий капитал; социальные расходы; социальные инвестиционные расходы.

Теории человеческого капитала уже три столетия, но современный вид она получила в середине XX в. благодаря американскому экономисту Т. Шульцу [2, с. 6]. Еще в XIX в. К. Маркс выделил труд как один из факторов производства и обосновал необходимость осуществления вложений в развитие «человека как основного капитала» [5, с. 51]. Таким образом, труд наделен способностью приносить доход, а более эффективное его использование будет увеличивать возможный доход. В связи с этим встает вопрос об экономической целесообразности инвестирования в развитие человеческого капитала. Инвестициями в него являются образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации [4, с. 5]. Многие ученые связывают увеличение производительности труда с образованием и профессиональной подготовкой человека. Но, если обратиться к определению человеческого капитала, то становится понятно, что только образования недостаточно.

Под человеческим капиталом понимается совокупность знаний, навыков и способностей человека, используемых им как в общественном производстве, так и в личных потребительских целях [2, с. 6]. Способность получать знания, усваивать и применять их зависит от многих факторов: состояния здоровья человека, интеллектуальных способностей, доступности и качества образовательных услуг, доступности информации, наличия свободного времени для самостоятельного поиска и усвоения информации, культурного воспитания и других факторов. Можно говорить о том, что человеческий капитал может быть как врожденным (например, интеллектуальные способности, здоровье), так и приобретенным (например, образовательные услуги

направлены на развитие интеллектуальных способностей, а медицинские — на сохранение и восстановление здоровья). В результате, частично человеческий капитал зависит от самого человека, а частично от тех общественных благ, которые готово предложить гражданину государство.

Обязанность государства обеспечить развитие и сохранение способностей человека закреплена, во-первых, основным документом страны — Конституцией. В соответствии со статьей 7 Конституции, Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Конституция определяет перечень социальных гарантий и прав гражданина: на социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях; на охрану здоровья и медицинскую помощь; на укрепление здоровья при помощи физической культуры и спорта; на образование; на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям. Во-вторых, федеральные законы определяют полномочия органов власти субъектов РФ и муниципальных образований в части обеспечения развития человеческого капитала. Так Федеральный закон № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» возлагает на органы власти субъектов РФ обеспечение государственных гарантий реализации прав на получение дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего и дополнительного образования; организацию предоставления среднего профессионального образования; сохранение, использование и популяризацию объектов культурного наследия; организацию библиотечного обслуживания населения; создание и поддержку музеев и других учреждений культуры и искусства; организацию оказания населению медицинской помощи; социальную поддержку и социальное обслуживание слабозащищенных категорий граждан; организацию и обеспечение отдыха и оздоровления детей. А органы местного самоуправления, в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», обязаны организовать предоставление дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего и дополнительного образования, отдых детей в каникулярное время; создать условия для оказания медицинской помощи населению; организовать

библиотечное обслуживание населения; создать условия для организации досуга и обеспечения жителей услугами организаций культуры; обеспечить условия для развития физической культуры и массового спорта; осуществлять мероприятия по работе с детьми и молодежью.

Для финансового обеспечения перечисленных функций каждое публично-правовое образование формирует специальный фонд — бюджет, в котором эти направления составляют значимую долю расходов (рис. 1). Социальные расходы, в соответствии с вышеперечисленными полномочиями, включают финансирование отраслей социальной сферы и социальную политику.



Рис. 1. Доля социальных расходов в бюджетах разных уровней в среднем за 2012–2018 гг., %

Как видно из рисунка, наиболее затратно социальное направление для регионального бюджета — в бюджете Свердловской области этот показатель составляет 69,0 % в среднем за последние семь лет, причем доля социальны расходов снизилась с 74,5 % в 2012 г. до 65,1 % в 2018 г. Чуть меньше доля социальных расходов в местном бюджете — бюджете Екатеринбурга в среднем 66,7 %, и она сохраняется примерно на одинаковом уровне из года в год. Наименьшая доля социальных расходов наблюдается у федерального бюджета (36,6 % в среднем за исследуемый период с тенденцией сокращения показателя), что, разумеется, обусловлено перечнем полномочий органов власти федерального уровня — по большей части Федерация отвечает за нормативное регулирование обеспечения социальных прав и гарантий граждан, а финансовое их обеспечение ложится на плечи субъектов РФ и муниципалитетов.

Если принять во внимание экономическую суть инвестиций, то далеко не все социальные расходы можно отнести к инвестиционным. Инвестируя, государство (местное самоуправление) или человек

«жертвует чем-то меньшим сегодня ради получения чего-то большего завтра» [1, с. 6]. Следовательно, государственными (муниципальными) инвестициями в развитие человеческого капитала можно назвать такие социальные расходы, которые в будущем приведут к увеличению доходов бюджета, в первую очередь, налоговых поступлений. Расходы бюджета по разделу «Социальная политика» подразумевают расходы на пенсионное и социальное обеспечение, социальное обслуживание населения, охрану семьи и детства — многочисленные социальные выплаты на поддержку отдельных категорий населения, большей частью нетрудоспособных. Такие расходы нельзя в полной мере назвать инвестиционными, способными окупить себя в будущем. Тогда доля социальных инвестиционных расходов будет ниже во всех бюджетах, а особенно в федеральном (рис. 2), так как именно в центральном бюджете расходы на социальную политику составляют 76 % от объема социальных расходов, причем 80 % этой суммы направляются в виде субсидии в Пенсионный фонд России.



Рис. 2. Доля социальных инвестиционных расходов в бюджетах разных уровней в среднем за 2012–2018 гг., %

Основываясь на данных рис. 2, можно сделать вывод, что ответственность за развитие человеческого капитала возложена на органы региональной и муниципальной власти.

Как отмечает Р.И. Капелюшников, в практическом смысле под инвестициями в человеческий капитал чаще всего понимаются затраты на образование и производственную подготовку, поскольку именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений [3, с. 10]. Но, как было

рассмотрено выше, необходимо отнести к ним более широкий перечень бюджетных расходов (см. таблицу).

Структура социальных инвестиционных расходов бюджетов разных уровней в среднем за 2012–2018 гг., %

Разделы расходов бюджета	Федеральный бюджет	Бюджет Свердловской области	Бюджет Екатеринбурга
Всего социальных расходов, в том числе:	100,0	100,0	100,0
образование	48,3	49,6	50,9
здравоохранение	39,5	35,5	37,9
культура, кинематография	7,0	7,2	6,7
физическая культура и спорт	5,2	7,7	4,5

Данные таблицы показывают, что все публично-правовые образования одинаково расставляют приоритеты социального инвестирования — в большей степени внимание уделяется образованию и здравоохранению, в меньшей — культуре и физкультуре. Говоря о государственных (муниципальных) инвестициях в человеческий капитал необходимо учитывать, что они носят довольно длительный характер. Так, инвестиции в образование граждан начнут окупаться с началом получения ими дохода — через 18–20 лет, инвестиции в сохранение здоровья человека необходимо осуществлять на протяжении всей его жизни.

Разумеется, выгоду от инвестиций в человеческий капитал получает не только государство (местное самоуправление) в виде роста налоговых поступлений в бюджет, но и сам человек через повышение качества своей жизни, и общество через повышение качества создаваемых благ и услуг. Оценки, которые производились в разные годы, на разных статистических данных и для самых разных стран мира свидетельствуют о том, что экономическая отдача от человеческого капитала превышает отдачу от капитала физического.

Библиографический список

1. *Капелюшников Р.И.* Записка об отечественном человеческом капитале: Препринт WP3/2008/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
2. *Капелюшников Р.И.* Сколько стоит человеческий капитал России? Препринт WP3/2012/06. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.
3. *Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л.* Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

4. *Корицкий А. В.* Введение в теорию человеческого капитала: учеб. пособие. Новосибирск: СибУПК, 2000.

5. *Хайкин М. М.* Эволюция теории человеческого капитала // Экономические науки. 2010. №62. С. 51–54.

О. И. Дудина, Ю. Е. Аникина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Проблемы имущественного неравенства населения

Рассмотрено понятие имущественного неравенства населения и установлено, что Россия является лидером в мире по концентрации богатств. Проанализированы причины имущественного неравенства и предложены возможные пути разрешения данной проблемы.

Ключевые слова: имущественное неравенство; бедность; равенство; справедливость.

Неравенство — это различие, разница. Когда же речь заходит об имущественном неравенстве, то мы невольно вкладывает в это понятие смысл различных условий использования либо обладания имуществом. Чтобы понять природу и причины возникновения имущественного неравенства необходимо вернуться далеко в прошлое. Историки определяют возникновение имущественного неравенства одновременно с возникновением разделения труда в период мезолита (около 5 тыс. лет до н. э.). В этот временной промежуток возникает избыточный продукт, который используется, как способ увеличения собственного авторитета и собственной популярности. Люди, имеющие избыточные продукты, могли спокойно влиять на более бедных, не имеющих таких продуктов, людей. Особый отпечаток в процессе развития человечества на имущественное неравенство нанесли войны, смены экономических систем (рабовладельческий строй, колонизация и др.), революции и даже приватизация. Другими словами, неравное распределение материальных благ, разный уровень доступа к ресурсам совместно с различным уровнем способностей самого человека и определили еще много тысяч лет назад основные причины имущественного неравенства населения, которые остаются актуальными и на сегодняшний день.

Если посмотреть на современный мир, то ситуация с имущественным неравенством только набирает обороты, увеличивая разрыв между доходами богатых и бедных людей. Ни для кого не секрет, что всего лишь 1 % населения аккумулирует богатства планеты в своих руках. Происходит постепенное превращение бедности в норму

жизни. Огромная доля бедного населения приводит к усугублению криминальной ситуации и усиливает расслоение в обществе. Как известно из истории, именно такие разрывы сопутствовали революциям и сменам правящих сил, приводили к масштабным кровопролитиям. Для страны в целом, высокий уровень бедности — это замедление развития экономики, что подтверждается затянувшимся мировым финансовым кризисом. Поэтому такая ситуация требует внимания и проработки всех возможных мер для ее изменения.

Что касается России, то и здесь богатства сегодня распределяются неравномерно. 10 % россиян располагают 83 % национального дохода [5]. По этому показателю Россия обгоняет даже США и Китай. Это один из самых высоких показателей концентрации богатств во всем мире. По мнению аналитиков швейцарского банка Credit Suisse долларовых миллиардеров за первое полугодие 2019 г. увеличилось на 43 % с 74 до 110 чел., миллионеров со 170 тыс. до 250 тыс. чел. по сравнению с 2018 г. Это подтверждает и американский журнал Forbes в марте 2019 г. [4].

Для экономического определения разрыва между богатыми и бедными экономистами был введен коэффициент Джини. Этот показатель показывает неравномерность распределения доходов между людьми. Он определяется числом между 0 и 100, где 0 — равенство, когда все имеют одинаковый доход, а 100 — неравенство, при котором один человек имеет все доходы, а остальные — нулевой. По данным Росстата первенство по показателю коэффициента Джини у стран Южной Африки — 60,2; у Бразилии — 53,3; у Китая — 38,6. В России коэффициент за 2018 г. составил 41,1¹. Это довольно высокий показатель, который требует понимания причин.

Причин несколько. Во-первых, это особенности нашей страны. Россия является многонациональной и располагается на огромной территории, что приводит к проблемам административного характера и способствует развитию бедности. Когда речь заходит о изучении проблемы бедности, то стоит учитывать регион проживания. Более отдаленные регионы от центра нашей страны по уровню доходов ниже, чем те, которые располагаются рядом с центром. Например, денежные доходы в расчете на душу населения по данным Росстата за 1-е полугодие 2019 г. составили 42 893 р. — в Центральном федеральном округе

¹ Данные Росстата.

и 24 939 р. — в Сибирском федеральном округе¹. При этом жители регионов с худшими условиями проживания, практически не имеют возможности переселиться в более благоприятные регионы, где есть более высокооплачиваемая работа, так как привязаны к месту жительства ипотекой, квартирой, пропиской и пр. Правительство в таких случаях совершенно не организует никаких программ переселения.

Во-вторых, бедность в нашей стране имеет преимущественно сельское и провинциальное происхождение (56,5 %) и очень распространено среди пенсионеров (25,1 %)². Такое состояние обусловлено последними реформами в сфере сельского хозяйства, пенсионной реформы и др., действительно, все социальные реформы за последнее время в нашей стране не смогли обеспечить надлежащим образом социальные гарантии этим слоям населения.

В-третьих, увеличивается уровень безработных, по причине глобализации экономики. Низкооплачиваемый труд граждан ближнего зарубежья также способствует росту уровня бедности населения России.

В-четвертых, увеличиваются продолжительность жизни и доля лиц старших возрастов с низким уровнем доходов, которые находятся на обеспечении социальных программ.

Если соотнести количество миллионеров в России и количество проживающего населения в нашей стране за 2019 г. (146,8 млн чел.)³, то можно точно сделать вывод о том, что в стране совершенно не проводится никакой борьбы с имущественным неравенством. Если такая работа проводится, то она малоэффективна, так как разрыв продолжает нарастать между оплатой труда чиновников, топ-менеджеров и обычного, рядового персонала, как в бюджетной сфере, так и в частном бизнесе. Налоговое бремя продолжает усиливаться и в отношении населения, и в отношении предпринимателей. Экономический рынок продолжает монополизироваться, вытесняя средний и мелкий бизнес, тем самым вынуждая предпринимателей уходить в «серые» схемы работы, а иногда и в «черные». По последним данным, около 25 млн россиян сегодня заняты в «теневом» бизнесе. Анализируя опросы, социологи отмечают и рост позитивного отношения к неофициальным доходам. Если в 2017 г. такое отношение высказывали 50 % опрошиваемых, то в 2019 г. эта цифра достигла 73 % [2]. Почему так происходит? С одной стороны, это позволяет не платить налоги, которые безостановочно

¹ Данные Росстата.

² Там же.

³ Там же.

растут, с другой стороны это позволяет работодателю делать все, что он пожелает, даже не выплатить зарплату сотруднику вовсе. Это приводит к обесцениванию оплаты труда и исчезновению среднего класса. Другими словами, создается неблагоприятная социально-экономическая ситуация. Свой вклад в такое положение вносит и уровень закредитованности в стране, который с каждым годом возрастает. На сегодняшний день он составляет порядка 30 %. Россияне просто тонут в долгах. В денежном выражении на каждого жителя нашей страны приходится в 2019 г. долг в размере 100 000 р. [3]. Такой уровень обусловлен инструментами рефинансирования и перекредитования по причине того, что возможность взять кредит у россиян не обеспечен финансовой безопасностью и завышенными процентными ставками. Это приводит к тому, что основное население вынуждено работать только, чтобы погасить свои обязательства. Среднестатистический россиянин тратит на обслуживание своих долговых обязательств примерно 24 % своих доходов. Поэтому доля семей, в которых средств хватает только на еду и одежду в 2019 г. составляет 50 %. Это подтверждает и Росстат [2].

Сложившуюся ситуацию можно смело назвать критической. Что же предлагается сегодня, как мера борьбы с бедностью — это индексация пенсий и индексация заработной платы бюджетников, что по сути своей, всего лишь поднятие планки самой бедности. Несмотря на то, что заработная плата и пенсия индексируется в диапазонах от 3 до 6 % в год от базовых ставок, доходы этих категорий граждан растут совершенно незаметно. Хотя при «здоровом» экономическом развитии рост зарплат должен соответствовать росту ВВП и должен быть одинаково пропорциональным для всех слоев населения, чтобы имущественное неравенство не увеличивалось. На долю государственного социального обеспечения, на которое приходится второй по значимости после заработной платы ресурс, величина составляет в экономически развитых странах порядка 20–30 % ВВП [5]. И при бедном населении не может быть богатого государства.

Это проблема является на сегодняшний день самой острой и требующей немедленного вмешательства. Иначе это может привести к необратимым последствиям, социальным взрывам. Многие страны на официальном уровне уже признали эту проблему острой и социально важной. Китай, например, разработал ряд мероприятий по устранению такого разрыва за 20 лет. Сингапур — за 30 лет. К сожалению, по прогнозам, России понадобится приблизительно еще 20 лет для решения этой проблемы.

Сегодня необходимо разработать и внедрить механизмы перераспределения доходов между богатыми и бедными, что снизит имущественные разрывы. Стоит потребовать в изучении опыта развитых стран и применить проверенные и действенные механизмы. Для начала стоит применить в нашей стране прогрессивную шкалу подоходного налога и внедрить налог на роскошь. Малый и средний бизнес на этапе создания нуждается в налоговых каникулах, и такая практика действительно во многих странах имеет положительный эффект. Для работающих наемных людей необходимо установить нижнюю границу почасовой оплаты труда. Пересмотреть систему образования, при которой заработают «социальные лифты». Пересмотреть оплату чиновников и внедрить зависимость их доходов от средних доходов населения. Пришло время развития системы благотворительности для предприятий и богачей, которая бы их заинтересовала. Весь цивилизованный мир занят меценатством. Это является престижным для богачей и выгодным для бизнеса в экономически развитых странах. Необходимо создать благоприятный климат для того, чтобы инвестиции оставались в стране и работали на благо общества, при этом ликвидировать коррупционные схемы и попытки вывода капитала из страны.

Особое внимание необходимо уделить созданию новых эффективных национальных систем обязательного и добровольного социального и личного страхования. Добровольное и личное страхование в нашей стране не развивается и имеет мизерную долю. Страховщики рынка добровольного страхования жалуются на истощение капитала [1]. В России добровольное страхование правильней будет назвать добровольно-принудительным. Проработать программы инвестирования в бесплатную медицину и образование. Повысить уровень финансовой грамотности населения. Социально ориентированный подход должен стать приоритетной задачей для России на ближайшую перспективу.

Со своей стороны, мировая практика экономически развитых стран подтверждает невозможность сначала обеспечить экономический рост, а потом решить социальные проблемы, связанные с имущественными разрывами. Высокое расслоение населения по доходам нарастает, что снижает доверие к властям. Такую ситуацию можно исправить созданием социальной защиты населения и инвестированием в социально значимые проекты.

В заключении хотелось бы сказать, что не стоит забывать, что неравенство не всегда плохо. Неравенство, своего рода, мотивация

развития: для того, чтобы было развитие, кто-то кому-то должен позаботиться.

Библиографический список

1. *Гришина Т.* У страхового рынка стало меньше жизни // Коммерсант. 2019. № 163.
2. *Калюнов Е.* Ученые заявили о тревожном росте лояльности россиян к теневым доходам // РБК. 2019. 15 окт.
3. *Кривошапко Ю.* Жизнь взаимы // Российская газета. 2019. № 13.
4. *Минак К.* Число долларовых миллионеров в России увеличилось на 43 % за год // Forbes. 2019. № 10.
5. *Роик В. Д.* Экономика развития: неравенство, бедность и развитие: учеб. пособие. М.: Юрайт, 2019.

А. Духхани

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Современные инновационные механизмы в бюджетном процессе

Рассмотрены основы бюджетного процесса, его регламентация. Автором предложены инновационные механизмы, которые могут способствовать повышению эффективности бюджетного процесса. В качестве важнейшего инструмента бюджетного планирования выделен метод программно-целевого планирования.

Ключевые слова: бюджет; бюджетный процесс; бюджетное законодательство; исполнение бюджета; расходы; доходы.

Бюджетный процесс — это общий порядок работы с бюджетом. Он жестко регламентируется законодательством, которое устанавливает стадии, сроки, действия участников¹. Бюджет России — это важнейший финансовый план государства, основное средство накопления денежных ресурсов. Он помогает политической власти оценить действующую возможность осуществления властных полномочий, помогает оценить государству сложившуюся на данном этапе экономическую и политическую власть.

Бюджет — это совокупность документов, помогающих государству в осуществлении управления страной. Бюджет по отношению к проводимой властью экономической политике есть созданный

¹ *Бюджетный* кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 15 февраля 2016 г., с изм. от 30 марта 2016 г.).

продукт, он в основном части зависит от выбранного направления развития общества и самостоятельной роли не играет.

Бюджет просчитывает количество необходимых государству денежных средств и показывает количество действительно имеющихся ресурсов. Отмечая специализированные направления расходования средств, количество расходов по отраслям и территориям, бюджет показывает действующее направление экономической политики государства. Федеральный бюджет влияет на рост заработной платы, и на размер налогов, на реализацию национальных проектов и, как следствие на рост уровня жизни. В 2019 г. бюджет будет непростым — с 1 января 2019 г. повышен НДС и вступила в силу пенсионная реформа.

Бюджетный процесс, действующий в настоящее время, представлен на рис. 1

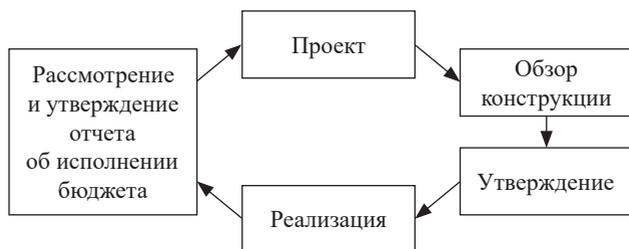


Рис. 1. Бюджетный процесс, действующий в настоящее время¹

Каждый этап имеет свои собственные временные рамки и процедуры.

1. Формирование федерального бюджета. Крайний срок для этого этапа — 1 октября, когда правительство должно представить проект в Госдуму. На данном этапе прогнозируется социально-экономическое развитие страны, которое станет основой для самого бюджета. Имеющиеся финансовые ресурсы рассчитываются и определяются, на кого они должны быть направлены. На данном этапе основные критерии формирования федерального бюджета — это объем доходов и расходов, источники покрытия дефицита, а также направления расходов, в том числе субсидий регионам.

2. Рассмотрение проекта федерального бюджета. После подачи заявки, в течение 60 дней с момента подачи заявки. Проект должен

¹ Бюджетный кодекс РФ.

реализовать комитет по регламенту Госдумы, а затем рассмотреть на заседании парламента в трех чтениях. В ходе чтения депутаты могут внести изменения в проект.

3. Утверждение проекта бюджета. Проект бюджета со всеми поправками принимается Советом Федерации в течение пяти дней с момента его принятия. Совет Федерации должен рассмотреть в течение 14 дней, а после принятия положительного решения — направить его президенту на подпись (это последние пять дней даны). Законопроект «О федеральном бюджете» может быть отклонен на любом этапе рассмотрения Госдумой, а в Совете Федерации также действует вето президента. После отклонения проекта бюджета он направляется компетентной администрации для дальнейшего рассмотрения.

4. Исполнение бюджета напрямую получает запланированные доходы и расходы бюджета в соответствии с принятым бюджетом. Проходит в течение бюджетного года — с 1 января по 31 декабря. В течение года бюджет может корректироваться (и фактически неоднократно изменяться). Это связано, как правило, с изменениями обстоятельств, которые заранее не прогнозируются (например, с обвалом рубля в декабре 2014 г.).

5. Рассмотрение отчета об исполнении бюджета и утверждение заключительного этапа, осуществляется в парламенте после окончания бюджетного года.

В последнее десятилетие бюджетный процесс на федеральном уровне в России продолжался без серьезных проблем и без ущерба для сроков. Основные дискуссии проходят во время принятия проекта бюджета в Думе, когда депутаты пытаются направить больше бюджетных средств на определенные цели.

Одним из основных направлений исполнения бюджета значителен комплектование доходной части в соответствии с утвержденным планом. Доходная часть бюджета Российской Федерации складывается из налогов, уплачиваемых в бюджеты всех уровней, и различных видов неналоговых поступлений (рис. 2). Налоговым законодательством определен состав и порядок исчисления налогов, уплачиваемых в бюджетную систему. Федеральным законом о бюджете устанавливается их соотношение между уровнями бюджетной системы.

При исполнении бюджета по расходам необходимо руководствоваться доходной частью, так как расходование средств идет в рамках полученных доходов. Расходы осуществляются в пределах фактического наличия бюджетных средств на едином бюджетном счете.



Рис. 2. Механизм распределения денежного потока государственного бюджета

До получателей бюджетных средств, чьи лицевые счета открыты в территориальных органах федерального казначейства, доводятся лимиты бюджетных обязательств от их главного распорядителя средств. Санкционирование клиентов происходит в рамках доведенных до них лимитов бюджетных обязательств и по соответствующим статьям расходов. Ежегодно принимается федеральный закон о федеральном бюджете и утверждается бюджетная роспись, выступающие основой для осуществления расходов. В соответствии с бюджетной росписью распределяются финансовые ресурсы между министерствами.

Федеральный бюджет на 2019 г. и плановый период 2020–2021 гг. был принят Госдумой 21 ноября, затем он был одобрен Советом Федерации и подписан Президентом. Его показатели представлены в таблице.

Федеральный бюджет на 2019 г. и плановый период 2020–2021 гг.¹

Показатели	2018		Проект на 2019		Ожидаемый темп роста, %
	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	
Всего расходов	16 728,4	100,0	18 037,2	100,0	7,8
Всего доходов	14 720,3	100,0	19 969,2	100,0	35,7

Таким образом, при росте поступлений в бюджет на 35,7 % расходы вырастут всего на 7,8 %.

¹ Данные Министерства финансов России.

Как показало исследование, бюджетный процесс в целом строго регламентирован, однако считаем целесообразным внедрение следующих инноваций в государственное планирование.

1. Изменение бюджетной методологии. Программно-целевое планирование бюджета должно быть не менее 90 %, от общей суммы финансового плана, не зависимо от уровня бюджета;

2. Внедрение цифровых технологий в бюджетный процесс, которые ускорят переход проекта бюджета по инстанциям;

3. Кадры ответственные за формирование бюджета любого уровня должны иметь высшее образование и опыт работы в бюджетной сфере (недопустимо, когда артисты и спортсмены участвуют в рассмотрении бюджета).

4. Комплексное планирование: от стратегии — к параметрам бюджета.

5. Должен быть обеспечен переход от стратегии к параметрам бюджета, так как ВВП, цена на нефть, инфляция и другие параметры могут обнулить стратегию и сделать ее не достижимой.

В РФ отсутствует бюджетная стратегия, в которой будет изложена концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 гг.

Основные инновации в бюджетном процессе зависят от следующих факторов:

- организации проектного управления;
- выбора приоритетов для участия в национальных проектах;
- организации мониторинга и контроля реализации национальных проектов в регионах и муниципальных образованиях;
- выявления «лучших практик» в сфере финансов и привлечения инвестиций.

Научный руководитель: Е. А. Разумовская,
доктор экономических наук, профессор

Р. А. Зеленкова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Вопросы классификации доходов и расходов микрофинансовых организаций для целей налогообложения прибыли

Рассматриваются проблемные вопросы, связанные с формированием в налоговом учете доходов и расходов в соответствии с классификацией, установленной Налоговым кодексом РФ.

Ключевые слова: микрофинансовая организация; доходы; расходы; налоговый учет; налог на прибыль.

Микрофинансовые организации (далее — МФО) осуществляет займы в небольших размерах, в том числе и субъектам малого предпринимательства, для которых банковские кредиты являются недоступными. В настоящее время сегмент микрофинансирования развивается, но его потенциал выше существующего рынка (более чем в три раза). Это связано с высоким спросом на микрофинансовые услуги со стороны населения и малых предпринимателей¹.

На сегодняшний день существует немало проблемных вопросов в налогообложении микрофинансовых организаций (далее по тексту — МФО) по различным налогам. Это связано со спецификой их деятельности и, зачастую, неполнотой изложения правовых норм относительно микрофинансовой деятельности в Налоговом кодексе РФ (далее — НК РФ). Не является исключением и налог прибыль организаций.

В целях налогооблагаемой прибыли доходы организации делятся на доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационные доходы (п. 1 ст. 248 НК РФ). Расходы также делятся на расходы, связанные с производством и реализацией и внереализационные расходы (п. 2 ст. 252 НК РФ).

Рассмотрим, возникает ли у МФО выручка от реализации для целей налогообложения прибыли и расходы, связанные с реализацией?

Основным уставным видом деятельности, ради которой и создаются МФО, является предоставление займов. Согласно п. 1 ст. 269 НК РФ под долговыми обязательствами понимаются кредиты, товарные

¹ Цветков В. А., Дудин М. Н., Сайфиева С. Н. Проблемы и перспективы развития микрофинансовых организаций в Российской Федерации // Финансы: теория и практика. 2019. № 23(3). С. 96–111.

и коммерческие кредиты, займы, банковские вклады, банковские счета или иные заимствования независимо от способа их оформления. В соответствии с пп. 10 п. 1 ст. 251 и п. 12 ст. 270 НК РФ средства или иное имущество, которые получены по договорам займа, а также полученные средства или иное имущество в счет погашения таких заимствований, не учитываются при определении налоговой базы. Доходом (расходом) по долговым обязательствам любого вида признаются проценты.

Для целей налогообложения прибыли к доходам налогоплательщиков — МФО относятся доходы, предусмотренные ст. 249 и 250 НК РФ и определяемые с учетом особенностей, предусмотренных ст. 297.1:

- доходы в виде процентов по займам, предоставленным в соответствии с законодательством РФ;

- доходы в виде сумм, полученных по возвращенным займам, убытки от списания которых ранее были учтены в составе расходов при определении налоговой базы;

- доходы в виде сумм, полученных МФО по возвращенным займам, списанным за счет созданных резервов, отчисления на создание которых ранее были учтены в составе расходов при определении налоговой базы в порядке, установленном ст. 297.3 НК РФ.

Доходы в виде процентов по договорам займа МФО, относятся к внереализационным доходам (п. 6, ст. 250 и пп. 1 п. 2 ст. 297.1). Несмотря на то, что получение МФО процентов по договорам займа связано с осуществлением предусмотренной законом основной уставной деятельности, для целей налогообложения прибыли проценты не относятся к выручке от реализации.

Согласно п. 1 ст. 249 НК РФ доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.

В соответствии с п. 1 ст. 39 НК РФ реализаций товаров, работ или услуг признается соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, а также возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в некоторых случаях и на безвозмездной основе.

Является ли доход МФО в виде процентов товаром, работой или услугой для целей налогообложения рассмотрим, опираясь на ст. 38 НК РФ.

Так, товаром НК РФ признает любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. Работой признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц. Услугой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Таким образом, выдача займов и уплата заемщиком процентов за пользование заемными средствами (за пользование имуществом) с точки зрения налогового законодательства не подпадают под признаки товара, работ или услуг.

Отношения, возникающие между займодавцем и заемщиком по договору займа, регулируются гражданским законодательством, где заемные правоотношения рассматриваются не как оказание услуг, а как пользование имуществом.

Рассмотрим далее порядок отражения в налоговом учете доходов в виде реализации имущественных прав, которые, как мы выяснили выше, включаются в выручку от реализации в целях налогообложения прибыли.

Возникает ли такой вид доходов в МФО?

В налоговом законодательстве четко не определено, что относится к реализации имущественных прав. Является ли уступка права требования реализацией имущественного права, НК РФ не раскрывает.

Тем не менее, п. 1 ст. 11 НК РФ определено, что институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства РФ применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ.

Гражданский кодекс РФ (далее — ГК РФ) определяет имущественное право как объект гражданского оборота. В частности, в ст. 128 ГК РФ предусмотрено: «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

Согласно п. 1 ст. 129 ГК РФ, «объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация

юридического лица) либо иным способом, если они не ограничены в обороте». То есть граждане и организации могут имущественное право отчуждать, обменивать, приобретать. Таким образом, можно сделать вывод, что отчуждение (за плату или безвозмездно) имущественных прав для целей налогообложения прибыли будет являться реализацией. Исходя из вышеизложенного, доходы от уступки (переуступки) права требования долга, по мнению автора, МФО следует относить к выручке от реализации.

Расходы МФО, также как и доходы для целей налогообложения, учитываются с учетом специфики их деятельности. К расходам МФО относятся, в частности, следующие расходы (п. 2 ст. 297.2):

- расходы в виде процентов по займам;
- расходы по гарантиям, поручительствам;
- расходы в виде сумм отчислений в резерв на возможные потери по займам;
- расходы в виде сумм страховых взносов по договорам страхования на случай смерти или наступления инвалидности заемщика МФО, в которых МФО является выгодоприобретателем, при условии компенсации данных расходов заемщиками.

При формировании расходов необходимо соблюдать норму п. 1 ст. 252 НК РФ о том, что расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 Н РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. При этом под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Экономическую оправданность расходов организация оценивает самостоятельно. Поскольку ни одна из отраслей права не содержит определения этого термина, поэтому он на сегодняшний момент является оценочным.

В целях налогообложения расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Чтобы организация имела возможность включить в целях налогообложения прибыли те расходы, порядок отражения которых в НК РФ не раскрыт, необходимо показать их экономическую обоснованность, заранее закрепив экономическую обоснованность тех или иных расходов в локальных нормативных правовых актах.

Согласно п. 1 ст. 318 расходы, связанные с производством и реализацией, делятся на прямые и косвенные. В ст. 297.2 НК РФ, посвященной особенностям определения расходов МФО, нет положений относительно деления их расходов на прямые и косвенные. Применять норму НК РФ о делении расходов на прямые и косвенные в таком случае при формировании налоговой декларации по налогу на прибыль МФО является проблематичным.

Поскольку в организации присутствуют расходы на аренду офиса, на электроэнергию, на охрану офиса, на услуги банков, на заработную плату всех сотрудников и др., возникает вопрос — в состав каких расходов их включать — прямые или косвенные? Или все-таки все расходы относить в состав внереализационных?

Частично ответ на данный вопрос, по мнению автора, исходит из положений НК РФ. В частности, если нет доходов в виде выручки от реализации товаров (работ, услуг), то не может быть и расходов, связанных с реализацией.

Тем более, что перечень внереализационных расходов в п. 1 ст. 265 является открытым и позволяет включать другие обоснованные расходы. Именно эта норма позволяет налогоплательщику в состав внереализационных расходов включать:

- во-первых, обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией (первый абзац п. 1 ст. 265 НК РФ) и не поименованные прямо в перечне п. 1 ст. 265 НК РФ;

- во-вторых, при отсутствии выручки от реализации товаров (работ, услуг) и, как следствие, расходов, связанных с производством и реализацией, все имеющиеся расходы, обосновав и закрепив весь перечень услуг в приказе по учетной политике для целей налогообложения организации.

Тем не менее, мы выяснили выше, что в деятельности МФО могут быть доходы, которые относятся к выручке от реализации. Это доходы от реализации имущественных прав, в частности уступки (переуступка) права требования долга. Значит должны быть и расходы, связанные с реализацией. Но, такими расходами выступает убыток по сделке уступки права требования, а он согласно пп. 7 п. 2 ст. 265 НК РФ, приравнивается к внереализационным расходам и учитываются при налогообложении прибыли по правилам, установленным п. 2 ст. 279 НК РФ. Поэтому отражать его необходимо в составе внереализационных расходов.

При этом, согласно п. 4 ст. 252 НК РФ: «Если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, налогоплательщик вправе самостоятельно определить, к какой именно группе он отнесет такие затраты».

Несмотря на то, что в НК РФ организациям предоставлено право самостоятельно устанавливать перечень расходов по их видам, в том числе прямых и косвенных расходов, на практике до сих пор возникает неясность по поводу правомерности деления расходов. По спорным вопросам МФО обращаются за разъяснениями в Министерство финансов РФ и в ФНС России.

Вместе с тем, МФО может оказывать услуги, например, по сдаче в аренду помещения, по выдаче копий документов и др. Это необходимо отразить в Уставе МФО. Доходы и расходы при осуществлении такой деятельности будут связаны с реализацией. Доходы необходимо формировать в составе выручки от реализации, а расходы делить на прямые и косвенные.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Если МФО в своей деятельности имеет только доходы в виде процентов по выданным займам, то у такого налогоплательщика не возникает дохода в виде выручки от реализации. Соответственно, не возникает и расходов, связанных с производством и реализацией, которые бы подлежали делению на прямые и косвенные.

2. К доходам МФО в виде выручки от реализации относятся доходы от реализации имущественных прав, а именно уступка (переуступка) права требования долга. Расходами при этом выступает убыток по сделке уступки права требования, который приравнивается согласно НК РФ к внереализационным расходам.

3. Если МФО оказывает другие услуги, например, по сдаче помещений в аренду на систематической основе и эти услуги поименованы в уставных документах, то доходы могут относиться к выручке от реализации. Соответственно, возникают расходы, связанные с реализацией, которые необходимо делить на прямые и косвенные.

4. Все вопросы, связанные с классификацией и налоговым учетом доходов и расходов, организация должна закрепить в своей учетной политике для целей налогообложения с подробным обоснованием и ссылкой на соответствующие нормы налогового законодательства, а при необходимости, и на нормы гражданского законодательства. Правильно сформированная учетная налоговая политика послужит

серьезным основанием для разрешения большей части возникающих споров с налоговыми органами еще в досудебном порядке.

Поскольку НК РФ является законом прямого действия, то его нормы должны полнее раскрывать вопросы, являющиеся спорными для организаций в процессе налогообложения.

Представляется, что ст. 297.1 и 297.2 НК РФ должны содержать более полный перечень доходов и расходов МФО, а также критерии их разделения как на доходы и расходы, связанные с реализацией, так и на внереализационные. Это необходимо для того, чтобы не возникало частых обращений налогоплательщиков в официальные органы за разъяснениями, поскольку письма Министерства финансов РФ и ФНС России не являются нормативными правовыми актами, а носят ненормативный (индивидуальный) характер.

Л. О. Измодедова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности упрощенного бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса

Статья посвящена специфике упрощенного бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса. Рассматриваются упрощенные способы бухгалтерского учета, предусмотренные отечественным законодательством, в частности, кассовый метод учета доходов и расходов, группировка счетов бухгалтерского учета и другие.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; малое предприятие; упрощенные способы бухгалтерского учета; малый бизнес; система учета.

В настоящее время доля малого и среднего бизнеса во валовом внутреннем продукте Российской Федерации перешагнула отметку в 20 %, количество субъектов малого предпринимательства увеличивается с каждым годом. Для развития малого бизнеса законодательством страны предусмотрены различные меры поддержки. Основными целями поддержки являются внедрение новых рабочих мест, насыщение рынка товарами и услугами, повышение уровня конкуренции, внедрение инновационных разработок. Одним из способов поддержки малого предпринимательства является возможность ведения бухгалтерского учета по упрощенным правилам. Удобная и соответствующая законодательству система бухгалтерского учета, точно и достоверно отражающая факты хозяйственной жизни, является необходимым элементом

любого предприятия. Малому предприятию несмотря на послабления в области бухгалтерского учета, также необходима информативная, правильная и точная система бухгалтерского учета для оценки и анализа состояния бизнеса, составления прогнозов и принятия управленческих решений. Вышеперечисленные утверждения обуславливают актуальность темы данной статьи.

Согласно критериям, приведенным в п. 1, ст. 4 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ и критериям п. 1 постановления Правительства Российской Федерации от «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» 4 апреля 2016 г. №265, к субъектам малого предпринимательства можно отнести субъекты, средняя численность работников которых до 100 чел., доля участия юридических лиц не более 25 %, выручка от продаж без НДС не более 800 млн р.

Право применения упрощенных способов ведения бухгалтерского учета малыми предприятиями, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, подтверждается п. 4 ст. 6 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и их сущность раскрыты в «Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства», утвержденных приказом Минфина России от 21 декабря 1998 г. №64н, а также в информационном письме «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности» от 29 июня 2016 г. №ПЗ-3/2016 Министерства финансов Российской Федерации.

Важно, что малые предприятия не обязаны вести бухгалтерский учет и формировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность по упрощенным правилам, а имеют на это право. Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета избирает сама организация, имеющая право на их применение. Организациям малого бизнеса разрешается применять упрощенную систему регистров бухгалтерского учета [3, с. 36]. Все способы ведения учета подлежат фиксации в учетной политике малого предприятия.

Малые предприятия имеют право не применять нормы ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах», ПБУ 12/2010

«Информация по сегментам», ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности», ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

Субъекты малого бизнеса могут учитывать доходы и расходы кассовым методом, вопреки общеустановленному принципу начисления. Кассовый метод удобен при совмещении с налоговым учетом доходов и расходов при упрощенной системе налогообложения, предполагающей также кассовый учет доходов и расходов. Кассовым методом является такой метод учета доходов и расходов, при котором доходы и расходы подлежат признанию в том отчетном периоде, в котором они были получены или оплачены фактически.

Возможность применения кассового метода учета доходов подтверждается абз. 9 п. 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации», в котором говорится, что организациями, имеющими право для применения упрощенных методов бухгалтерского учета, выручка может признаваться по мере поступления денежных средств от покупателей и заказчиков, независимо от перехода права собственности.

При применении кассового метода доход возникает в момент поступления денежных средств в кассу или на расчетный счет предприятия, либо в момент получения какого-либо имущества, выполнения работ, оказания услуг в качестве оплаты. По причине возникновения доходов в бухгалтерском учете только после поступления денежных средств, в учете организации, которая применяет кассовый метод, не имеется дебиторская задолженность по расчетам с покупателями. Тем не менее, обычно, организации нужна информация об отгруженной, но неоплаченной продукции (товарах) или выполненных, но не оплаченных услугах и работах, поэтому, как правило, учет расчетов с покупателями организация ведет отдельно. Сбор данной информации необходимо осуществлять в рамках управленческого учета, учитывая то, что источники ее появления могут располагаться как во внутренней, так и во внешней среде предприятия [2, с. 55].

Также возможность применения кассового метода учета расходов подтверждается абз. 2 п. 18 ПБУ 10/99 «Расходы организации», в котором говорится, что если предприятие, которое имеет право на применение упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, признает выручку после оплаты вне зависимости от передачи права собственности, то и расходы подлежат признанию после погашения задолженности.

При том, что при кассовом методе расход как таковой имеет место быть при использовании в производстве (списании себестоимости)

материалов, товаров, приемке работ, услуг, в бухгалтерском учете расход признается после их оплаты. Предоплата за материалы, товары, работы, услуги не формирует расход и отражается проводкой Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Кредит 51 «Расчетный счет». По мере поступления и использования материалов, делаются проводки Дебет 10 «Материалы», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», Дебет 20 «Основное производство», Кредит 10 «Материалы», соответственно. По мере поступления товаров делается проводка Дебет 41 «Товары», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», а по мере их списания — Дебет 90 «Продажи», Кредит 41 «Товары». По мере поступления работ, услуг в бухгалтерском учете делается проводка Дебет 20 «Основное производство», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

При учете расходов в виде стоимости материально-производственных запасов следует учитывать особый подход. Приобретенные материалы приходятся по дебету счета 10 «Материалы» в независимости от факта оплаты. В данный момент на балансе организации появляется актив, но расхода не возникает. Стоимость материально-производственных запасов, по общему правилу, подлежит отнесению счета затрат на дату их передачи в производство. При кассовом методе проводка Дебет 20 «Основное производство» (23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы») Кредит 10 «Материалы» составляется при условии оплаты ранее поставщику переданных материалов. При отпуске в производство неоплаченных материалов, организация не имеет право признания расхода. Однако необходимым является отражение выбытия материально-производственных запасов со склада. Для учета переданных в производство, но неоплаченных материально-производственных запасов на счетах 41 «Товары», 10 «Материалы» открываются отдельные субсчета, на которых отражается фактическая себестоимость отгруженных или материально-производственных запасов до момента их оплаты поставщику.

Кассовый метод удобен своим принципом учета согласно движению денежных средств. Однако при применении кассового метода не представляется возможным представление полной картины финансового состояния организации. Неполнота картины финансового состояния предприятия может негативно сказаться на представлении отчетности банкам и инвесторам, а также на принятии управленческих решений руководством организации.

Одним из допущений для организаций, имеющих право применения упрощенных способов бухгалтерского учета, является разрешение не применять все счета Плана счетов. Счета разрешено группировать, согласно деятельности предприятия. Например, внеоборотные активы могут учитываться на счете 01 «Основные средства», а их амортизация на счете 02 «Амортизация основных средств». Для учета всех материальных ценностей можно использовать один счет 10 «Материалы», на данном счете также разрешается учитывать животных на выращивании и откорме. Вместо счетов 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу», 97 «Расходы будущих периодов», затраты можно относить сразу на счет 20 «Основное производство». Весь капитал может учитываться по счету 80 «Уставный капитал».

Также субъектам малого бизнеса разрешается принимать к учету материально-производственные запасы по цене поставки, а затраты, связанные с доставкой, консультационные услуги, посредническое вознаграждение разрешается принимать к учету в составе расходов в текущем периоде полной суммой. Организация, применяющая упрощенные способы, имеет право признавать расходы на приобретение материально-производственных запасов для управленческих нужд в полной сумме по мере их приобретения в составе расходов по обычным видам деятельности. Малое предприятие может не создавать резервы под снижение стоимости материальных ценностей.

Приобретенные малым предприятием основные средства могут подлежать принятию к учету по цене поставщика, если основное средство было сооружено или изготовлено — по цене подрядчика. Все остальные затраты, связанные с приобретением основных средств, возможно включить в состав расходов по обычным видам деятельности в том периоде, когда она были понесены [1, с. 10]. Также малым предприятиям разрешается не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов в бухгалтерском учете.

Расходы на приобретение или создание малым предприятием нематериальных активов могут быть признаны в по мере их осуществления в полной сумме в составе расходов по обычным видам деятельности.

Свои особенности для организаций, применяющих упрощенные способы ведения учета, существуют и в порядке начисления

амортизации. Амортизация такими предприятиями может начисляться не ежемесячно, а раз в год на 31 декабря, либо другими равными периодами в течение года (квартал, полугодие). Разрешается начислять амортизацию по производственному и хозяйственному инвентарю одновременно в размере их полной учетной стоимости.

Малое предприятие имеет право признавать управленческие и коммерческие расходы в составе себестоимости реализованной продукции или оказанных работ, услуг полностью в году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности. Все расходы, связанные с займами, могут признаваться в составе прочих расходов.

Малое предприятие может не отражать в бухгалтерском учете оценочные и условные обязательства, условные активы и не создавать резервы предстоящих расходов (на гарантийный ремонт и обслуживание, на оплату отпусков и другие).

Организация, которая применяет упрощенные способы, имеет право для осуществления последующей оценки всех финансовых вложений в порядке, который установлен для финансовых вложений, по которым не подлежит определению текущая рыночная стоимость.

Доходы и расходы малого предприятия по договору строительного подряда могут признаваться в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», без применения ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

Бухгалтерский учет любого предприятия должен быть не только рациональным по трудозатратам, но и информативным, точным и достоверным. Малому предприятию необходимо ответственно подходить к разработке учетной политики и выбору упрощенных способов бухгалтерского учета для обеспечения рациональности, а также точности и информативности бухгалтерских показателей. Малому предприятию необходимо учитывать возможность заинтересованности внешних пользователей, таких как банки и инвесторы, в достоверности и полноте отчетности, которая составляется в соответствии с выбранными предприятием способами учета.

Библиографический список

1. *Иванова О. Е.* Учет на предприятиях малого бизнеса: учебник. М.: РИОР; ИНФРА-М, 2018.
2. *Корнеева Т. А., Татаровская Т. Е.* Учет и контроль в субъектах малого бизнеса: риск-ориентированный подход. М.: ИНФРА-М, 2018.
3. *Мамедова Н. А., Девяткин Е. А.* Малый бизнес в рыночной среде: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016.

Финансовая и денежно-кредитная политика в условиях инновационного развития российской экономики

Обосновывается необходимость инновационного развития российской экономики, анализируются имеющиеся проблемы. Показана роль финансовой и денежно-кредитной политики в их решении. Характеризуются источники финансирования инновационной активности. Предлагаются меры по совершенствованию денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

Ключевые слова: инновации; инновационная активность; инвестиции; денежно-кредитная политика; финансовая политика; инфляция; ставка процента; финансирование.

Одной из главных задач, стоящих перед Россией в современных условиях, является обеспечение ее инновационного развития. Необходимость ее решения обусловлена как внутренними, так и внешними факторами. С одной стороны, необходимо ускорить технологическое развитие страны для повышения ее научно-технического потенциала и уровня жизни населения. С другой стороны, современная обстановка требует повышения авторитета и конкурентоспособности России на международной арене.

Анализ показателей, характеризующих научно-технический прогресс в целом и, в частности, инновационную деятельность предприятий в последние годы, свидетельствует о том, что позитивные изменения в этом направлении проявляются далеко не в полной мере. Так, по данным официальной статистики, в России количество научно-исследовательских организаций, которое за 2000-е гг. в целом имеет тенденцию к сокращению, только за период с 2010 по 2017 г. уменьшилось с 1840 до 1577, конструкторских организаций за этот период – с 362 до 273, проектных и проектно-исследовательских организаций — с 36 до 23. При этом численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, сократилась за период с 2010 по 2018 г. с 736540 чел. до 682541 чел., т. е. на 7,3 %, в том числе исследователей — с 368915 чел. до 347847 чел., или на 5,7 %.

Удельный вес организаций, которые осуществляли технологические, организационные, маркетинговые инновации в Российской Федерации снизился с 9,5 % в 2010 г. до 8,5 % в 2017 г. В развитых странах инновационная активность организаций значительно выше: в Германии она составляет 66,9 %, Великобритании – 50,3 %, Японии

– 48,5 % [3, с. 154]. По данным Росстата, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, который в 2013 г. достиг максимального значения — 9,2 %, в последующие годы снижался и в 2018 г. составил только 6,5 %. Аналогичная тенденция проявилась и среди организаций промышленного производства, где данный показатель уменьшился с 8,9 % в 2013 г. до 6,0 % в 2018 г. Вместе с тем в качестве положительной тенденции следует отметить, что за 2010–2018 гг. очень существенно возросли затраты на технологические инновации с 401,8 до 1472,8 млрд р. Препятствием для развития инновационной деятельности является и высокая степень износа основных фондов, которая значительно увеличилась за годы рыночных преобразований и на конец 2017 г. составила 47,3 %, и низкий коэффициент обновления основных фондов, который, хотя и повысился по сравнению с периодом 1990-х гг., но в 2017 г. составил 4,3 %. Реальные инвестиции в основной капитал в России в 2015 г. снизились на 10,1 %, а в 2016 г. — на 0,2 % по сравнению с предыдущим годом. В последние годы произошли некоторые позитивные изменения в динамике инвестиций. В 2017 г. они увеличились на 4,8 %, в 2018 г. — на 4,3 %. Однако в профессиональной, научной и технической деятельности инвестиции возросли только на 1,4 %, в том числе в научных исследованиях и разработках произошло снижение инвестиций на 8,1 %. Рост инвестиций в значительной степени был связан со строительством объектов к чемпионату мира по футболу и Крымского моста. При этом доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал, снизилась за период с 2005 по 2018 г. с 21,7 до 15,5 %.

Инновационное развитие Российской Федерации предполагает проведение соответствующей финансовой и денежно-кредитной политики, стимулирующей данный процесс.

В качестве источников финансирования научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок, инновационной активности могут быть использованы как средства организаций (собственные и заемные), так и средства государственного бюджета.

Как известно, собственным источником финансирования этих расходов является прибыль предприятий. Однако следует заметить, что, во-первых, по данным Росстата, удельный вес прибыльных организаций (без субъектов малого предпринимательства) в 2018 г. в Российской Федерации составил 72,6 %; во-вторых, прибыль организации обычно недостаточна для финансирования подобных расходов;

в-третьих, эти затраты достаточно рискованны в связи с фактором неопределенности их результатов в перспективе. В связи с этим, по нашему мнению, с целью симулирования инновационной активности целесообразно ввести льготы по налогообложению той части прибыли, которая используется на инновации. В начале 2000-х гг. подобная мера действовала по отношению к прибыли, которая направлялась на инвестиции. В 2002 г. при снижении ставки налога на прибыль до 24 %, эти льготы были отменены. Однако в результате и прирост физического объема инвестиций в основной капитал, который был на высоком уровне в начале 2000-х гг., существенно сократился с 11,7 % в 2001 г. до 2,9 % в 2002 г.

Что касается заемных средств, то возможности их использования организациями в значительной степени определяются доступностью получения кредитов, что связано прежде всего с ценой кредитных ресурсов, т. е. ставкой процента. Если в России процентные ставки по инвестиционным кредитам составляют 15–20 и более процентов в год, в то в европейских банках они выдаются на срок до 5 лет в среднем под 2,5 % годовых, а на 10 лет — под 3,2–3,4 % [5, с. 47]. Ставки процента по кредитам хотя и устанавливаются коммерческими банками самостоятельно, но их динамика определяется политикой Центрального банка Российской Федерации. Банк России в последние годы осуществлял рестриктивную денежно-кредитную политику, поставив целью снизить уровень инфляции в стране. Существенно повысив ключевую ставку процента с 10,5 % до 17,0 % с 16 декабря 2014 г. в условиях низких мировых цен на нефть и значительной девальвации рубля, в дальнейшем по мере снижения темпов инфляции он уменьшал ставку процента, но устанавливал ее на уровне, значительно превышавшем темп инфляции. С 17 декабря 2018 г. она была увеличена с 7,5 % до 7,75 % и до 17 июня 2019 г. сохранялась на этом уровне. При этом темп инфляции в 2017 г. составил 2,5 %, а в 2018 г. — 4,3 %. Заметим, что денежные власти развитых стран, как правило, устанавливают учетную ставку процента на уровне, немного превышающем темп инфляции или ниже его. Так, в сентябре 2019 г. ставка Центрального банка Китая составляла 4,20 %, ФРС США — 2,00 %, Банка Канады — 1,75 %, Банка Англии — 0,75 %, ЕЦБ — 0 %, Японии — минус 0,1 %. В связи с этим следует положительно оценить смягчение денежно-кредитной политики Банка России с июня 2019 г., когда ключевая ставка была снижена с 7,75 % до 7,5 %, затем — в июле до 7,25 %

и в сентябре — до 7,00 %, хотя она по-прежнему существенно превышает ожидаемый в 2019 г. уровень инфляции.

Высокие процентные ставки по кредитам имеют теоретический смысл и практическое значение в случае экономики полной занятости, которая при этом характеризуется относительно значительными темпами инфляционных процессов с преобладанием влияния инфляции спроса. Как показали наши исследования, в российской постсоветской экономике определяющую роль играют факторы инфляции издержек [4]. В этих условиях при высоких процентных ставках в сочетании с другими мерами по сокращению совокупного спроса (снижением или низкими темпами прироста реальных доходов населения и инвестиций) темпы инфляции, естественно, будут относительно невысокими. Однако при этом неизбежно происходят депрессивные процессы в экономике, происходит спад или снижаются темпы развития национального производства и уровень жизни населения, что наблюдалось в России в последние годы. Так, индекс физического объема валового внутреннего продукта в 2015 г. составил 97,7 %, в 2016 г. — 100,3 %, в 2017 г. — 101,6 %, в 2018 г. — 102,3 % при среднемировом уровне в 2017 г., по данным Всемирного Банка, — 3,2 %. При этом в валовой добавленной стоимости, созданной в Российской Федерации в 2018 г., значительный удельный вес занимают отрасли, которые не являются определяющими в инновационном развитии страны, в частности, оптовая и розничная торговля — 14,30 %, добыча полезных ископаемых — 12,90 %, деятельность по операциям с недвижимостью — 9,20 %. Доля обрабатывающих производств составила в 2018 г. 13,7 % и по сравнению с 2014 г. (13,10 %) увеличилась незначительно. Удельный вес «знаниеемких» отраслей в структуре ВВП в России значительно ниже, чем в странах G7: НИОКР — соответственно 1,1 % и 2,6 %; образования — 3,5 % и 6,0 %; информационно-коммуникационных технологий — 2,5 % и 8,0 %; биотехнологии и здравоохранения — 11,0 % и 30,0 % [1, с. 8.]. Индекс реальных доходов населения по сравнению с предыдущим годом в 2014 г. составил 98,8 %, в 2015 г. — 97,6 %, в 2016 г. — 95,5 %, в 2017 г. — 99,5 %, и только в 2018 г. незначительно превысил уровень прошлого года — 100,1 %.

Следует добавить, что в условиях рестриктивной денежной политики Банка России увеличивалась и кредиторская задолженность организаций. Так, ее величина (без субъектов малого предпринимательства) в Российской Федерации увеличилась с 17683 млрд р. на конец 2010 г. до 49229 млрд р. в конце 2018 г., т. е. почти в 2,8 раза.

В 2000-е гг. российские коммерческие банки и крупные организации небанковского сектора широко использовали иностранные кредиты вследствие низких процентных ставок в развитых странах. Однако в последние годы в результате санкций, введенных против России в связи с присоединением Крыма и событиями на Украине, возможности получения иностранных кредитов снизились. В результате объем полученных кредитных средств с 2009 г. сократился на 26,7 % [2, с. 27]. В связи с этим, по нашему мнению, Центральному банку Российской Федерации с учетом опыта развитых стран с целью повышения темпов развития национальной экономики, увеличения инвестиций и активизации инновационной деятельности целесообразно повысить эффективность денежно-кредитной политики на основе приближения ключевой ставки к уровню текущей инфляции в нашей стране.

Ускорение инновационного развития экономики предполагает необходимость использования государственных средств. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., разработанной по распоряжению Правительства РФ в качестве одного из целевых макроэкономических индикаторов были определены расходы на НИОКР (частные и государственные расходы). В 2020 г. они должны составить 3 процента валового внутреннего продукта. Вместе с тем удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в России, по данным Росстата, в 2018 г. уменьшился до самого низкого уровня в 2000-е гг. – 1,0 % от ВВП. Доля расходов на гражданскую науку из средств федерального бюджета России в последние годы сократилась с 3,19 % в 2013 г. до 2,44 % в 2018 г. Доля средств, направляемых на финансирование науки из федерального бюджета по отношению к ВВП снизилась с 0,51 % в 2010 г. до 0,39 % в 2018 г. В соответствии с Федеральным законом от 5 декабря 2017 г. № 362-ФЗ (ред. от 3 июля 2018 г.) «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» на реализацию государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» в 2018 г. было выделено 3119 млн р. при плановых расходах федерального бюджета в объеме 16591148 млн р.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости совершенствования финансовой и денежно-кредитной политики Правительства Российской Федерации и Банка России с целью ускорения темпов инновационного развития российской экономики.

Библиографический список

1. *Бодрунов С.Д.* Ноономика: концептуальные основы новой парадигмы развития // Известия Уральского государственного экономического университета. 2019. Т. 20. С. 5–12.
2. *Глушич Н.Г., Лядова Е.В., Удалова Н.А.* Основные противоречия реализации политики импортозамещения в экономике России // Журнал экономической теории. 2017. № 1. С. 22–31.
3. *Голова И.М., Суховой А.Ф.* Выбор и обоснование траектории современного инновационного развития регионов // Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 153–162.
4. *Ильяшенко В.В.* Инфляция: проблемы теории и практики. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2002.
5. *Суховой А.Ф., Голова И.М.* Приоритеты современного инновационного развития за рубежом и в России // Журнал экономической теории. 2015. № 2. С. 43–52.

Д. А. Кармазин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансовое моделирование как инструмент повышения инвестиционной привлекательности проекта

Рассматривается вопрос финансового моделирования в контексте привлечения инвестиций для проектов. Автор на примерах показывает, как должны формироваться прогнозные финансовые отчеты, чтобы повысить шансы проекта на привлечение инвестиций.

Ключевые слова: финансовое моделирование; бизнес-план; проект; прогнозирование; инвестиции.

Проект — уникальная деятельность по созданию нового продукта, услуги или системы, предпринимаемую в условиях ограниченных ресурсов и. высокого риска [3]. Любой проект требует экономического обоснования целесообразности его осуществления. Это весьма актуально как для инвесторов, способных поспособствовать в финансировании таких проектов, так и для бизнеса, который рассматривает варианты и пути своего развития.

Хорошей практикой для того, чтобы максимально увеличить шансы на привлечение инвестиций, доведения проекта до его завершения и создание компании (направлению в бизнесе) всех необходимых условий для осуществления операционной деятельности, является разработка бизнес-плана. Он не имеет строго определенной формы, тем не менее, он должен включать в себя несколько блоков [1]: оценка

рынка сбыта (результатом фактически будет являться план продаж), анализ конкурентов («SWOT-анализ», «4P»-анализ и т. д.), план маркетинга (план того, как компания будет зарабатывать), производственный план (где и как будет производиться продукция), организационный план (производственная, сбытовая, управленческая структуры), юридический план (обоснование ОПФ, правовая экспертиза на реализацию объема прав на проект, оценка рисков, страхование), финансовый план (финансовая модель проекта, а также сопровождающие комментарии). Из всего этого видно, что бизнес-план представляет собой довольно объемный и сложный документ, в котором деятельность рассматривается с самых разных сторон. Так как в рамках данной статьи рассматриваются именно финансово-инвестиционные вопросы, то наибольший интерес представляет последний блок бизнес-плана «Финансовый план», результатом которого является финансовая модель проекта. Именно она обобщает и подытоживает все предыдущие разделы бизнес-плана. Чтобы лучше понять, что это такое и в чем ее смысл, нужно обратиться к определению финансов и модели.

Подходов к определению значения термина «финансы» большое множество. Это связано с тем, что каждая финансовая школа России раскрывает сущность финансов несколько по-разному. В рамках данной статьи под финансами будет пониматься совокупность экономических отношений, возникающих в процессе организации, распределения и использования фондов денежных средств [2]. Говоря о понятии «модель», автор будет иметь в виду упрощенное представление реальности объекта, явления или процесса, а моделирование означает процесс создания модели. Таким образом, финансовая модель — это оцифрованное представление процесса формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

В соответствии с требованиями государственной корпорации развития «Внешэкономбанк» финансовая модель проекта должна быть представлена в виде прогноза по периодам (месяц, квартал, год) и в обязательном порядке включать показатели, представленные в табл. 1 [3].

1. Прогнозный отчет о прибылях и убытках (прогноз финансовых результатов или план доходов и расходов). Он должен быть составлен в соответствии с принципом учета по начислению, что значит, что регистрация доходов и расходов происходит в момент их возникновения, а не тогда, когда реально были заплачены деньги.

**Схема составляющих трех обязательных прогнозных отчетов
финансовой модели**

Показатели прогнозных отчетов			
Прогноз финансовых результатов	Прогноз движения денежных средств	Прогнозный баланс	
Выручка, р.	CF от текущих операций, р.	Активы	
Прямые затраты, р.	Поступления, р.	Внеоборотные активы	Нематериальные активы
Косв. затраты, р.	Платежи, р.		Основные средства
Себестоимость, р.	CF от инвестиционных операций, р.	Оборотные активы	Денежные средства
Валовая прибыль, р.	Поступления, р.		Дебиторская задолженность
Валовая рентабельность, %	Платежи, р.		Запасы
ЕВITDA, р.	CF от финансовых операций, р.	Пассивы	
ЕВIT, р.	Поступления, р.	Капитал и резервы	Нераспределенная прибыль
Налог. обязательства	Платежи, р.		Капитал
НОРАТ, р.	Чистый денежный поток, р.	Долгосрочные обязательства	Кредиторская задолженность
%, не вкл. в себестоимость, р.	CFADS, р.		Кредиты
Чистая прибыль, р.	Поток реальных денег, р.	Краткосрочные обязательства	Кредиторская задолженность
Чистая рентабельность, %	Дисконтированный денежный поток, р.		Кредиты

Прогноз финансовых результатов, помимо прочего, должен показывать значения следующих финансовых показателей: выручка, валовая прибыль, валовая рентабельность, ЕВITDA, ЕВIT, чистая прибыль, чистая рентабельность.

2. Прогнозный отчет о движении денежных средств. Данный документ должен отражать денежные потоки (CF) от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, причем денежные потоки, связанные с выплатой и получением дивидендов, процентов

необходимо раскрывать в отдельных строках. Если компания собирается использовать долговое финансирование, то так же нужно выделить отдельную строку под свободный денежный поток до обслуживания долга (CFADS).

3. Прогнозный баланс. Экономическое назначение прогнозного баланса — оценка сумм, которые намечает и должна вложить компания.

Кроме этого, обязательным требованием является расчет показателей инвестиционной привлекательности проекта: NPV, IRR, DPP, DPI, а также показателей финансовой устойчивости и платежеспособности. Финансовая модель должна позволять производить анализ чувствительности финансовых прогнозов к изменению всех исходных данных модели. Это необходимо, чтобы иметь возможность оценить степень влияния отдельных факторов модели на ее конечные значения (чистая прибыль, NPV и т. д.). Если проект рассчитывается в рамках существующей компании, то модель должна быть посчитана как с новым проектом, так и без него.

На практике этого часто недостаточно, и требуется составить план продаж и построить точку безубыточности. Если с точкой безубыточности обычно не возникает много вопросов, то план продаж стоит рассмотреть более подробно. Схематично данный прогноз представлен в табл. 2 на примере разработки плана продаж для компании, работающей в сфере услуг. План продаж показывает, сколько единиц продукции планируется продать или сколько раз планируется оказать услуги за каждый период — это позволяет прогнозировать выручку. При этом стоит отметить, что эти данные нельзя придумывать или оценивать «на глаз». В таком случае вся модель будет давать неосознанные результаты и потеряет всяческий смысл.

Т а б л и ц а 2

Схема разработки плана продаж для финансовой модели на примере компании, работающей в сфере услуг

Канал продаж		Воронка продаж	Период	
Яндекс.Директ			01.2020	02.2020
Количество показов рекламного объявления	2000	Показы, шт.	2000	2200
CV в клики по рекламе, %	18	Клики, шт.	360	396
CV в лида, %	25	Лиды, шт.	90	99
CV в заявку, %	70	Заявки, шт.	63	69
CV в продажу, %	15	Продажи, шт.	9	10

Канал продаж		Воронка продаж	Период	
Яндекс.Директ			01.2020	02.2020
Стоимость клика, р.	45	Стоимость клиента, р.	1800	1782
Контроль прироста показов, %	10	Стоимость всех клиентов, р.	16200	17820
Распределение клиентов по продуктам			Продажи	
Робототехника для детей, %		80	7	8
Программирование для детей, %		20	2	2

План продаж является точкой входа в финансовую модель. Здесь дается определение тому, как будет формироваться конечный план. Это крайне важный этап, на который инвесторы обращают пристальное внимание. Компании, занимающиеся финансовым моделированием подходят к составлению планов продаж по-разному, но, тем не менее, автор выделил основные моменты, общие для всех подобных моделей: наличие конкретных каналов продаж, конверсии (CV) на каждом этапе воронок продаж по каналам, количество потенциальных покупателей, средняя стоимость клиента, распределение клиентов по продуктам, итоговый план продаж.

Входные данные по конверсиям на каждом из этапов воронок продаж можно получить на основании тестовых запусков проекта. Если это невозможно в силу определенных обстоятельств, то можно прибегнуть к попыткам узнать эти данные у уже существующих игроков рынка или взять усредненные данные по конверсиям в 25–30 % на каждом из этапов воронок. Эти данные довольно точно помогают спрогнозировать продажи, только не стоит забывать, что количество этапов воронок зависит напрямую от специфики проекта, бизнеса.

Входные данные для плана продаж включают в себя множество факторов, влияющих на конечные показатели финансовой модели. В связи с этим, становится целесообразно проведение ранее упомянутого анализа чувствительности. Данный анализ можно проводить вручную, если факторов влияния на конечные показатели относительно немного. В практике автора подобные ситуации были, как правило, обратные, поэтому для анализа можно использовать автоматизированное программное обеспечение, которое сможет за короткий промежуток времени вычислить степени влияния всех факторов на результаты модели при изменении первых на некоторую величину. Для лучшего понимания стоит обратиться к примеру результатов проведения анализа чувствительности в рамках финансовой модели компании X

из сферы услуг. Пусть исходное значение показателя годовой чистой прибыли равняется 9394592,34 р., тогда изменение каждого из следующих факторов (исходных данных плана продаж) на 100 % даст следующие значения:

- CV в заявку (мероприятия): +4459006,70 р. (ЧП= 13853599 р.);
- Охват аудитории (мероприятия): +4453479,00 р. (ЧП= 13848071 р.);
- CV в продажу (мероприятия): +4387684,47 р. (ЧП= 13782277 р.);
- CV в заявку (Яндекс.Директ): +2057017,12 р. (ЧП= 11451610 р.).

Приведенные выше результаты анализа говорят, к примеру, что увеличение количества проводимых компанией X мероприятий на 100 % приведет, согласно финансовой модели, к изменению показателя чистой прибыли почти на 4,5 млн р. Это говорит о том, что работа над увеличением только лишь этого показателя может дать существенный финансовый результат, не говоря уже о работе над увеличением трех-пяти самых весомых факторов.

Таким образом, работая над любым проектом, не стоит забывать о финансовых аспектах данного вопроса. В первую очередь, это связано с тем, что инвестиции — это вложения с целью получения дохода, поэтому нужно показать инвесторам, что проект имеет инвестиционную привлекательность. Рассматривая проекты, инвесторы первым делом обращают внимание на такие показатели, как выручка и объем заказов — они будут говорить о масштабах проекта, а затем обращают внимание на возможности роста и масштабирования. Только если эти основные моменты смогли заинтересовать потенциального инвестора, то знакомство с проектом продолжится — именно это и помогает осуществить финансовое моделирование деятельности проекта, тем самым, можно с уверенностью сказать, что оно является важнейшим инструментом успешного привлечения инвестиций.

Библиографический список

1. *Абрамс Р., Комаров С.* Бизнес-план на 100 %: стратегия и тактика эффективного бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2016.
2. *Лупей Н. А., Соболев В. И.* Финансы: учеб. пособие. 3-е изд., испр. и доп. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2018.
3. *Управление проектами: учебник / под ред. Н. М. Филимоновой, Н. В. Моргуновой, Н. В. Родионовой.* М.: ИНФРА-М, 2019.

Научный руководитель: Я. В. Савченко,
кандидат экономических наук, доцент

О. А. Кожевников

Уральский государственный юридический университет, г. Екатеринбург
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальное государство в решениях Конституционного суда РФ

Статья посвящена вопросу определения категории «социальное государство», критериям ее формирования, а также реализации конституционного принципа социального государства в судебной практике Конституционного суда РФ. В работе представлены различные подходы к понятию социального государства и его критериям, обозначены основные подходы к формированию социального законодательства Конституционным судом РФ.

Ключевые слова: социальное государство; индикаторы социального государства; социальные права; Конституция РФ; Конституционный суд РФ.

В ст. 7 Конституции Российской Федерации наша страна провозглашена как социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. При этом положения указанной статьи входят в совокупность норм Конституции РФ, которые относятся к основам конституционного строя РФ и не подлежат изменению в обычном порядке путем принятия федеральных конституционных законов.

Наиболее распространенной точкой зрения в науке является утверждение о том, что понятие «социальное государство» впервые употребил в 1850 г. Лоренц фон Штейн. Он включил в перечень функций государства «поддержание абсолютного равенства в правах для всех различных общественных классов, для отдельной частной самоопределяющейся личности посредством своей власти». Государство, согласно Штейну, обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо в конечном счете развитие одного выступает условием развития другого.

Вместе с тем, некоторые элементы социального государства мы можем увидеть на протяжении всей мировой истории развития человечества. Так, безусловно, к элементам социальной политики можно отнести некоторые древнеримские законы времен братьев Гракхов, например аграрную реформу и хлебный закон (*Leges frumentarias*). Первая была призвана обеспечить безземельный плебс землей, второй гарантировал городскому пролетариату бесплатную раздачу зерна из государственных фондов. Примечательно, что второй закон просуществовал без малого три столетия [6]. Определенные элементы социального государства можно найти в средневековье, где социальная политика строилась

на четырех фундаментальных институтах: семья, церковь, корпорация (сельская община или ремесленный цех) и монарх [4, с. 251].

С эрой просвещения традиционно связывают рассмотрение вопросов о гуманизации государственной политики. В произведениях Т. Гоббса, Дж. Локка народ приобрел ценность как таковой, его интерес стал смыслом государственной политики. В художественном преломлении образ социального государства попадает в общественное сознание через произведения Т. Мора и Т. Кампанеллы. В произведениях Ж. Руссо, А. Сен-Симона, Ш. Фурье, Р. Оуэна, И. Фихте, Ю. Фребеля предлагаются уже конкретные шаги по проведению социальной государственной политики.

С середины XIX века на авансцену борьбы за социальные перемены в государстве выступает рабочее движение, которое становится главным фактором социализации государств. К этому времени необходимость перемен становится очевидной: общеизвестно, что социальные реформы в Англии, такие как ограничение и отмена детского труда, сокращение рабочего дня, были спровоцированы тем, что призывная система зафиксировала критическое падение численности рекрутов, годных к военной службе. Бедность, тяжелый труд, низкое качество медицины подрывали здоровье нации, ставя ее будущее под угрозу [3, с. 32]. К 80-90-м гг. XIX в. под влиянием усиления рабочего движения большинство промышленно развитых для указанного периода времени стран начинают проводить социальные реформы: реформа социального законодательства в Германии и Франции, сокращение рабочего дня в США и Австралии, окончательная отмена детского труда.

Вторая половина XX в. становится временем рассвета социального государства в странах западной демократии. Указанный период характеризуется включением статьи о социальном государстве в конституции государств, принятием целого ряда основополагающих международных актов для социальной политики государства. В частности, идея социального государства получает свое юридическое закрепление в таких документах, как Единая европейская хартия (1961), Хартия основных социальных прав трудящихся (1989), Протокол и соглашение о социальной политике, подписанных в рамках Маастрихтского договора (1992) [5, с. 14].

Таким образом, постепенное внедрение в общественное сознание и в правовую материю различных аспектов социального государства является закономерным итогом развития человеческого общества и его эволюции.

Нельзя не отметить, что, несмотря на длительную историю развития такой категории как социальное государство, до настоящего времени единого подхода к критериям, позволяющим идентифицировать государство и общественные отношения в нем как социальные не выработано. Так, например, в Википедии при раскрытии понятия социального государства в качестве количественных критериев реализации социального государства указано использование следующих критериев:

- 1) уровень бедности;
- 2) относительный эффект социальных программ на уровень бедности;
- 3) доля ВВП на расходы, связанные с социальными программами, и др.

В работе Алексея Симоянова «Социальное государство: суть, критерии, индикаторы» — эксперт Института глобализации и социальных движений указываются следующие показатели:

1) социальный минимум — который выражается в наличии государственной материальной помощи, призванной обеспечить каждого нуждающегося гражданина набором товаров и услуг в рамках минимального стандарта потребления;

2) развитая система трудовых прав, трудовых гарантий. Социальное государство обязано законодательно гарантировать, что каждый член общества, работающий 8 ч в день 5 дней в неделю, получит достаточное количество средств для достойного существования. Государство должно неукоснительно гарантировать положение о добровольном сверхурочном труде и его оплате, об аттестации рабочих мест, выплате надбавок за труд в условиях повышенной опасности и вреда для здоровья, необходимо гарантировать сохранение жизни и поддержание здоровья рабочих везде, где это возможно. Государство обязано контролировать вопрос увольнений, особенно массовых, пресекать всякую дискриминацию в трудовых отношениях;

3) низкая степень социального неравенства. Социальное государство становится фикцией, когда имеет место непреодолимая имущественная поляризация общества на богатых и бедных, а роскошь соседствует с нищетой [7].

Известный государствовед, к сожалению, недавно ушедший из жизни, Вениамин Евгеньевич Чиркин, работавший длительное время в институте государства и права РАН в своих работах предлагал ориентироваться на следующую систему социальных индикаторов:

- 1) закрепление в конституциях в том или ином виде концепции социальной функции частной собственности;
- 2) закрепление в конституциях положений о социальном партнерстве;
- 3) социально-экономическое равноправие и фактическое выравнивание положения индивидов и различных общностей;
- 4) закрепление принципа социальной справедливости (проявляется через установление МРОТ, потребительской корзины, регулирование вопросов труда, пенсий, социальной инфраструктуры — образования, медицинского обслуживания, жилья и др.);
- 5) положение о социально ориентированной экономике;
- 6) социальная ответственность (проявляется в системе обязанностей граждан трудиться, служить обществу, самосовершенствоваться и др.) [8].

Указанная разногласия в определении критериев социального государства неизбежно порождает не только социальные, политические конфликты, но и, безусловно, оказывают негативное влияние на формирование единого подхода законодателя и правоприменительных, в том числе и судебных органов к определению социального государства и его обеспечению в контексте уже упомянутой ст. 7 Конституции РФ. Все это выражается в многочисленных судебных спорах, часть из которых являются предметом рассмотрения Конституционного суда РФ в рамках конституционного судопроизводства. Об особой значимости для Конституционного суда РФ дел, направленных на обеспечение конституционной нормы о социальном государстве отмечают в своих работах и судьи Конституционного суда РФ. Так, Н. С. Бондарь отмечает, что активность Конституционного Суда Российской Федерации по вопросам социальной защиты населения во многом обусловлена закреплением в Конституции Российской Федерации конституционной концепции социальной защиты граждан [1]. В. Д. Зорькин также отмечает огромный массив дел, рассмотренных Конституционным судом РФ по вопросам реализации личных, политических, социальных и экономических прав, подчеркивая тот факт, что на первом месте находятся социальные права, поскольку «люди, прежде всего, думают о том, как, прежде всего, обустроить свою жизнь» [2].

О значимости конституционно-правового толкования категории «социального государства» и его признаков говорит и тот факт, что основными субъектами обращения в Конституционный суд РФ

по вопросам о защите своих социальных прав являются наиболее социально уязвимые категории граждан, в том числе:

- пенсионеры;
- ветераны войны и труда;
- граждане, подвергшиеся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- лица, имеющие ограниченные физические возможности и др.

Анализ практики Конституционного суда РФ показывает, что в рамках конституционного правосудия наиболее часто категория социального государства связывается с рассмотрением указанным судом дел, в которых затрагиваются следующие права граждан:

- право на социальное обеспечение,
- право на труд,
- право на справедливые условия труда,
- на защиту трудовых прав всеми предусмотренными законом способами, включая право на забастовку,
- право на объединение в профессиональные союзы и свободу профсоюзной деятельности,
- право на образование,
- право на охрану здоровья,
- право на благоприятную окружающую среду,
- право на жилище.

Однако даже перечисленный перечень вовсе не свидетельствует о том, что он является исчерпывающим и в силу статей 17 (часть 1) и 55 (часть 1) Конституции РФ — не может считаться исчерпывающим и не препятствует конституционной защите других общепризнанных социальных прав и свобод человека и гражданина.

В 2019 г. Конституционным судом РФ принят целый ряд решений, направленных на реализацию принципа социального государства путем конституционно-правового толкования применения судебными органами положений действующего законодательства РФ, затрагивающих отдельные социальные права граждан РФ. В качестве наиболее ярких примеров можно привести следующие решения:

1. Постановление Конституционного суда РФ от 8 октября 2019 г. №31-П «По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 3 Закона Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» в связи с жалобой гражданина М.В. Чайковского» которым признал взаимосвязанные положения абзаца первого пункта 1 и абзаца первого пункта 2 статьи 3 Закона Российской

Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» не противоречащими Конституции Российской Федерации, поскольку по своему конституционно-правовому смыслу в системе действующего правового регулирования они не предполагают возможности отказа органов службы занятости в признании безработными трудоспособных граждан, прекративших индивидуальную предпринимательскую деятельность либо стремящихся возобновить трудовую деятельность после длительного (более одного года) перерыва, только на том основании, что ими не представлены документы, удостоверяющие их квалификацию.

2. Постановление Конституционного суда РФ от 11 апреля 2019 г. №17-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 129, частей первой и третьей статьи 133, а также частей первой – четвертой и одиннадцатой статьи 133 Трудового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина С.Ф. Жарова», в котором признал взаимосвязанные положения статьи 129, частей первой и третьей статьи 133 и частей первой — четвертой и одиннадцатой статьи 1331 Трудового кодекса Российской Федерации не противоречащими Конституции Российской Федерации, поскольку по своему конституционно-правовому смыслу в системе действующего правового регулирования они не предполагают включения в состав заработной платы (части заработной платы) работника, не превышающей минимального размера оплаты труда, повышенной оплаты сверхурочной работы, работы в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни.

3. Постановление Конституционного суда РФ от 25 февраля 2019 г. №12-П по делу о проверке конституционности положений пункта 4 статьи 24 Федерального закона «О статусе военнослужащих» в связи с жалобой гражданки Г.В. Журавель» которым абзацы второй и третий пункта 4 статьи 24 Федерального закона «О статусе военнослужащих» признаны не соответствующими Конституции Российской Федерации, ее статьям 19 (части 1 и 2) и 39 (часть 1), в той мере, в какой содержащиеся в них положения в силу неопределенности их нормативного содержания допускают в системе действующего правового регулирования различный подход к решению вопроса о включении в состав расходов на содержание и ремонт объектов общего пользования в многоквартирных жилых домах, подлежащих компенсации собственникам жилых помещений — членам семей граждан, проходивших военную службу по контракту и погибших (умерших) после увольнения с военной службы по достижении ими предельного возраста пребывания на военной службе, состоянию здоровья

или в связи с организационно-штатными мероприятиями, общая продолжительность военной службы которых составляет 20 лет и более, расходов по уплате взносов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме и тем самым приводят к необоснованной дифференциации размера компенсационных выплат в связи с расходами по оплате жилых помещений, коммунальных и других видов услуг, предоставляемых лицам, являющимся получателями данной меры социальной поддержки.

И это лишь некоторые незначительные примеры участия Конституционного суда РФ в развитии социальных прав граждан как одного из критериев социального государства. В заключении хотелось бы отметить, современная реальность неизменно диктует повышенный динамизм в развитии научно-технического потенциала, экономики, финансов и других институтов современного государства и общества, вместе с тем, указанные тенденции не должны подвергать угрозе положениям ст. 7 Конституции РФ, составляющую основу для всего регулирования социальных прав в РФ. Полагаем, что законодательство в этой сфере должно, по-прежнему, характеризоваться признаками стабильности, предсказуемости, справедливости, отсутствием произвольных изменений, поддержанием доверия граждан к социальным основам российского государства.

Библиографический список

1. *Бондарь Н. С.* Конституционный императив социальных прав (О практике Конституционного Суда Российской Федерации по социальной защите граждан) // Конституционное право: восточноевропейское обозрение. 2002. № 3. С. 216–218.
2. *Закатнова А.* День Зорькина. Совет Федерации готовится переназначить председателя Конституционного Суда // Российская газета — Столичный выпуск. 2012. № 37(5710).
3. *Леонов И.* Современное социальное государство: сущность, признаки, проблемы формирования. М.: МГИМО-Университет, 2006.
4. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983.
5. *Мацонашвили Т.* Социальное государство в Западной Европе. М.: ИНИОН, 1999.
6. *Сергеенко М.* Жизнь Древнего Рима. СПб.: Издательско-торговый дом «Летний Сад»; Журнал «Нева», 2000.
7. *Симоянов А.* Социальное государство: суть, критерии, индикаторы // Логос. 2014. № 2(98). С. 215–234.
8. *Чиркин В. Е.* Конституция и социальное государство: юридические и фактические индикаторы // Журнал российского права. 2008. № 12. С. 24–37.

История регулирующей деятельности Банка России

Авторами исследована история становления и развития Центрального банка Российской Федерации и его регулирующей роли. Выделены и описаны основные этапы истории Банка России, показана эволюция роли данного института в экономике страны. Сделан вывод о возрастании значимости центрального банка в экономической жизни государства.

Ключевые слова: Центральный банк Российской Федерации; функции Банка России; полномочия Банка России; Государственный банк.

В 2020 г. исполняется 160 лет с момента создания одного из ключевых элементов отечественной финансовой системы — Центрального банка Российской Федерации. В связи с этим, хотелось бы провести анализ этапов становления и развития Центрального банка и его регулирующей роли на протяжении истории существования.

История развития регулирующей деятельности Центрального банка России неразрывно связана с историей становления самого публично правового института [8]. Современные ученые выделяют три основных этапа развития Центрального банка Российской Федерации:

I — имперский этап (1860–1917 гг.);

II — советский (1917–1990 гг.);

III — современность (с 1990 по настоящий момент).

Кратко рассмотрим эти этапы.

Датой создания Центрального Банка в России считается 31 марта 1860 г. Он был создан императором Александром II. Создание такого банка стало новым этапом в эволюции денежной системы России и преобразования государственных банков (на тот момент в Российской империи существовали Государственный коммерческий банк и Заемный банк [2]). На момент своего создания Центральный Банк работал как депозитарий, а основными операциями банка были учет векселей, покупка и продаже золота и серебра, прием вкладов и выдача ссуд [5].

Государственного банка ставил своей целью «облегчение денежных оборотов, содействие посредством краткосрочного кредита отечественной торговле, промышленности и сельскому хозяйству, а также упрочнение денежной системы» [10]. Именно так предусматривалось в Уставе. В действительности Государственный банк был наделен обширными полномочиями, к которым по мимо осуществления

коммерческих операций, входили ключевые финансовые функции. Фактически Банк Российской Империи стал важным звеном государственной системы, органом проведения экономической политики государства.

В 1897 г. произошло существенное расширение полномочий Государственного банка [6] в экономической политике — Государственному банку монопольным было предоставлено монопольное право эмиссии кредитных билетов под обеспечение. Он стал единственным учреждением в Российской Империи, которому позволялось выпускать кредитные билеты [9].

Второй этап развития Центрального банка связаны с Октябрьской революцией 1917 г. С 8 ноября по 23 ноября 1917 г. Государственный банк перестал обслуживать клиентов, но продолжал осуществлять свою основную функцию — эмиссионную.

В соответствии с Декретом «О национализации банков» все банки, функционирующие как акционерные, упразднились, а их капиталы были конфискованы в пользу Государственного банка Российской Республики. Сам же банк, получил название Народного банка. Главными полномочиями Народного банка стало кредитование предприятий (как национализированных, так и частных). Основной формой, выдаваемых займов стал кредит, выданный под будущую продукцию.

К концу 1918 г. Народному банку почти полностью передаются все функции Министерства Финансов, а банковские функции были сведены к минимуму. Дальнейшее развитие Центрального Банка связано с попыткой большевиков отказаться от денег и использовать бартер. Народный Банк РСФСР был упразднен в январе 1920 г. После начала новой экономической политики, Государственный Банк был восстановлен (1921 г.). В 1923 г. он получил наименование «Государственный Банк СССР» и приступил к кредитованию промышленных и сельскохозяйственных предприятий, торговых операций. Важная особенность деятельности Государственного Банка СССР заключалась в переходе к целевому кредитованию и составлению первого общего кредитного плана Государственного Банка, что ознаменовало его переход к всеобщему «проектному финансированию» в масштабах всей страны. Деятельность Государственного Банка на том момент, практически полностью определялась планами развития народного хозяйства СССР.

Кроме того, в это период Государственный банк монопольно осуществлял следующие функции:

- операции с валютой (валютными ценностями);
- устанавливал официальный курс на иностранную валюту и драгоценный металл;
- осуществлял выпуск банковских билетов.

В 1927 г. Банку были переданы полномочия по руководству банковской системой и контролем за деятельностью кредитных учреждений [4]. Упразднен Государственный банк был в 1991 г., его полномочия были переданы непосредственно Центральному банку Российской Федерации. С этого момента берет начало третий этап.

1991 г. — Верховный Совет СССР провозглашает Центральный банк основным и, фактически, единственным органом государственного денежно-кредитного и валютного регулирования экономики в Советском союзе. В этот период кассовые функции передаются Федеральному Казначейству (новый государственный орган). В целях осуществления надзора за коммерческими банками и валютными операциями в 1992–1995 гг. создается система надзора и инспектирования, а также система валютного регулирования и валютного контроля. Банк России, действуя как агент Министерства финансов организует рынок государственных ценных бумаг и сам становится его участником.

После кризисных явлений 1998 г. Банк России приступает к реализации проекта реструктуризации банковской системы. Основная цель такой политики — улучшение работы коммерческих банков и повышение их ликвидности. Начиная с 2003 г. Банк России также реализует проект по совершенствованию банковского надзора (в первую очередь через внедрение системы международных стандартов финансовой отчетности).

В 2013 г. Центральный банк России становится мегарегулятором финансового рынка. Это стало итогом реорганизации системы органов исполнительной власти, так Банку России были переданы функции и полномочия упраздненной Федеральной службы по финансовым рынкам по регулированию финансовых рынков. Формирование мегарегулятора на базе Центрального банка подвело итог многолетним дискуссиям о необходимости создания в России мегарегулятора финансового рынка. Кроме того, подошло к концу противостояние Министерства финансов РФ, ЦБ РФ и ФСФР России (а ранее ФКЦБ России) за главенство в сфере государственного регулирования, контроля и надзора за финансовым рынком.

Рассматривая Банк России как мегарегулятор [1], во-первых, следует отметить, что цели его деятельности были существенно

расширены [7]. Ранее целями деятельности ЦБ РФ являлись: защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы РФ; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы [11]. С учетом нового статуса, указанные цели были дополнены двумя новыми: развитие российского финансового рынка и обеспечение его стабильности. Для реализации функции мегарегулятора финансового рынка на практике, он был наделен рядом новых полномочий, унаследованных от ФСФР России, в том числе:

- полномочия по нормативно-правовому регулированию финансового рынка;
- полномочия по контролю и надзору за некредитными финансовыми организациями, а также соблюдением требований акционерного законодательства.

Таким образом, с 1 сентября 2013 г. официально началось становление мегарегулятора финансового рынка на базе Банка России [1].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что на протяжении своей истории роль центрального банка в экономической жизни государства возматрала. Центральный банк сегодня — это орган, осуществляющий денежно-кредитную политику [12], валютное регулирование, регулирование и контроль за деятельностью практически всех финансовых организаций, защиту прав потребителей финансовых услуг, а также участвующий в ключевых национальных стратегиях [3], в том числе в стратегии повышения финансовой грамотности населения.

Библиографический список

1. *Андрюшин С. А.* Открытый банкинг, кредитная активность, регулирование и надзор // Банковское дело. 2017. № 6. С. 26–35.
2. *Бабет И. К.* О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитализма (1857) // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. 2016. № 4. С. 35–60.
3. *Борисова О. В.* Рынок финансовых технологий и тенденции его развития // Финансы и кредит. 2018. Т. 24, № 8(776). С. 1844–1858.
4. *Всяких Ю. В., Котлярова М. А.* Роль Центрального банка в развитии банковской системы РФ // ФЭН-наука. 2015. № 5. С. 27–29.
5. *Гамзина Е. В.* История возникновения и развития Центрального Банка России // Аллея науки. 2018. Т. 3, № 5(21). С. 201–205.
6. *Кисмина Е. В., Благодичнинова Н. А.* Государственные банки в системе кредита Российской империи второй половины XIX — начала XX века // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5. С. 103–111.

7. *Кориков А. А., Вычужанин И. А., Марамыгин М. С.* Эмпирический анализ процентного канала трансмиссионного механизма на примере Свердловской области // *Финансовая экономика*. 2019. № 8. С. 260–265.

8. *Матвеевский С. С.* История Центральных банков России как институтов развития (1860–1991 гг.) // *Вестник университета*. 2018. № 9. С. 95–99.

9. *Починчик А. Ю.* Особенности развития финансовой системы в XIX веке // *Мировая экономика: проблемы безопасности*. 2018. № 1. С. 55–60.

10. *Скрынская О. А.* Промышленный кредит Государственного банка России (1860–1917) // *Деньги и кредит*. 2017. № 10. С. 69–74.

11. *Anokhina M. N.* On the development of the banking system in the Russian Federation // *Modern Science*. 2018. № 1-1. С. 61–63.

12. *Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M.* Impact of financial globalization on banking risks // *American Journal of Applied Sciences*. 2016. Vol. 13, no. 4. С. 391–399.

М. А. Комбаров, А. В. Курдюмов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Причины и последствия низкой покупательной способности советского и постсоветского рубля

Объектом исследования выступает экономическая обстановка России в XX в. В ходе исследования установлено, что основной причиной трудностей, с которыми пришлось столкнуться нашей стране, является регулирование государством цен. Только благодаря грамотным и продуманным действиям Президента, Правительства и Центрального банка в 1990-е гг. Российской Федерации удалось выйти из глубокого финансового кризиса.

Ключевые слова: товарный дефицит; покупательная способность; рубль; цены; инфляция; регулирование.

Покупательная способность валюты — это ее свойство, которое показывает, какое количество благ при существующем уровне цен можно приобрести на единицу данной валюты. С течением времени покупательная способность всегда изменяется. В экономике такой процесс носит название «инфляция». Она может протекать в двух формах: а) в открытой, возникающей в условиях свободных цен и характеризующейся длительным их увеличением; б) в скрытой, которая имеет место в странах с административно-плановой экономической системой, где цены и доходы граждан находятся под жестким контролем со стороны правительства, и поэтому проявляется в усилении товарного дефицита [1].

К политике по регулированию цен со стороны государства отрицательно относились многие экономисты. Так, Адам Смит полагал, что

главным условием богатства для любой страны мира является свобода хозяйственной деятельности. Государство в экономическом процессе, по его мнению, должно лишь выполнять роль «ночного сторожа», т. е. поддерживать правопорядок, охранять жизнь, свободу и собственность граждан, защищать конкуренцию и т. д. [5]. Другой ученый, Джон Мейнард Кейнс, считал стоимость денег, сохраненную с помощью государственного регулирования цен, недействительной, мнимой. Он говорил о том, что подобные действия способны привести к конечному экономическому упадку и иссушить все источники средств.

Россия на протяжении XX в. сталкивалась с обеими формами инфляции. Административно-плановая экономическая система зародилась в стране через небольшой промежуток времени после образования СССР, в 1929 г. Уже в следующем десятилетии количество товаров стало уменьшаться и к декабрю 1939 г. из продажи исчезли хлеб и мука, начались перебои с другими продуктами, в результате чего практически в каждом магазине можно было увидеть тысячные очереди. К концу правления И.В. Сталина в колхозах РСФСР возникло тяжелое положение с товарами первой необходимости, продовольствием и кормами для скота. В период 1960–1970-х гг. ситуация еще больше усугубилась — товарный дефицит коснулся некоторых видов непродовольственных товаров (туалетной бумаги, книг, одежды, обуви, бытовой техники и т. д.), чего не отмечалось ранее.

Данный феномен объясняется тем, что вследствие правительственного регулирования цен производители начинают нести убытки, и со временем им становится невыгодно выпускать какие-либо блага. В этом и заключается вся особенность подавленной инфляции, которая во второй половине 1980-х гг. достигла критического уровня. Тогда наша страна, равно как и весь советский союз, столкнулась с острым кризисом платежного баланса и финансовой системы. Далее этот кризис приобрел общеэкономические масштабы и обернулся крахом сложившегося политического строя [2]. Дефицитными оказались почти все товары продовольственного и непродовольственного назначения, а именно:

- продукты питания (сгущенное молоко, сливочное масло, кондитерские изделия, натуральный растворимый кофе, какао-порошок, и др.);
- домашний обиход (мебель, обои, кафель, сантехника, ковры, хрустальные вазы, кухонные сервизы и др.);
- средства гигиены (туалетная бумага, мыло, полотенца, зубная паста);

– бытовая техника (телевизоры, магнитофоны, аудио- и видеокассеты для магнитофонов, холодильники, стиральные машины, пылесосы);

– алкоголь и табачные изделия;

– печатные издания (художественная, детская, историческая, техническая и учебная литература, газеты, журналы).

Кроме всех этих товаров, три десятилетия назад было достаточно сложно приобрести автомобили «Москвич», «Жигули», «Запорожец» и запчасти для них. Во многих больницах не хватало медикаментов и постельных принадлежностей. Следует отметить, что товары, имеющиеся в наличии, не отличались высоким качеством. Особенно это касается плодоовощной продукции. Зачастую урожай портился еще в хранилищах, а около трети овощей доходило до торговых точек в виде гнили. В целом, из общего количества товаров порядка 12 % оказывались бракованными [7], так как при регулировании государством цен все производители стремятся максимально снизить себестоимость своей продукции.

1991 г. характеризуется как время стерильно пустых полок в магазинах. Ситуация стала уже шоковой — покупательная способность рубля опустилась так низко, что страну надвигался голод и хаос. Кроме того, тотальная дефицитность способствовала разрастанию организованных криминальных экономических структур [4]. Поэтому Правительство задумалось о снятии контроля над ценами, и 3 декабря 1991 г. Президент РСФСР, Б.Н. Ельцин подписал указ «О мерах по либерализации цен», который через месяц вступил в силу. В итоге проблема товарного дефицита была мгновенно решена — в течение нескольких дней внутренний российский рынок оказался наполненным различной продукцией. Но, к сожалению, данный указ не повысил покупательную способность рубля, и инфляция вследствие его принятия приобрела открытую форму. Только за январь 1992 г. ее уровень составил 245,3 %. Цены мгновенно взлетели в разы. Если еще в начале января 1 кг колбасы стоил 31 р., то уже к началу февраля, как минимум, — 80 р. Конечно, заработные платы ежемесячно индексировались, но размер этой индексации заметно отставал от темпов инфляции. Так, за 1992 г. цены возросли в 24 раза, а заработные платы — всего лишь в 11,5 раза. Кроме того, сберегательные вклады населения вовсе не индексировались, что привело к немедленному их обесценению. Разрушались оставшиеся без государственного финансирования бюджетные отрасли — наука, медицина, образование. И именно здесь согласно

известному высказыванию Дж. М. Кейнса о правительственном регулировании цен произошел конечный упадок экономики — за чертой бедности оказались более 70 % жителей России [6]. В последующие годы покупательная способность рубля продолжила падать и опустилась до катастрофических пределов (см. таблицу).

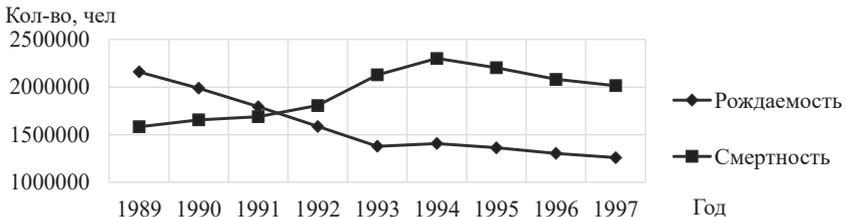
**Средние цены на некоторые товары (работы, услуги)
в период с 1993 по 1997 гг., р.**

Вид товара (работы, услуги)	1993	1994	1995	1996	1997
Говядина, кг	1211,39	3693,78	8866,64	13342,00	14962,00
Свинина, кг	1466,41	4626,10	10816,19	15931,50	17932,50
Куры, кг	1216,87	3958,04	8632,05	12701,00	14938,00
Масло сливочное, кг	1662,79	7948,79	16530,00	21521,50	23103,00
Масло подсолнечное, кг	777,45	3335,72	7883,27	9436,00	9000,50
Яйца куриные, 10 шт.	457,09	1742,17	4001,14	5612,00	5783,00
Сахар-песок, кг	445,24	1498,19	3363,70	4083,50	4003,50
Картофель, кг	137,93	579,53	1400,05	1830,00	1824,50
Мука пшеничная, кг	170,96	634,82	2044,16	3220,00	3267,00
Обед в столовой, кафе, закусочной на 1 чел.	433,05	1753,11	5320,72	8798,50	11955,00
Брюки мужские, шт.	7903,95	27068,96	74722,56	129964,00	161114,50
Юбка женская, шт.	6866,86	24022,24	62352,38	104969,50	134039,00
Носки мужские, пара	443,41	1581,84	3946,08	6050,50	6915,50
Щетка зубная, шт.	175,49	721,44	1964,70	3366,00	4494,50
Авторучка шариковая, шт.	95,81	377,90	965,99	1447,50	1546,50
Телевизор цветной, шт.	238647,59	700188,86	1403859,88	1899830,50	2069813,00
Постановка наборок, пара	887,59	3590,64	8515,14	13278,00	16096,00
Химчистка мужского костюма	2088,60	8543,26	22502,26	38619,50	49418,50

Вид товара (работы, услуги)	1993	1994	1995	1996	1997
Проезд в:					
- городском автобусе	15,83	123,25	436,25	843,50	1145,50
- трамвае	8,25	114,34	447,34	869,00	1152,50
- троллейбусе	7,81	108,45	447,45	865,00	1148,00
- метро	16,87	167,15	719,65	1290,50	1548,50
Средний размер месячной заработной платы	59261,67	217825,00	484341,67	805366,67	886441,67
Средняя величина прожиточного минимума на 1 чел. в месяц	20600,00	86600,00	264100,00	369400,00	411200,00

Примечание. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://gks.ru>.

Показатели, приведенные в таблице, свидетельствуют о стремительном падении покупательной способности рубля в постсоветский период. Так, к 1997 г. цены практически на все блага, включая шариковую авторучку и проезд в общественном транспорте, превысили тысячу рублей. Наряду с этим, средний размер месячной оплаты труда не существенно отличался от средней величины прожиточного минимума. Ее не хватало на покупку цветного телевизора, а в некоторых семьях — даже на товары первой необходимости. Такие обстоятельства усилили социально-психологическую напряженность в обществе, что привело к резкому ухудшению демографических показателей (см. рисунок).



«Русский крест» [3]

Название рисунка обусловлено тем, что в 1992 г. уровень смертности в России превысил уровень рождаемости, т. е. в стране образовалась

естественная убыль населения, чего не отмечалось со времен Великой Отечественной войны. В последующие годы такая тенденция усилилась. Главная причина — вызванный развалом экономики социально-психологический стресс, который привел многих граждан к сердечно-сосудистым заболеваниям, неврозу, убийствам, суицидам, и т. д. Снижение рождаемости может быть связано с тем, что многие женщины, понимая неспособность прокормить ребенка, делали аборт.

Все происходящее требовало принятия срочных мер, и в конце 1993 г. Банк России повысил ставку рефинансирования до 210 % (самый высокий уровень за всю его историю). Это ограничило предложение денег, следовательно, темпы снижения покупательной способности рубля начали падать. С 28 апреля 1994 г. он стал постепенно ее уменьшать, что, однако не воспрепятствовало монотонному снижению темпов инфляции вплоть до «черного вторника». В этот день (11 октября 1994 г.) курс доллара США подскочил на 27 % и Банк России вновь прибегнул к увеличению ставки рефинансирования со 130 до 170 % и существенно не опускал ее на протяжении всего 1995 г. Кроме того, в 1995 г. для поддержания покупательной способности рубля были предприняты еще две меры, а именно:

- введение валютного коридора (Банк России в июне 1995 г. объявился контролировать валютный курс в рамках 4300–4900 р. за доллар);
- новая бюджетная политика, суть которой заключалась в прекращении покрытия бюджетного дефицита кредитами Банка России и финансировании его за счет внешних займов, а также за счет продажи ГКО и ОФЗ.

Все это привело к тому, что уровень инфляции по итогам 1996 г. составил 21,8 %, а через год и вовсе сократился до 11 %. Следовательно, темпы снижения покупательной способности рубля удалось замедлить. Однако за советское время и первые годы постсоветского периода она опустилась до недопустимого уровня, в связи с чем 4 августа 1997 г. Президент РФ, Б.Н. Ельцин подписал указ «Об изменении нарицательной стоимости российских денежных знаков и масштаба цен» № 822, согласившись с предложением Правительства и Центрального Банка РФ об укрупнении национальной денежной единицы. Согласно данному указу с 1 января 1998 г. была проведена деноминация с коэффициентом 1000:1, т. е. одному новому рублю соответствовали 1000 старых.

Проведенная деноминация увеличила покупательную способность рубля в тысячу раз. Через некоторое время она

стабилизировалась — в течении первого десятилетия XXI в. темпы инфляции едва превышали 10 % в год, а в настоящее время не дотягивают даже до 5 %. Правительству РФ необходимо предпринимать все возможные меры по сохранению данной тенденции. В первую очередь, не следует допускать повторного возникновения бюджетного дефицита, который имел место в 2013–2017 гг. включительно. За этот период внутренний долг России вследствие внутреннего его финансирования по официальным данным был увеличен на 4 трлн р.¹ Опасность подобного факта заключается в том, что рано или поздно может наступить момент, когда придется прибегнуть к эмиссии денег (финансирование дефицита долговым способом окажется невозможным), в результате чего всплеск темпов инфляции неизбежен. Кроме того, ошибочными действиями будут увеличение тарифов на газ, электроэнергию, услуги ЖКХ, железнодорожный транспорт и увеличение налоговых ставок. Первое было предпринято в 2008 г., по итогам которого уровень инфляции оказался одним из самых высоких в XXI в., а второе произошло совсем недавно — в январе 2019 г., и заключалось в увеличении ставки НДС до 20 %. По словам Минэкономразвития РФ, именно этот факт стал причиной того, что покупательная способность рубля в I квартале 2019 г. снижалась более быстрыми темпами, чем в аналогичные месяцы прошлого, 2018 г.

Библиографический список

1. *Вечканов Г.С.* Макроэкономика: учеб. для вузов. 5-е изд. СПб.: Питер, 2016.
2. *Гайдар Е.Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. 2-е изд., испр. и доп. М.: РОССПЭН, 2006.
3. *Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н.* Социальная сфера России в 1990–2000-е годы (демографические проблемы) // Экономика и математические методы. 2014. №2. С. 3–15.
4. *Кирсанов Р.Г.* Состояние потребительского рынка в СССР (конец 1970-х — начало 1990-х гг.) // Вестник Бурятского государственного университета. 2014. №7. С. 36–41.
5. *Мордовец Р.А., Угольникова О.Д., Гурен Т.В.* Роль ценообразования в управлении финансами предприятий в условиях конкурентной среды: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
6. *Ромашевская Н.М.* Социальная защита населения. Российско-канадский проект. М.: РИЦ ИСЭПН РАН, 2002.

¹ *Мировые финансы.* URL: <http://global-finances.ru>.

7. Трофимов А.В., Вельбой М.А. Проблема товарного дефицита в СССР 1980-х годов в современной историографии // Известия Уральского государственного экономического университета. 2007. № 1(18). С. 273–280.

О. В. Котова, М. Д. Суфиярова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Ипотечное кредитование как социально ориентированный банковский продукт

Рассмотрена социальная роль ипотечного кредитования, механизм ипотечного кредитования, понятие социальной ипотеки. Авторами дана оценка влияния развития ипотечного кредитования на современный рынок жилья и жизнь россиян.

Ключевые слова: ипотечный кредит; социальная ипотека; жилая недвижимость; ссуда; залог; заемщик; процентная ставка.

Современный экономический кризис и сопутствующий ему банковский кризис, приведший к заметным экономическим и социальным потерям, сокращению темпов экономического развития, доходов предприятий и граждан, стал, основной причиной, обуславливающей переход на новые модели банковской деятельности, вызвал необходимость перемен как в области управления банковской деятельностью. Именно экономические факторы заставляют правительство и банки искать новые формы банковских продуктов, которые бы способствовали решению вопроса повышения уровня благосостояния населения РФ. Социальный банкинг можно определить как вид банковских услуг для частных лиц, учитывающих, социальные запросы. Понятие «социальный банкинг» не имеет четкого определения. В научном смысле его ориентация пока не обозначена. Для социально ориентированного банка миссией будет являться вклад в развитие общества и улучшение качества жизни. Социально ориентированные банки стремятся стимулировать проведение операций, которые могут пойти на пользу обществу. Помимо этого, для операций социально ориентированного банка будет характерна не только экономическая, но и социальная ценность.

Банки уделяет особое внимание развитию продуктов и услуг, способствующих решению социальных задач, включая развитие жилищного кредитования, образовательных кредитов, кредитов молодым семьям, специальных продуктов и услуг для пенсионеров, созданию и продвижению универсальной электронной карты, обеспечению проведения государственных социальных трансфертов и налоговых платежей.

Одним из наиболее значимых социально-ориентированных продуктов является на взгляд авторов ипотечный кредит. Рассмотрим некоторые особенности и роль данного продукта в социально-ориентированном инвестировании банков.

По мнению авторов, роль ипотечного кредита заключается в возможности приобретения жилья гражданами, не имеющими достаточных накоплений, и тем самым повышения уровня благосостояния населения страны. Банк предоставляя долгосрочный ипотечный кредит обеспечивает себе долгосрочный доход в виде процентов, а заемщику возможность приобрести доступное жилье с разбивкой платежей до доступной суммы. Особенностью ипотечного кредита является обязательное наличие первоначального взноса, в программах разных банков эта цифра варьируется от 10 до 30 %. Срок кредитного договора может быть от полугода до 25–30 лет¹. Процентные ставки при заключении договора ипотеки в настоящее время составляют 6–11 % годовых, в зависимости от банка. Но на сегодня, как свидетельствуют СМИ, ставки по ипотеке в связи со снижением ключевой ставки ЦБ РФ, намерены снизить все крупнейшие игроки ипотечного рынка. Согласно кредитному договору, погашение ипотечного кредита происходит ежемесячно.

Если провести анализ ипотечных продуктов за 2018 г., то можно увидеть, что средняя ставка ипотечного кредита составляет 8,5 % годовых. Ставки представлены в таблице.

**Минимальные ставки по ипотечным кредитам,
предоставленным физическим лицам–резидентам в 2018 г.**

Банк	Вторичное жилье	Новостройки
Сбербанк	8,60	7,40
Россельхозбанк	8,85	8,85
Банк ДельтаКредит	8,25	8,25
Банк Уралсиб	8,90	8,90
Банк Российский капитал	7,75	7,75
Транскапиталбанк	7,55	7,55
Примсоцбанк	9,25	9,00
Банк Левобережный	8,75	8,75
АИЖК	9,25	9,00

Примечание. Федеральная целевая программа «Жилище». URL: <http://fcrpdom.ru/index.php?s=news&id=476>.

¹ Стерник Г.М., Краснопольская А.Н. Влияние параметров ипотечного кредитования на коэффициент доступности жилья: доклад // II Петербургский ипотечный форум. 2018. 1–2 марта.

Так как ипотечное кредитование является важнейшим фактором развития рынка жилья, то крупнейшие банки активно сотрудничают с застройщиками. Снижение уровня доходов населения в связи с экономическим кризисом не позволяет части трудоспособного населения приобрести самостоятельно жилье, и высокие проценты ставки по ипотеке также являются отталкивающим фактором, что в свою очередь влияет на уровень благополучия населения. В настоящее время президент и правительство активно занимаются вопросом повышения доступности ипотеки для российских граждан. На пленарном заседании Восточного экономического форума 2019 г. В. Путин пообещал ипотеку под 2 % годовых молодым семьям на Дальнем Востоке. По итогу молодые семьи на Дальнем Востоке смогут получить ипотеку сроком на 5 лет под 2 %. Купить жилье по такой схеме можно будет на первичном рынке. Глава государства заявил, что стоит задача значительно повысить объемы строительства современного жилья, причем оно должно быть максимально доступно¹.

Проведенные социологические опросы населения по вопросу возможности приобретения жилья россиянами говорят о том, что достаточно сложно приобрести жилье по стандартной ипотечной программе, очень большие суммы процентов за пользование кредитом нужно платить, а если это молодая семья с детьми, то расходы на ипотеку являются непосильными зачастую.

ВЦИОМ констатировал в 2019 г. оживление на рынке жилья. В 2018 г. жилье приобрели 6 % россиян².

В случаях, когда доходы семьи не позволяют воспользоваться ипотекой, то на помощь приходит социальная ипотека. Именно она существует в нашей стране для решения жилищного вопроса граждан со средними и низкими доходами.

Социальное ипотечное кредитование является правительственной программой. Реализацию таких программ осуществляют субъекты федерации. В каждом регионе такие программы имеют свои особенности. Информацию о таких программах можно узнать в муниципалитете, а также в АИЖК³.

По сути, социальная ипотека — это сложное понятие, которое включает в себя ряд программ поддержки населения со стороны государства в рамках решения жилищного вопроса.

¹ *О социальной роли банков и банковской деятельности.* URL: <https://fcpbank.ru>.

² *Информационное агентство.* URL: <https://bankir.ru>.

³ *Факторы развития ипотеки.* URL: <https://bankipoteka.ru>.

Следует разделить понятие «социальная ипотека» на ряд производных:

- социальная ипотека в банках и партнерах АИЖК (ипотека, которая дает ряд льгот на ставку, срок ипотеки, размер первоначального взноса и т. д. работникам социально-значимых и бюджетных учреждений, а также многодетным семьям);

- подпрограмма «Жилье для российской семьи» (позволяет получить скидку на квартиру у компаний застройщиков, которые участвуют в программе, нуждающимся в улучшении жилья, малоимущим и опять же бюджетникам разных уровней, а также молодым семьям с детьми. Ставка ипотеки остается в рамках стандартных программ банка);

- подпрограмма «Молодая семья» федеральная и местного уровня (необходимо получить сертификат об участии в программе, чтобы вас признали нуждающимся в улучшении жилищных условия, тогда государство выделит субсидию на приобретения жилья до 35 % от стоимости квартиры);

- региональные субсидии (пример Республика Татарстан, где есть и пониженная процентная ставка по ипотеке и скидка на жилье);

- программы поддержки государством военнослужащих, материнский капитал.

В определенных случаях помощь государства будет составлять 10–50 % от стоимости квартиры. Есть региональные субсидии, которые возмещают 100 % цены жилья, а гражданину остается лишь платить проценты банку. Молодым людям такая поддержка может составить 30 %, а для молодых семей с детьми — 35 % рыночной стоимости жилища.

Участником программы может быть платежеспособный работающий гражданин РФ, имеющий стабильный доход, а также обладающий средствами для первоначального взноса. Кредитная история потенциального заемщика должна быть положительной. Эти лица должны быть признанными в потребности улучшения жилья или жителями аварийного фонда (для ряда подпрограмм). Для бюджетников требуется иметь трудовой стаж по профессии от трех лет и более в госструктурах. В фонд жилищная социальная ипотека подпадают граждане от 18 до 54 лет с непрерывностью стажа на одном месте не менее шести месяцев. Военные, отслужившие не менее десяти лет. Более подробные условия следует рассматривать под конкретные программы.

Приведем примеры отдельных социальных программ. Например, социальная ипотека «Строим будущее». Она действует в Республике

Татарстан (г. Казань, г. Набережные Челны и др.). Суть программы в том, что семья вступает в кооператив «Строим будущее» и затем участвует в аукционе квартир, предлагая за них свою посылную цену. Выигрывает конкурс и получает в собственность квартиру по льготной стоимости та семья, которая предложит большую цену. Выдается социальная ипотека «Строим будущее» при президенте РТ на следующих условиях:

- 1) ставка от 7 % годовых;
- 2) первый взнос от 10 % размера займа;
- 3) срок от 20 до 28,5 лет;
- 4) за оформлением договора стоит обратиться в АК Барс Банк, Банк «Кара Алтын», ПАО «Сбербанк».

В ПАО «Россельхозбанк» разработан специальный кредитный продукт — «Сельская ипотека». Она создана для оказания помощи молодым специалистам, проживающим в сельской местности. Предполагает, что часть долга гасится из средств бюджета федерации, еще часть выделяет регион, часть местный сельхозпроизводитель, а оставшуюся маленькую долю выплачивает сам работник. Это один из немногих банков, кто не отказывается давать ссуды клиентам из провинции из-за низкой стоимости залогового имущества.

Следует отметить и важную социальную миссию ипотеки, отдельное жилье — это повышение уровня жизни и удовлетворенности своей жизнью россиянами. Банки отмечают положительную социальную роль ипотеки в деле сохранения семей. Также наличие ипотеки может уберечь россиян от ненужных трат и необдуманных решений. Наличие ипотеки у гражданина — это социальная ответственность. Для большинства людей с длинным долгом важна стабильность, особенно финансовая. Ипотека, прежде всего, дает возможность семье развиваться и жить комфортно. Сегодня потребность в улучшении жилищных условий остается одной из главных и государственных проблем. Во многом ипотека мотивирует и мобилизует людей, в том числе и к увеличению заработка. Все свободные средства они направляют на погашение кредита, поэтому денег для рискованных проектов не остается.

Ипотека стимулирует, заставляет больше работать, подниматься по карьерной лестнице. Это естественное желание быстрее выплатить и облегчить долговую нагрузку.

Таким образом, проведенное исследование ипотечного рынка и роли ипотеки в повышении уровня жизни и доступности жилья, свидетельствует о необходимости развития банками и государством

социально-ориентированных ипотечных программ. А наличие Программ льготной ипотеки способствуют снижению процентной ставки по рублевым кредитам, делают более доступным жилье для среднего класса россиян и малообеспеченных семей. Новые социально-ориентированные банковские продукты расширят возможности граждан приобрести свое жилье и обеспечит комфортную жизнь.

Ю. В. Куваева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Феномен краудфандинга как социальная технология коллективного финансирования

Рассмотрен европейский опыт применения краудфандинга. Описана российская инициатива, направленная на внедрение данного инструмента в инвестиционную деятельность.

Ключевые слова: краудфандинг; альтернативные финансовые модели; пиринговое кредитование; цифровые платформы.

В современном мире меняется парадигма, в рамках которой правильное восприятие краудфандинга заключается в том, что он является частью большого тренда «коллективизации экономики». В результате внедрения IT-технологий существенно возрастает возможность прямого общения участников экономических процессов, что и повлекло создание краудэкономики — системы экономических процессов, формируемых массой рядовых, равнозначных по набору прав и возможности игроков экономических отношений [1].

Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO), являющаяся международным органом, объединяющим мировых регуляторов ценных бумаг и признанным в качестве глобального законодателя стандартов для сектора ценных бумаг в 2014 г. предложила рассматривать краудфандинг (от англ. crowd — толпа, crowdfunding — финансирование толпы) — как общий термин, описывающий использование небольших сумм денег, полученных от большого числа частных лиц или организаций, для финансирования проекта, бизнеса или личного кредита и других потребностей через интернет-платформу на базе интернета. Краудфандинг, в определении IOSCO имеет четыре подкатегории:

- краудфандинг пожертвований;

- краудфандинг вознаграждений;
- пиринговое (долговое) кредитование;
- акционерный (долевой) краудфандинг.

Пиринговое или так называемое одноранговое кредитование и акционерное краудфандинг, являются формами рыночного финансирования, которые в совокупности называются «краудфандинг финансовой отдачи» или «краудфандинг FR». Краудфандинг пожертвований и краудфандинг вознаграждений не относятся к инвестиционному кредитованию, и составляют особое направление краудфандинга¹.

Основным преимуществом краудфандинга финансовой отдачи для предпринимателей, стремящихся привлечь средства в качестве одной из форм рыночного финансирования, является возможность привлекать капитал от инвесторов, являющихся в массе своей частными лицами. Еще одним преимуществом является более низкая стоимость капитала и более высокая доходность для инвесторов — краудфандинг предоставляет недорогую альтернативу направлению сбережений в реальный сектор экономики, как правило, по ставкам ниже тех, которые достигаются за счет традиционных источников финансирования.

Идея коллективного или так называемого народного финансирования отнюдь не нова: испокон века люди собирали деньги на общественно значимые проекты. Однако именно в последнее время, в связи развитием интернета, глубоким проникновением информационных технологий в общественную жизнь, повышением их доступности и технологической зрелости, стали появляться новые, уникальные формы социально-технических систем, к которым можно отнести краудфандинговые площадки — специализированные интернет-сайты для анонсирования проектов и сбора средств [2].

В 2018 г. Кембриджским центром альтернативных финансов при Кембриджском университете и Университете Агдера, при активной поддержке Invesco и SME Group подготовлен Четвертый европейский сравнительный отчет по альтернативным финансам — «Сдвиг парадигм» где собраны данные из 45 европейских стран. В отчете выделены уже не четыре, а тринадцать модельных типов краудфандинга, среди которых по итогам 2017 г. (причем уже четвертый год подряд) P2P Consumer Lending (потребительское P2P кредитование) занимает первое место. Объем денежных средств, привлеченных посредством

¹ *Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast Report* // <https://iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD459.pdf>.

данной модели увеличился с 697 млн евро в 2016 г. до 1,39 млн евро в 2017 г., составив 41 % от общего объема ресурсов, привлеченных через цифровые платформы.

В таблице представлены данные о количестве цифровых крауд-фандинговых платформ, функционирующих в европейских странах, в том числе и в России по состоянию на конец 2017 г.

Количество цифровых платформ, работающих в европейских странах

Страна	Местная платформа, работающая в стране	Иностранные платформы, работающие в стране	Общее количество
Великобритания	62	15	77
Германия	30	16	46
Франция	36	10	46
Италия	34	11	45
Испания	26	13	39
Нидерланды	24	8	32
Австрия	11	11	22
Норвегия	14	7	21
Швейцария	6	13	19
Финляндия	9	8	17
Швеция	8	7	15
Польша	6	9	15
Дания	4	11	15
Бельгия	4	11	15
Эстония	7	6	13
Литва	7	6	13
Латвия	4	6	10
Ирландия	4	6	10
Португалия	4	6	10
Чешская Республика	3	6	9
Словакия	2	6	8
Румыния	1	7	8
Турция	3	5	8
Греция	3	5	8
Джорджия		7	7
Россия	1	6	7

Примечание. Shifting Paradigms. The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report. URL: <https://jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/shifting-paradigms/#.XY8AsEYzaM>.

По итогам 2017 г. европейский цифровой рынок состоит из 54 % американских онлайн — сервисов альтернативного финансирования, 42 % это международные онлайн-сервисы и только 4 % сервисы Европейского Союза¹. Их географическое (исключая Великобритания), свидетельствовало о наиболее высокой концентрации таких площадок в Германии (30 местных, 16 иностранных, 46 всего), Франции (36 местных, 10 иностранных, 46 всего), Италии (34 местных, 11 иностранных, 45 всего), Испании (26 местных, 13 иностранных, 29 всего) и Нидерландах (24 местных, 8 иностранных, 32 всего).

В России в 2017 г. осуществляла деятельность 1 национальная цифровая платформа и шесть иностранных, а суммарный объем денежных средств, привлеченных через такие сервисы составил 28,44 млн евро, что сопоставимо с объемом альтернативного финансирования в Чехии (26,50 млн евро). Для сравнения стоит отметить, что объем такого финансирования в странах- лидерах за аналогичный период составил: в Великобритании — 7 066,80 млн евро, во Франции — 661,37; в Германии — 595,41; в Нидерландах — 279,93; в Италии — 240,66 млн евро. Такая ситуация применительно к РФ во многом обусловлена качеством общего регулирования сектора краудфандинга, а именно — отсутствием надлежащей законодательной регламентации данной сферы.

Надежды на позитивные изменения в данном направлении эксперты [3] связывают с принятием Федерального закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации» от 2 августа 2019 г. №259-ФЗ, который вступает в силу с 1 января 2020 г.

В сравнении с богатым «ассортиментом» европейских альтернативных финансовых моделей отечественный законодатель дает описание исключительно «инвестиционным» моделям, тем самым исключая из сферы регулирования модель Donation-based Crowdfunding (основанный на пожертвовании краудфандинг). Двенадцать других модельных типов альтернативного финансирования, имеющих место в европейском регионе представлены в российском правовом поле в укрупненном виде и описываются как:

- 1) предоставление займов;

¹ *Shifting Paradigms. The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report.*
URL: https://jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative_finance/publications/shifting-paradigms/#.XY8AsEYzaM.

2) приобретение эмиссионных ценных бумаг, 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 неэмиссионных ценных бумаг — утилитарных цифровых прав (право требовать передачи вещи (вещей), право требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности или прав использования результатов интеллектуальной деятельности, право требовать выполнения работ или оказания услуг)¹.

В заключении следует отметить, что использование краудфандинговых цифровых платформ, как социальной технологии коллективного инвестирования в России, учитывая позитивные изменения в отечественном законодательстве, возможно, но при условии применения и адаптации опыта развитых стран в этом направлении.

Библиографический список

1. *Марамыгин М.* Краудэкономика: новая реальность, новые финансовые инструменты // Бизнес, менеджмент и право. 2017. № 3-4. С. 39–40.

2. *Чугреев В.* Краудфандинг — социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 4(28). С. 190–196.

3. *Шестакова М.* Закон о краудфандинге: с 2020 г. инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции, ждут ограничения // ЭЖ-Юрист. 2019. № 33(1084).

¹ *О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации: Федер. закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ. Ст. 5.*

Риски кибербезопасности банка и мошенничество при проведении клиентских операций

Описаны риски кибербезопасности, с которыми сталкивается банк при проведении финансовых и нефинансовых операций. Приведена классификация персональных данных с позиции сохранности информации в кредитной организации.

Ключевые слова: кибербезопасность; риск; мошенничество; репутация; персональные данные.

Вопросы безопасности банковской деятельности находятся в центре внимания исследователей из разных стран [15]. При этом разные исследователи обращают внимание на разные аспекты этой многогранной деятельности [2; 13]. В данной работе мы остановимся на кибербезопасности кредитной организации.

Под понятием кибербезопасности понимают методы, процессы, действия, направленные на защиту данных, сетей и программ [5]. Существует два вида кибербезопасности: информационная безопасность данных и компьютерная безопасность. На сегодняшний день каждый банк стремится улучшить свою комплексную защиту для предотвращения рисков кибербезопасности. Банки разрабатывают новые технологии и средства для обеспечения киберзащиты от хакерских атак, мошенничества и иных противоправных действий, которые способны нанести моральный и репутационный ущерб деятельности банка. Одним из главных объектов атаки коммерческих банков является сотрудник банка, владеющий важной корпоративной информацией [1]. Для того, чтобы предотвратить риски банк проводит обучение сотрудников по управлению рисками в рамках банковской деятельности.

Каждый из сотрудников банка должен четко соблюдать должностные инструкции по предотвращению рисков [8], а также способствовать раскрытию преступлений, совершенных на рабочих местах. Вторым и не менее важным объектом атаки становится компьютер, на котором сотрудники хранят файлы и данные представляющие ценность, как для сотрудников, так и для корпорации в целом [3]. Важно понимать, что, только прилагая общие усилия можно воспрепятствовать деятельности мошенников, предотвратить утечку информации

и способствовать раскрытию преступлений, направленных на нанесение ущерба банку.

Почти любой сотрудник банка использует в работе персональный компьютер, на котором хранятся данные [7]. Для предотвращения несанкционированного доступа к устройству каждый сотрудник должен создать уникальный пароль, состоящий из определенного набора символов, который не сможет угадать случайный человек. На рисунке 1 указаны категории персональных данных. Категория К4 — соответствует общедоступным персональным данным по менее чем 1000 субъектам в пределах одной организации [4]. Категория К3 — более серьезная категория, соответствует персональным данным, по которым можно идентифицировать субъект, как правило от 1000 до 100000 субъектов. Категория К2 — очень серьезная категория, соответствует персональным данным, по которым можно получить информацию о субъекте, а также дополнительные сведения. Категория К1 — является самой серьезной категорией, более чем 100000 субъектов в рамках одной организации [6].

Данные, которые касаются личной жизни, взглядов, полная информация о субъекте. Переводя на банковский язык это означает, что К1 для банка это полная информация о персональных данных банка, включая все нововведения, технологии (см. рисунок).

Категория ПДн	Менее чем 1000 субъектов ПДн или ПДн субъектов ПДн в пределах конкретной организации	от 1000 до 100 000 субъектов ПДн или раб. в отрасли эк-ки РФ, в органе гос. власти, проживающих в пределах МО	более чем 100 000 субъектов ПДн или ПДн субъектов ПДн в пределах субъекта РФ или РФ в целом
Обезличенные и (или) общедоступные данные	К4	К4	К4
ПДн, позволяющие идентифицировать субъекта ПДн	К3	К3	К2
ПДн, позволяющие идентифицировать субъекта ПДн и получить о нем доп. информацию	К3	К2	К1
ПДн, касающиеся расовой, национальной принадлежности, полит. взглядов, религиозных и философских убеждений, состояния здоровья, интимной жизни.	К1	К1	К1

Классификация персональных данных

Строго запрещено размещать любые файлы информации К2 на общедоступных ресурсах. Вся корпоративная информация

должна находиться на персональном устройстве сотрудника в специальных папках или ресурсах банка. Рекомендовано защищать все папки или архивы паролями, а также не разглашать информацию третьим лицам. При завершении рабочего дня любой сотрудник обязан блокировать или выключать компьютер. Не допускается оставлять компьютер включенным. Завладеть важной информацией может, как коллега по работе, так и иной сотрудник, находящийся в здании. Риск заражения компьютера происходит, если сотрудник нажимает на ссылку, которая отправлена ему с неизвестного адреса [9]. У каждого банка имеются свои специальные электронные адреса, через которые он делится информацией с сотрудниками. Если же сотрудник не обращает внимания на адреса, переходит по неизвестным ссылкам, игнорирует предупреждение, то возрастает риск утечки данных, вирусное заражение не только одного персонального устройства, но и других компьютеров находящихся в сети. Очень часто сотрудники хранят свою информацию на специальных устройствах (носителях) [10].

Среди таких устройств можно выделить дискеты, диски и flash-носители. Не допускается оставление таких носителей в общедоступных местах, к которым есть доступ, как у других сотрудников, так и у третьих лиц. Опираясь, на все вышеизложенное можно сделать вывод, что от грамотных действий каждого сотрудника зависит репутация, и возможные риски, с которыми может столкнуться банк [10]. Чем больше персональной информации разглашает сотрудник третьим лицам, тем выше риск кибербезопасности и вследствие этого потеря конфиденциальных данных. При работе с клиентами самым главным правилом является неразглашение личных данных клиента иным лицам с целью получения выгоды или оказания возможного влияния на них путем афиширования данных.

Главной целью любого банка является получение прибыли. Для снижения рисков банк проводит обучение сотрудников риск-культуре и разрабатывает специальные кейсы по предотвращению рисков. Каждый сотрудник является основополагающим звеном в цепочке по минимизации рисков [11]. Существует два типа работы с клиентами: работа с внешними клиентами, то есть людьми, которые пришли снять деньги с карточки, вклада, получить справки, выписки и т. п.; работа с внутренними клиентами, то есть предоставление услуг сотрудникам банка другими сотрудниками этого же банка. И в том и в другом случае требуется соблюдать политику кибербезопасности, строго выполнять должностные инструкции, четко понимать в какой ситуации

и на что имеет право клиент или сотрудник. Если сотрудник не готов или не может выполнять свои должные инструкции, то в первую очередь от этого пострадает именно банк, поскольку он обеспечивает целостность и сохранность корпоративных и персональных данных. Основным девизом любого банка является девиз «все для клиента», однако стоит понимать, что нельзя нарушать политику кибербезопасности, если клиент в какой-то определенной ситуации, как внутренний, так и внешний просит ее нарушить. В такой ситуации сотрудник должен тактично отказать клиенту и попытаться помочь решить проблему в рамках своих полномочий. В последнее время возросло мошенничество среди внешних клиентов со стороны так называемых «голосовых операторов». Рассмотрим пример: клиенту с определенного номера, который может быть похож на номер банка звонит сотрудник, представляется и начинает говорить, что по вашей карте зафиксированы мошеннические действия и в данный момент они предотвращены, но от вас необходимо назвать только номер карты и cvc код указанный на обратной стороне карты. Люди, не поняв в чем суть, предоставляют указанную информацию, как они думают сотруднику банка, тем самым попадая в капкан мошенников.

Необходимо запомнить, что настоящий сотрудник банка всю эту информацию никогда запрашивать не будет, потому что он ее может посмотреть самостоятельно по определенным автоматизированным программам. Очень часто встречаются мошенники, которые знают ваши паспортные данные, адрес проживания, место работы, но это не значит, что это сотрудники банка. Главное, что следует помнить, сотрудник банка — это человек, который не задает вам странные и порой глупые вопросы, а отвечает на них.

Если вы сомневаетесь, что делать в подобной ситуации, то просто положите трубку и скажите, что позвоните в банк самостоятельно и уточните информацию. Выявляя схему с похожими номерами, вы можете обратить внимание на тот факт, что номера в действительности являются лишь похожими [12]. Например, в каком-нибудь известном банке официальный номер, с которого вам приходят уведомления выглядит так «100».

А вот какие номера могут придумать мошенники: «1o0», «1oo», «l00» (вы не поверите, но первый символ это не цифра 1, а буква l на английском языке). И вот на такой невнимательности клиентов могут подловить мошенники.

Но какой риск для банка несет сама операция мошенничества с клиентом? Ответ прост — клиент может сказать, что предоставлял персональные данные только этому банку и больше нигде их не размещал, впоследствии он может разорвать договор с банком и уйти в другой банк, а это значит потерю прибыли и клиента для первого банка.

В завершении стоит отметить, что каждый сотрудник банка несет ответственность за возможные риски при проведении финансовых и нефинансовых операций [14]. Только совместными усилиями всех сотрудников можно добиться сокращения рисков кибербезопасности. Основными объектами атаки являются клиенты, сотрудники банка и персональные рабочие места сотрудников банка.

Любой метод защиты несовершенен. На каждый метод защиты найдется более современный метод хакерской или мошеннической атаки, и только соблюдая внимательность, должностные инструкции и порядок риск — культуры можно добиться предотвращения рисков.

Библиографический список

1. *Бужин С. О.* Безопасность банковской деятельности. М.: Питер, 2016.
2. *Василенко О. А.* Политика Банка России в сфере кибербезопасности // Финансовый менеджмент. 2019. №4. С. 77–86.
3. *Гамза В. А., Ткачук И. Б.* Безопасность банковской деятельности. М.: Маркет ДС, 2014.
4. *Гафнер В. В.* Информационная безопасность. М.: Феникс, 2017.
5. *Гондарь В. В., Зиница О. С., Шаронова В. А.* Политика Банка России по обеспечению кибербезопасности в банковской сфере // Современные научные исследования и разработки. 2018. Т. 1, № 12(29). С. 179–183.
6. *Информационная безопасность открытых систем: в 2 т. / С. В. Запечников и др.* М.: Гостехиздат, 2016. Т. 1. Угрозы, уязвимости, атаки и подходы к защите.
7. *Магомаева Л. Р.* Риски в розничном банке: направления совершенствования и развития информационной кибербезопасности // Актуальные научные исследования в современном мире. 2019. № 2–6(46). С. 90–97.
8. *Марамыгин М. С., Шатковская Е. Г.* Организация деятельности коммерческого банка. М., 2013.
9. *Мельников В. П., Клейменов С. А., Петраков А. М.* Информационная безопасность и защита информации. М.: Наука, 2017.
10. *Партыка Т. Л., Попов И. И.* Информационная безопасность. М.: Форум; ИНФРА-М, 2013.
11. *Чипига А. Ф.* Информационная безопасность автоматизированных систем. М.: Гелиос АРВ, 2017.
12. *Шаньгин В. Ф.* Информационная безопасность компьютерных систем и сетей. М.: Форум; ИНФРА-М, 2016.

13. *Andrievskaya I., Semenova M.* Does banking system transparency enhance bank competition? Cross-country evidence // *Journal of Financial Stability*. 2016. Vol. 23. P. 33–50.

14. *Mitrokhin V.V., Artemyeva S.S., Simaeva I.K.* Assessment of the balance degree of loan companies banking policy // *European Research Studies Journal*. 2016. Vol. 19, no. 3A. P. 19–31.

15. *Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M.* Impact of financial globalization on banking risks // *American Journal of Applied Sciences*. 2016. Vol. 13, no. 4. P. 391–399.

К. В. Мартынова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Нормальное распределение социально ориентированных инвестиций в экономике

Рассматриваются вопросы формирования нормального распределения при реализации инвестиционных решений в рамках социальных проектов. В исследовании анализируются факторы, которые позволяют получить подавляющее нормальное распределение на инвестиционном рынке при инвестировании в некоммерческие проекты, имеющие социальную направленность, также в статье анализируются совокупности вероятностей при нормальном распределении при социальном инвестировании. В итоге делается вывод, что нормальное распределение для социально значимого инвестирования будет не обычным явлением, а аномальным вариантом распределения.

Ключевые слова: распределение; нормальное распределение; нормальность распределения; хвосты выборки при инвестировании; социально ориентированное инвестирование.

Распределение при любом виде и типе инвестирования, в особенности при инвестировании в относительно нетрадиционные объекты инвестирования практически всегда видится аномальным. Например, если рассматривать метод исследования, который предполагает, что большая часть результатов инвестиционной деятельности, т. е. прибыль, доход и т. п. будут всегда рассмотрены как случайные величины, но распределяемые по закону, близкому к нормальному, то результат будет практически всегда относительно предсказуемым.

В данном случае величины, рассматриваемые в процессе инвестирования будут представлять собой нормальный исход совместного действия совокупности независимых друг от друга величин. Как следствие и предположение можно сделать вывод о некоем варианте или преобладания или отсутствия преобладания какого-либо фактора.

В данном случае можно сказать о возможном относительно нормальном распределении величин при инвестировании. При этом нормальным распределением является относительно приемлемый вид распределения стандартным для большинства риск-ориентированных систем. Рассматриваемый вид распределения представлен, в основном в системах управляющих страховыми компаниями. При этом фактор анализ нормального распределения, как в системах анализируемых и управляемых страховыми компаниями, так собственно и иными система, где может быть анализируем риск и принято риск-ориентированное решение¹.

В данном аспекте использование методик нормального распределения может дать гораздо больше информации о риске и ожидаемых результатах соответствующих инвестиционных решений. В этом отношении нормальное распределение, нормальное распределение результатов выборки решений может быть менее вероятным, чем другие варианты распределения совокупности результатов реализации проекта. Реализация совокупности распределения может иметь обратную направленность, о чем собственно неоднократно писали ведущие ученые-экономисты.

В подобных случаях можно с успехом воспользоваться рассуждением «наоборот», что данные, как и относительно высоко рискованные проекты не всегда соотносимы². К таким проектам наиболее вероятно может быть отнесено рассуждение, что в подобных ситуациях распределения среднего значения могут быть ассиметричным или сдвинуты во всей проекции.

В проекте управления социально ориентированными денежными потоками и (или) результатами инвестирования может возникнуть вопрос о вероятности достижения того положительного эффекта, который обычно может быть достигнут в результате инвестиционной деятельности. В частности, те события, которые оказывают влияние на событийность положительного решения могут столкнуться с факторами производного характера, не присущих нормальному распределению в инвестиционном процессе [1].

¹ В целом подобная ситуация наиболее характерна для риск-решений, обладающих большим риск-аппетитом, например, это решения по инвестированию, не предполагающим получения прибыли, а рассчитанных на получение какого-либо иного положительного эффекта, что вписывается в риск-профиль социально ориентированных инвестиционных решений.

² По мнению некоторых ученых-экономистов, бездоходное финансирование и (или) инвестирование можно рассматривать как относительно высоко рискованное инвестирование с наименьшей вероятностью реализации нормального распределения.

В этом отношении наиболее лучшим решением возникшей проблемы резкого изменения возможного изменения прогнозируемого результата инвестиционной деятельности в рамках достижения какой-либо инвестиционно значимой цели. При этом, не достижение результата в инвестиционном процессе, в рамках инвестиционно значимых целей, может быть связано с неустойчивостью колебательного контура в результате возникновения каких-либо независимых событий¹.

В подобном случае есть все основания предполагать, что рассматриваемые колебания будут подчиняться уже нормальному закону распределения. Это связано с тем, что в условиях постоянной изменчивости как, в том числе на рынке капитала любой инвестор старается опередить другого участника рынка, что напрямую отражается на уровне распределения вероятностей достижения цели².

В рамках доказательства подобной точки зрения можно рассмотреть работы профессора Чикагского университета Г. Робертсома [2, с. 231]. В частности, методика работы Г. Робертсома предполагала подбор случайных чисел из наборов с тем же значением среднего, что и уровень средне квадратичного отклонения в целом по выборке.

В рамках своего исследования Г. Робертсом, при помощи компьютера, брал случайные величины из набора с тем же средним, и тем же средним квадратичным отклонением, какие наблюдались у исследуемых объектов. Объектом наблюдения были цены на определенные активы фондового рынка³. Исследования Робертсома и опыт данных исследований может быть использован при анализе инвестиционных потоков и деятельности как инвестора, так как характеристики риска при инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг вполне сопоставимы с характеристическими значениями риска, которые получаются от инвестиционной деятельности в иные объекты, не связанные с получением ожидаемой доходности.

В данном отношении, сам процесс социально ориентированного инвестирования и его результативность может быть рассмотрена

¹ Возникновение возможных непредсказуемых колебательных или иных событий в контуре инвестирования наиболее вероятны для инвестиционных процессов, ставящих своей целью достижение каких-либо некоммерческих и иных целей.

² Вероятностное распределение возможности достижения цели при финансировании каких-либо проектов всегда относится к уровню вероятности в 50 %, но в отношении социально ориентированных проектов данный уровень может быть на уровне на 50 % ниже, чем все проекты приемлемые для обычных категорий инвестирования, т. е. этот уровень/порог уже составляет 25 % (см.: Economics focus: pride or profit // The Economist. 2019. June 11–17. P. 72).

³ Для Робертсома объектом исследования были цены на долевые ценные бумаги.

с точно таких же позиций, как и процесс инвестирования в активы рынка ценных бумаг, с некоторыми исключениями. Одно из таких исключений может быть представлено в виде не числового значения снижения стоимости актива, а снижения вероятности достижения желаемого результата в процессе социально ориентированного инвестирования.

Так при применении аналогии с фондовым рынком, вернее с рынком долевого ценных бумаг, результаты Г. Робертсона оказались идентичными с результатами рыночных аналитиков, исследующих рынок долгие годы и которые в большей степени оказывались верны в своих прогнозах.

На самом деле если, связанных с социально ориентированными проектами, то можно прийти к неоднозначному выводу о роли нормального распределения в этом процессе¹.

В реальности нормальность распределения есть ни что иное, как один из видов достаточно жесткой проверки реалистичности гипотезы случайных колебаний на рынке. Однако, в данной гипотезе, т. е. возможности ее применения на инвестиционном рынке².

В рассмотренном примере Г. Робертсона, в принципе, все выводы вполне очевидны, которые были выявлены им вполне логичны и объяснимы с позиции роста состояния сбережений, доходов и при, а растут, экономика, как и любой рынок стремиться к расширению [3, с. 279]. В большинстве своем средние значения также будут иметь тенденцию к возрастанию.

В случае с социально ориентированными денежными инвестициями можно сказать, что на практике реализации многих социально ориентированных инвестиционных проектов для проверки предположения о нормальном распределении в данной совокупности случайных факторов воздействующих на инвестиционный процесс в социально ориентированных проектах следует обращать внимание на теоретические и эмпирические данные и аргументы. Только в этом случае можно получить более менее относительно нормальную кривую или график распределения величин, описывающих вероятность возникновения определенных риск-ориентированных событий.

Более того, в случае с социально ориентированными инвестиционными потоками кривизна и «нормальность» кривой распределения

¹ В данном примере можно прийти к выводу, что нормальное распределение практически идентично оказывает влияние и проявляется в различных инвестиционных процессах.

² *Beyond Bretton Woods 2 // The Economist*. 2018. November 6–12. P. 79–81.

может быть аномальной. Аномальность кривой в данном случае, зависит от специфичности объекта инвестиционного, так и особенностях результата, который не всегда имеет четко определенного числового варианта.

Таким образом, нормальное распределение, т. е. распределение Гаусса, определяемый для социально ориентированных инвестиционных проектов, представляет собой особый вид нормального распределения случайных величин, с достаточной точностью описывающий распределение плотности вероятности результатов деятельности по инвестированию социально ориентированных проектов. При этом особенности данного вида деятельности могут выражаться в достаточно больших отклонениях от «нормального» состояния их средних значений. В этом и есть одна из особенностей определения риск-профиля по социально ориентированным инвестиционным потокам.

Библиографический список

1. *Наумов А.А., Досуужева Е.Е.* К задаче оценивания областей приемлемых значений рисков экономических систем // Управление риском. 2015. № 1(53). С. 20–25.

2. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке / пер. с англ. Ал. Дунаев; науч. ред. А. Володин. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.

3. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира: культура, богатство и власть в XXI в. / пер. с англ. В.Н. Трибинской, Е.Ю. Кудрявцевой и др. М.: РОССПЭН, 2004.

Научный руководитель: Е. В. Стрельников,
кандидат экономических наук, доцент

Банковский продукт как индикатор социальной ответственности российских банков

Приводятся определения банковского продукта, социально ответственных инвестиций, социальной ответственности банков. Выделены различия между традиционными и социально ориентированными банками. Представлены виды социально ориентированных банковских продуктов системно значимых российских банков. Обосновано, что индикатором уровня социальной ответственности банка выступает банковский продукт. Приведены примеры участия банков в социальных проектах по сферам, являющимся основными направлениями проявления корпоративной социальной ответственности. Дана оценка расходов ведущих банков России на программы корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: коммерческий банк; банковский продукт; социальные инвестиции; социальная ответственность банков.

В настоящее время эффективность деятельности отечественного банковского сектора ограничивается набором финансовых и экономических показателей. Однако не принимается во внимание тот факт, что банки создаются для удовлетворения финансовых потребностей граждан, являющихся прежде всего членами общества. В то же время наблюдается рост недоверия к банковскому бизнесу, социальной напряженности, экологических проблем в государстве.

Поэтому бурное развитие банковской системы, рост пользователей банковских услуг, указывает на то, что банковский сектор как никто другой стоит рядом с каждой отдельной личностью и может как успешно использоваться для реализации социальных целей государства, так и препятствовать этому. Это становится особенно актуально, поскольку банки осуществляют социально ответственную деятельность и влияют на общество не только с экономической, но и социальной точки зрения [5].

Одним из актуальных трендов российских коммерческих банков является их участие в решении социально-экономических задач общества путем создания социально значимых банковских продуктов.

С одной стороны, банковский продукт это «...конкретный банковский документ (свидетельство), который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции» [3, с. 355–356], с другой, банковский продукт это «...взаимосвязанный комплекс специфических банковских услуг, предоставленных клиенту в определенной

последовательности и удовлетворяющих его потребностей» [1]. В свою очередь социально значимый банковский продукт учитывает, как экономический интерес банка, так и интересы потребителей.

К социально значимым банковским продуктам можно отнести социально ответственные инвестиции, которые позволяют совместить стремление получить финансовый результат с желанием инвестировать так, чтобы это приносило позитивный социальный эффект.

Социально ответственные инвестиции (social impact investing) — это качественно новая категория, характеризующаяся рациональностью использования ресурсов и нацеленностью на получение дохода при достижении результата в социальной сфере, что отличает их от альтруизма, традиционных затрат на социальные нужды (отчисления в различные фонды) и коммерческих инвестиций¹. Социально ответственное инвестирование предполагает интеграцию социальных, экологических и управленческих критериев в процесс анализа и принятия инвестиционных решений.

Некоммерческая организация Global Impact Investing Network (GIIN) оценивает мировой рынок инвестиций социального воздействия в полтриллиона долларов — 502 млрд долл. на конец 2018 г. Этот объем инвестиций аллоцировали 1340 организаций по всему миру, в их числе управляющие компании, венчурные фирмы, банки, фонды private equity и т. д. Из них со штаб-квартирами в США и Канаде — 58 %, в Европе (кроме Восточной) — 21 %².

Новое исследование GIIN, опубликованное в июне 2019 г., показывает, что этот рынок растет и становится более зрелым. Как показало сравнение, за 4 года объем социальных инвестиций увеличился с 37 млрд до 69 млрд долл., что соответствует почти 17 % GAGR (ежегодного прироста с учетом сложного процента). Наиболее высокие темпы роста в странах Ближнего Востока и Северной Африки (43 % GAGR) и Южной Африки — 24 %³.

Средняя рентабельность социального бизнеса, согласно подсчетам Willow investments, составляет около 5 % годовых, что сравнимо со средней доходностью фондов с консервативной стратегией. Голландский Triodos Bank, основанный в 1980 г. и открывший филиалы в Бельгии, Великобритании, Германии и Испании, специализируется

¹ *Импакт-инвестирование* и социальное предпринимательство. URL: http://nb-forum.ru/useful/social_investing/horoshaya-vigoda.

² *Исследования* Global Impact Investing Network (GIIN), 2018. URL: <https://thegiin.org>.

³ *Исследования* Global Impact Investing Network (GIIN), 2019. URL: <https://thegiin.org>.

на «этическом банкинге», то есть кредитует только компании, которые придерживаются целей устойчивого развития. Объем активов под управлением TriodosBank в 2018 г. превысил 15,5 млрд евро, банк получил 262 млн евро дохода и почти 39 млн евро чистой прибыли. Примерно 55 % фондов импакт-инвестиций, зарегистрированных на канадской онлайн-платформе OpenImpact на январь 2019 г., ориентировались на доходность по рыночным ставкам и выше рыночных¹.

Социальные инвестиции рассматриваются коммерческими банками как вклад в развитие общества, обеспечивающие экономическую, политическую и социальную стабильность.

В банковском сообществе наряду с традиционными банками есть социально-ориентированные банки, имеющие среди своих целей оказание воздействия на общество для улучшения его жизни. В социально ориентированных банках сформирована единая, эффективно управляемая система социального инвестирования, которая основывается на многолетнем опыте работы и учитывает особенности социально-экономического развития, потребности различных групп населения регионов присутствия. При разработке и реализации масштабных и долгосрочных социальных программ, выбираются оптимальные способы финансирования и виды продуктов для достижения максимального социального эффекта. Различия между традиционными и социально ориентированными банками отражены в табл. 1.

Таблица 1

Различия между традиционными и социально ориентированными банками

Традиционные банки	Социально ориентированные банки
Ориентация на финансовый результат для банка, работников, инвесторов и потребителей	Ориентация на эффект для всего банковского сообщества в дополнение к финансовой устойчивости
Приоритет — максимизация прибыли в краткосрочном периоде, предпочтительен ежеквартальный рост	Приоритет — справедливая норма дохода для каждого
Непрозрачность операций	Работа с заинтересованными сторонами согласно принципу прозрачности
Использование средств клиентов и инвесторов «с улицы» для финансирования проектов	Использование только собственных средств и средств клиентов для финансирования проектов

¹ *Инвестиции в устойчивое развитие* // URL: http://nb-forum.ru/useful/social_investing/investitsii-v-ustoichivoe-razvitiie.

Традиционные банки	Социально ориентированные банки
Клиент — центр прибыли	Клиент — долгосрочный партнер
Жесткая регламентация банковских продуктов, без учета потребностей местного сообщества	Социальные банковские продукты ориентированы на потребности заинтересованных сторон
Жесткая иерархия в организационной структуре, усложняющая взаимодействие сотрудников	Сотрудники строят отношения на основе принципа солидарности и сплоченности, что позволяет иметь более целостный подход к деятельности
Вложения, нацеленные исключительно на получение прибыли	Социальная ответственность, которая позволяет совместить стремление получить финансовый результат с желанием инвестировать так, чтобы это приносило позитивный социальный эффект

Примечание. Сост. по: [5].

На практике банки, относящие себя к категории социально ориентированных, предлагают клиентам те же услуги, что и традиционные банки, однако дополняют новыми социальными компонентами. Одним из таких компонентов может быть изменение подходов к обеспечению кредитов. В случае поддержки предпринимательских инициатив и выдачи микрокредита социально ориентированные банки могут рассматривать не только имущественный залог, но и гарантии, которые могут быть предоставлены местным сообществом. Социально ориентированные банки могут включать в корпоративное управление клиентов банка, например, клиенты Banca Etica в Италии могут участвовать в общем собрании¹.

Социальная ориентированность банков реализуется и через взаимодействие с государством. Помимо участия в государственных жилищных программах, банк также является посредником между государством и населением в части социальных выплат. Социальная ответственность банка проявляется в отсутствии комиссии при осуществлении активных операций, связанных с выплатами социального характера (пенсии и другие выплаты Пенсионного фонда, пенсии военным пенсионерам, пособия и стипендии, пособия на детей), а также самостоятельного учета данных средств при кредитовании клиентов.

¹ *Pedrini M., Langella V., Bramanti V.* Review of impact assessment methodologies for ethical finance / URL: http://febea.org/sites/default/files/news/files/review_of_impact_assessment_methodologies_for_ethical_finance.pdf.

К социально ориентированным продуктам относятся жилищные кредиты, которым банки уделяют большое внимание в связи с их востребованностью среди розничных клиентов. Банки (Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк) предлагают обширную линейку банковских жилищных продуктов, имеющих дополнительные льготные условия для отдельных социальных групп: «Молодая семья», «Военная ипотека — приобретение готового жилья», региональные жилищные программы с привлечением субсидий региональных и местных бюджетов. В некоторых банках (Россельхозбанк, Альфа-банк) существует линейка социально ориентированных банковских продуктов с выгодными условиями: автокредитование, потребительское кредитование; универсальные электронные карты, социальные карты региона; вклады для отдельных категорий граждан [2]. В целевую аудиторию социально ориентированных банковских продуктов входят такие категории клиентов, как преподаватели, студенты вузов, семьи с детьми, пенсионеры.

В табл. 2 представлены некоторые виды социально ориентированных банковских продуктов системно значимых российских банков¹, наличие которых подтверждает их социальную ориентированность.

Т а б л и ц а 2

**Социально ориентированные банковские продукты
системно значимых российских банков (на 1 июня 2019 г.)**

Вид кредита	Банк	Процентная ставка, %	Сумма кредита, р.	Максимальный срок, лет
Образовательные				
Образовательный с госсубсидированием	Сбербанк России	7,75	Любая	16
Зачетный	РосинерБанк	7,75	Любая	16
Знание — сила	Почта Банк	14,9	До 2 млн	12,5
На отдых				
На отдых	Ренессанс кредит	35,24	До 250 тыс.	0,5
На жилье				
Ипотека с государственной поддержкой	Тинькофф Банк	10,9	300 тыс. — 8 млн	30

¹ Выборка включает 4 банка с государственным участием (Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк), 3 банка с иностранным участием (ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Росбанк), 3 частных банка (Альфа-банк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк).

Вид кредита	Банк	Процентная ставка, %	Сумма кредита, р.	Максимальный срок, лет
Квартира в строящемся доме с господдержкой	Московский кредитный банк	6,9–12,0	1–8 млн	20
На недвижимость под залог имеющегося жилья	Райффайзенбанк	11–12,75	800 тыс. — 26 млн	25
На автомобиль				
Госпрограмма	Кредит Европа Банк	10,87–13,87	100– 920 тыс.	3
Новый автомобиль LADA с государственным субсидированием	ЮниКредитБанк	9,83	100– 920 тыс.	3

Примечание. Отчетность коммерческих банков. URL: <http://cbr.ru/credit/transparent.asp>.

Многие банки разрабатывают свои продукты с учетом возрастного критерия, направленных на решение проблем определенной возрастной группы. Например, в Сбербанке есть продукты для детей, их родителей и пенсионеров. В 2018 г. стартовала страховая накопительная программа на образование детей «Билет в будущее». Это первый продукт в массовой линейке банка, нацеленный на удовлетворение потребности родителей обеспечить ребенку достойное образование. Увеличен максимальный возраст клиентов, которым доступен потребительский кредит, с 65 до 70 лет. А для людей старше 70 лет введен потребительский кредит «Под поручительство»¹.

Поскольку стоимость финансовых услуг в банковских учреждениях колеблется незначительно, а времени и возможностей изучать процентные предложения банков большинство людей не имеет возможности, приоритетным для клиента становится фактор доверия к банку, его положительный имидж и репутация, прозрачность и честность сотрудничества, равнодушие к социальной жизни общества. В результате особое значение приобретают банковские нематериальные активы, среди которых одним из самых значительных является

¹ *Сбербанк.* Годовой отчет Сбербанка 2018. URL: https://sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf

комплексная продуманная политика корпоративной социальной ответственности.

Существует распространенное мнение, что корпоративная социальная ответственность (КСО) — это спонсорство и благотворительность. На самом деле это понятие гораздо шире и сложнее, характеризует все действия компании и определяет, как она ведет дела, строит отношения с партнерами и инвестирует средства. Актуальность КСО обусловлена тем, что внимание на деятельность банков и их деловую репутацию, добропорядочность обращают внимание все члены общества: граждане, представители бизнеса, органы власти. В целях сохранения и увеличения клиентской базы и для обеспечения конкурентоспособности банки должны не только предоставлять продукты высокого качества, но и соответствовать высоким стандартам деловой этики.

Единого определения КСО в мировой и отечественной научной литературе не существует.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса — это в первую очередь стратегические ресурсы, которые могут помочь улучшить результативность деятельности предприятий и организаций с одновременной выгодой для общества. В документе Европейской комиссии социальная ответственность трактуется как концепция, согласно которой компании включают социальные и экологические вопросы в свою деятельность и в свое взаимодействие с заинтересованными сторонами на добровольной основе [4].

Другими словами, корпоративная социальная ответственность (Corporate Social Responsibility, КСО) представляет собой согласие организаций (в данном случае банков) участвовать в жизни окружающего общества путем увеличения показателя качества социальной сферы и защиты окружающей среды. КСО состоит из обязательств банка, которые разрабатываются совместно с лицами, которые заинтересованы и нацелены на разработку и реализацию программ как во внешней среде, так и во внутренней. Эти программы необходимы для обеспечения повышения уровня социального и экономического развития окружающего общества. Индикатором КСО можно считать направленность на интересы и потребности пользователей банковских продуктов.

В числе лидеров, активно развивающих КСО деятельности, можно назвать Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, банк «Уралсиб», Альфа-Банк. Данные организации формируют свои отчеты в рамках международных стандартов.

Например, ОАО «Сбербанк России» в разделе «Политика в области корпоративной социальной ответственности» предоставляет последующее определение КСО банка: «это комплекс основ и обязательств, которыми Банк руководствуется при исполнении своей работы, в части: управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами; оценки и управления влиянием на государственную экономику, общественную сферу и экологию»¹.

В отчете Альфа-Банка сказано, что он «...социально-ориентированная организация, которая придает большое значение благотворительной деятельности, поддержке культурных и образовательных проектов, помощи тем, кто в ней нуждается, поощрению талантливой молодежи, а также развитию культуры благотворительности в нашей стране»².

Банк ВТБ24 трактует корпоративную социальную политику, как «...совокупность обязательств... нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию Банка (рост объемов производства, повышение качества продукции и услуг, улучшению его репутации и имиджа...)»³. Определение, которое дает банк, четко показывает, что основной целью проведения социальной политики является получение выгоды не только для банка, а всех участников (клиентов, сторонних организаций, принимающих участие в реализации банковского продукта).

Можно констатировать факт, что данная политика необходима для банков в современных условиях по ряду причин:

- увеличивается доход, увеличиваются темпы финансового роста;
- банки приобретают допуск к общественно-ответственным инвестициям, при распределении которых инвесторы принимают во внимание характеристики, определяющие деятельность банка в общественной и этической областях, в области охраны окружающей среды и содействие в общественно важных планах;
- сокращаются операционные затраты банковской работы;

¹ *Сбербанк России*. Политика в области корпоративной социальной ответственности Сбербанк России. URL: <http://sberbank.ru/moscow/ru/about/csr/approach>.

² *Альфа-Банк*. Социальный отчет 2018. URL: https://alfabank.ru/f/3/about/annual_report/Alfa-ank_social_report_2018.pdf.

³ *ВТБ24*. Социальный отчет 2018. URL: <https://vtb.ru/akcionery-i-investory/raskrytie-informacii/godovoj-i-socialnyj-otchet>.

- улучшаются бренд и имидж, что может помочь развивать банковый дело;
- повышается преданность покупателей, увеличиваются реализации банковских услуг;
- повышается качество сервиса клиентов, расширяется линейка банковских продуктов;
- появляется больше перспектив привлекать и сохранять сотрудников. Люди предпочитают работать в фирмах, ценности которых схожи с их собственными;
- сокращаются претензии со стороны регулирующих организаций;
- улучшается контроль рисками;
- возрастает конкурентоспособность.

Концепция корпоративной социальной ответственности и сопряженная с ней концепция корпоративного управления имеют существенное значение для обеспечения соответствующей и бесперебойной работы равно как отдельных банков, так и банковского сектора в целом, потому как банкротство банка может послужить причиной к зарождению системных рисков и иметь основательные отрицательные результаты для вкладчиков, иных причастных сторон и экономики в целом. В то же самое время правильно разработанная стратегия согласованного взаимодействия в банковской сфере, эффективно поддерживаемые процессы коллективного управления в банках и кредитных организациях, обеспечение высокого уровня корпоративной социальной ответственности положительно сказываются на итогах работы как самих банков, так и банковской концепции в целом, и, как результат, всей экономики государства.

На сегодняшний день социальные инвестиции представляют сегодня одну из наиболее значимых форм КСО банков. Следуя принципам КСО, банки реализуют продукты, направленные на решение проблем экологии, образования, здравоохранения.

Сбербанк инвестирует денежные средства в крупные проекты, имеющие высокую социальную значимость как на региональном, так и на федеральном уровнях.

В 2018 г. Сбербанком были профинансированы в разных формах банковских продуктов следующие направления:

- на охрану окружающей среды 6,56 млрд р. в строительство солнечной электростанции в Самарской области.
- на создание рабочих мест, сельскохозяйственное развитие регионов, обеспечение продовольственной безопасности было

инвестировано 54,9 млрд р., в т.ч. 2,3 млрд р. в строительство пилотного овцеводческого комплекса закрытого типа в Курской области с круглогодичным стойловым содержанием высокопродуктивного поголовья мелкого рогатого скота мощностью 30 000 голов овцематок.

- на образование 3,3 млрд р. на строительство двух школ в Ханта-Мансийске, школы в Ненецком АО и строительство двух детских садов в Воронежской,

- на здравоохранение профинансировано строительство краевой больницы в Красноярске в сумме 4,1 млрд р.

- на ЖКХ и жизнеобеспечение 19,3 млрд р.¹.

Приведенные примеры реализованных инвестиционных продуктов банка показывают взаимосвязь с политикой КСО и позволяют считать Сбербанк социально ориентированным банком с высокой степенью КСО.

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на уровень КСО является расход банков в разных формах на программы КСО, такие как благотворительность, социальный маркетинг, корпоративное волонтерство, социальное спонсорство, социальное предпринимательство. Участие в данных программах приведет банки к сближению с сообществом в месте присутствия и может обеспечить продвижение, продажу своих продуктов, по которым можно делать выводы об уровне социальной ориентированности и ответственности банков. Примером является продукт Альфа Банка — карта для бизнеса «Альфа-Cash Ультра», запущенная Альфа-Банком в 2016 г., которая сразу приобрела статус «аффинити»-карты. Предприниматели, использующие ее в своей повседневной деятельности, помогают тяжелобольным детям: с каждой совершенной покупки Альфа-Банк из собственных средств перечисляет 0,39 % в фонд «Линия жизни». В течение 2018 г. благодаря данному продукту в фонд было перечислено 18 568 106 р. 49 к., что позволило оплатить операции 18 детям. Еще один ребенок готовится к лечению, оплата которого обеспечена из этих средств².

Для того чтобы оценить какой объем средств банки вкладывают в программы корпоративной социальной ответственности воспользуемся финансовой отчетностью банков, публикуемой на сайте

¹ *Сбербанк*. Годовой отчет Сбербанка 2018. URL: https://sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf

² *Альфа-Банк*. Социальный отчет 2018. URL: https://alfabank.ru/f/3/about/annual_report/Alfa-ank_social_report_2018.pdf.

Центрального банка РФ. Для анализа были выбраны первые 49 банков-лидеров¹. Для расчета затрат взяты следующие статьи расходов:

- подготовка и переподготовка кадров;
- другие расходы на содержание персонала, включая расходы на перемещение персонала;
- расходы на благотворительность и другие подобные расходы;
- расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, мероприятий культурно-просветительского характера и иных подобных мероприятий.

Полученные данные представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Топ-10 коммерческих банков по объему инвестиций
в программы корпоративной социальной ответственности
по состоянию на 1 января 2019 г.**

Банк	Ранг по объему расходов на программы КСО	Объем расходов на программы КСО, тыс. р.	Удельный вес расходов банка в общем объеме расходов 49 банков-лидеров, %
ПАО Сбербанк	1 место	8248394	34,8
Банк ВТБ (ПАО)	2 место	6819386	28,8
Банк ГПБ (АО)	3 место	4248707	17,9
АО АЛЬФА-БАНК	4 место	1390907	5,9
ПАО Банк ФК Открытие	5 место	415729	1,8
АО Россельхозбанк	6 место	400742	1,7
Банк «КУБ» (АО)	7 место	169101	0,7
АО Райффайзенбанк	8 место	163328	0,7
АО «АБ „РОССИЯ“»	9 место	152746	0,6
АО КБ «Ситибанк»	10 место	144885	0,6
		22153925	93,4

Примечание. 100 надежных российских банков — 2018. Рейтинг Forbes ВТБ. URL: <http://forbes.ru/finansy-i-investicii/358971-100-nadezhnyh-rossiyskih-bankov-2018-reytingforbes>; Отчетность коммерческих банков. URL: <http://cbr.ru/credit/transparent.asp>.

В общей сложности в 2018 г. банки из первой десятки инвестировали в программы КСО 22 153 925 тыс. р., что составляет более 93,4 %

¹ 100 надежных российских банков — 2018. Рейтинг Forbes ВТБ. URL: <http://forbes.ru/finansy-i-investicii/358971-100-nadezhnyh-rossiyskih-bankov-2018-reytingforbes>.

от общей суммы, израсходованной 49 банками-лидерами. В 2013 г. топ-10 банков по инвестициям в программы КСО, потратили на данное направление в два раза меньше средств — 11,5 млрд р.¹. Это доказывает, что существует тенденция к постепенному увеличению затрат банков в сфере корпоративной социальной ответственности.

Среди банков, показавших в 2018 г. темпы прироста более 100 % на расходы в сфере КСО, можно выделить следующие: Банк «ВБРР» (АО) (699 %), АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) (437 %), ПАО АКБ «Связь-Банк» (152 %), ПАО «Московский кредитный банк» (123 %) и АО «Райффайзенбанк» (110 %). Худшую динамику показал ПАО «Промсвязьбанк», темп прироста у которого в 2018 г. составил (–99 %)².

Приведенные данные говорят о том, что в российской банковской среде существует положительная динамика по финансированию программ корпоративной социальной ответственности, однако среди банков существует большой разрыв, связанный с затратами на программы корпоративной социальной ответственности.

Реальными шагами в поддержку социальной ответственности банков могут стать:

- фискальные средства (уменьшение налоговых ставок, включение определенных социальных расходов в валовые расходы банка и уменьшения таким образом базы налогообложения);
- создание базы данных социальных проектов на уровне областей, районов, городов;
- публикация в средствах массовой информации социальных отчетов банков;
- информационно-методическая поддержка банковских социальных инициатив;
- разработка механизма частичной компенсации банкам строительства своих, однако открытых для общего пользования объектов инфраструктуры (дорог, участков коммунальных систем и другого);
- содействие научным разработкам теоретических и методологических основ социальной ответственности банков.

С учетом вышеизложенного можно сказать, что в настоящее время приоритетными банковскими продуктами являются продукты социально ответственного инвестирования, которые служат индикатором социальной ориентированности банка и уровня социальной ответственности.

¹ *Отчетность* коммерческих банков. URL: <http://cbr.ru/credit/transparent.asp>.

² *Там же*.

В последние годы наблюдается тенденция увеличения социальной ответственности банков России. В более выгодном положении окажутся те банки, которые все больше инвестируют свои средства на программы КСО, что приведет к увеличению качества и продаж социально значимых продуктов, и в результате достижения социального и экономического эффекта как для общества, так и для банка.

Библиографический список

1. *Банковское дело*: учебник / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2015.
2. *Ветлугина А. И., Этингер Е. В.* Использование принципов корпоративной социальной ответственности в деятельности российских банков // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. 2016. №2(28). С. 46–48.
3. *Жаровская Е. П.* Банковское дело: учебник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2017.
4. *Смирнова К.* Обзор «Социально-ответственное инвестирование. Опыт развитых стран» // CLOUDWATCHER: лаборатория социальных инноваций. URL: <http://cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51>.
5. *Социальная ответственность российских банков* / О. В. Кузнецов, М. Е. Родионова, Ю. Е. Рязанцева и др. М.: ИНФРА-М, 2017.

Е. А. Милованов, Н. В. Муравлева

Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Липецк

Финансово-инвестиционные процессы как атрибут инновационного развития

Рассмотрена роль финансово-инвестиционных процессов как атрибута инновационного развития на примере предприятия, являющегося резидентом особой экономической зоны промышленно-производственного типа. Авторами охарактеризована сфера деятельности компании, существующие в ней финансово-инвестиционные механизмы, проведен анализ инвестиционных вложений и направлений инновационного развития, ориентированных на высокий социально-экономический результат.

Ключевые слова: резидент особой экономической зоны; инвестиционные вложения; финансово-инвестиционные механизмы; инновационное развитие.

В настоящее время мировой тенденцией в сфере инноваций является переход к инновационно-ориентированной экономике. Данная тенденция направлена на улучшение экономического развития и связана с использованием инновационных технологий,

высококвалифицированного персонала, передовых информационных технологиях, что указывает на повышение значения финансово-инвестиционных процессов как атрибута инновационного развития современных предприятий. Для инновационного развития необходимо эффективно реализовывать финансово-инвестиционные процессы. В каждом регионе существуют предприятия, которые являются драйверами инновационного развития, и для того, чтобы получить от них эффект, направленный на развитие территории, необходимо вкладывать в них инвестиции. Механизмы развития регионов, используемые на данный момент, показывают свою недостаточную эффективность в условиях перехода к инновационной модели и обуславливают необходимость совершенствования методологии стратегического планирования. Одним из эффективных механизмов развития территории является особая экономическая зона [3, с. 29]. Рассмотрим финансово-инвестиционные процессы как атрибут инновационного развития на примере предприятия ООО «Алтаир», являющегося резидентом особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк».

Общая площадь территории ОЭЗ ППТ «Липецк» — 1024 га. На ее территории организованы три основных кластера, в рамках которых осуществляется производство готовых металлических изделий, машин, оборудования и автокомпонентов, строительных материалов.

В настоящее время на территории ОЭЗ ППТ «Липецк» работают 22 предприятия. В целом объем производства составил 80,9 млрд р., освоённые инвестиции достигли 59,1 млрд р., создано 4022 рабочих места. Величина налоговых отчислений — более 530 млн р., объёмы инвестиций, которые уже были освоены — 16,5 млрд р. Суммарный объём произведенной продукции — 9 млрд р. ОЭЗ ППТ «Липецк» является сегодня современным инструментом инновационного развития, позволяющим активно развивать регион и повышать эффективность экономики. Развитие особой экономической зоны позволяет осуществить переход к инновационной экономике, развивать отрасли с высокой нормой добавленной стоимости, формирование высокоэффективной инвестиционной среды, направленной на рост отдачи от капиталовложений и скорейшую окупаемость инвестиций¹.

ОЭЗ ППТ «Липецк» в настоящее время — платформа для осуществления государственно-частного партнерства, а также развития

¹ *Официальный сайт АО «ОЭЗ ППТ «Липецк» URL: <http://russez.ru>.*

экономики и получения высокого эффекта от размещенных на ее территории производств. Она является своеобразной площадкой, предоставляющей возможности объединения ресурсов всех участников для достижения мультипликативного эффекта в решении государственных задач, предпринимательских целей и социальных вопросов. При полной реализации проекта в особой экономической зоне «Липецк» будет зарегистрировано около 45 компаний резидентов, объем инвестиций достигнет 120 млрд р., будет создано около 15 000 рабочих мест. Одним из активных резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк» является ООО «Алтаир», созданное 31 июля 2007 г. Основной вид деятельности данного предприятия — производство бытовых электрических приборов. ООО «Алтаир» осуществляет разработку, производство и установку промышленных кондиционеров. Предприятие входит в международную группу компаний «Алтаир», являясь ее производственным подразделением¹. На рисунке представлена структура группы компаний «Алтаир».



Структура группы компаний «Алтаир»²

Общее количество работников ООО «Алтаир» — 108 человек.

Головная компания группы ALTAIR находится в Италии. Около 70 % инвестиций в ООО «Алтаир» именно от головной компании. Второй инвестиционный центр находится в США, и оттуда поступает около 20 % инвестиций. Третий инвестиционный центр расположен в Венгрии, и оттуда поступает около 10 % инвестиций. Произведенную продукцию ООО «Алтаир» передает ООО «Алтаир Групп»

¹ *Официальный сайт АО «ОЭЗ ППТ «Липецк» URL: <http://russez.ru>.*

² *Там же.*

для последующей реализации. Произведенные товары поставляются в Италию (36 %), Венгрию (12 %), Россию (24 %) и в некоторые другие страны ЕС и СНГ (28 %) (Эстония, Латвия, Литва, Словения, Словакия и др). Таким образом, инвестиции, которые поступают в ООО «Алтаир» являются исключительно инвестициями компаний — участников группы. Их предоставляют центры инвестиций, расположенные в Венгрии, США, Италии. Руководство планирует, что ООО «Алтаир» в ОЭЗ «Липецк» расширит объема производства до конца 2020 года. Это связано с тем, что компания является участником программы «Импортозамещение». Многие российские предприятия, узнав про успешный бизнес ООО «Алтаир» и про его высококачественное оборудование, которое можно реализовывать на территории нашей страны.

В соответствии с инвестиционной программой руководство ООО «Алтаир» запланировало расширить производство и открыть новый цех по производству промышленного вентиляционного оборудования. В 2016 г. вложения составили 85800 тыс. р., что связано с первоначальным этапом инвестирования. В 2017 г. объемы инвестиций снизились до 45650 тыс. р., что обусловлено потребностями производства. В 2018 г. инвестиции сократились до 11 000 тыс. р., что также регламентировано инвестиционной программой. Таким образом, наибольшая величина инвестиций была вложена в производство в 2016 г., а в 2016–2017 гг. происходило обустройство цеха.

Таким образом, Группа компаний «Алтаир» является крупной бизнес-структурой, производственное подразделение которого расположено в особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Липецк». Оно реализует стратегический инвестиционный проект по производству промышленного вентиляционного оборудования и кондиционеров для производственных предприятий. ООО «Алтаир» работает в рамках государственной программы поддержки отечественного производства, направленного на развитие высокотехнологичного производства и импортозамещения. Кроме того, исследуемое предприятие широко использует современные инженерные технологии, высокоэкологичное производство и реализует принципы корпоративной социальной ответственности.

Инженерные решения ООО «Алтаир» кроме сфер, о которых было указано выше, применяются и в других отраслях промышленности: в оборонном и топливно-энергетическом комплексе, а также в авиационной сфере. С момента своей регистрации на территории

ОЭЗ ППТ «Липецк» группа компаний «ALTAIR» вложила в инвестиционный проект более 300 млн р.

Как показал анализ, финансово-инвестиционными процессами, которые являются атрибутами инновационного развития ООО «Алта-ир», а вместе с ним — развития территории Липецкой области, являются механизмы кредитования, страхования рисков, предоставление льгот для резидентов особой экономической зоны.

Рассмотрим проблемы основных финансово-инвестиционных процессов как атрибут инновационного развития и направления их решения.

1. Отсутствие механизма страхования рисков резидентов особой экономической зоны. Риски инвесторов и резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк» с принимающей стороны в настоящее время не страхуются. Это является серьезным барьером для инвесторов. Все, что инвестор получает, начиная деятельность на территории особой экономической зоны, — это участок с подключенными коммуникациями, наличие административной поддержки, льготные условия работы, но сами инвестиционные вложения не подлежат страхованию. Для решения данной проблемы рекомендуется создать региональный фонд для страхования средств в особой экономической зоне. Механизм его работы аналогичен механизму обыкновенных страховых фондов, но средства данного фонда будут представлены средствами стран, заинтересованных в данных инвестиционных проектах [1, с. 136]. Например, если инвестор из Японии, то данная страна обязана внести в фонд сумму для покрытия рисков инвестора. Эта мера позволит развить крупный бизнес.

2. Высокие кредитные риски. В связи с потребностями производства иностранным инвесторам нередко не хватает средств для оперативного финансирования деятельности. Однако, российские банки видят риски по кредитованию таких клиентов, так как проекты, реализуемые ими, нередко венчурные и несут в себе высокие риски, что отражается как на процентной ставке, так и на условиях кредитования. Для того, чтобы снизить кредитные риски для инвесторов, администрации Липецкой области необходимо тщательно анализировать финансовое состояние потенциальных резидентов и выступать поручителями по кредитам в тех проектах, где риск невысок.

3. Невершенство режима льгот. Для решения данной проблемы рекомендуется продлить сроки гарантий сохранения режима особой экономической зоны до 25 лет и стабильности зонального режима в период ее деятельности. Рекомендуется продлить льготный период

до 10 лет для проектов, которые приоритетны для особой экономической зоны [2, с. 109].

Таким образом, финансово-инвестиционными процессами, которые являются атрибутами инновационного развития ООО «Алтаир», являются механизмы кредитования, страхования рисков, предоставление льгот для резидентов особой экономической зоны. Чтобы решить данные проблемы, администрации Липецкой области необходимо тщательно анализировать финансовое состояние потенциальных резидентов и выступать поручителями по кредитам в тех проектах, где риск невысок, инициировать создание регионального фонда для страхования средств в особой экономической зоне, продлить льготный период до 10 лет для проектов, которые приоритетны для особой экономической зоны.

Библиографический список

1. *Архипов А. Ю.* Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2016.
2. *Хазанович Э. С.* Иностранные инвестиции: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2016.
3. *Саблин В. В.* Формирование системы регулирования и управления инвестиционной деятельностью в новых условиях развития // Новое в экономике и управлении. 2016. №6. С. 28–36.

О. С. Мирошниченко

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Доходы, занятость и ипотечная задолженность населения в системе духовного обновления¹

Вопросы духовного обновления общества исторически привлекали внимание отечественных исследователей. В условиях экономической нестабильности, снижения реальных денежных доходов населения, происходящих на фоне глубоких геополитических, технологических трансформаций, указанные вопросы приобретают новое значение.

Ключевые слова: доходы населения; банковский сектор; кредитование населения.

Доходы населения как важнейший социально-экономический показатель макроэкономического развития страны выступают одной

¹ *Исследование* выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00801.

из актуальных тем не только научной, но и общественно-политической дискуссии, объектом пристального внимания исследователей, регуляторов, государства. Для отдельного индивида показатели, характеризующие его доходы, могут выступать основанием различных финансовых последствий императивного и гражданско-правового характера, включая возможность заключения сделок с кредитными посредниками. Банки уделяют важнейшее внимание доходам клиентов. На основании размера доходов, регулярности их поступлений и иных показателей, банки разрабатывают и реализуют свои продукты для населения с различными характеристиками. В свою очередь, результаты взаимодействия банков с клиентами — физическими лицами находят непосредственное отражение в банковском балансе, оказывают влияние на доходы и прибыль, банковские риски, и, в конечном итоге, выступают одним из факторов, определяющих устойчивость, развитие банковского сектора.

Показатели доходов населения, используемые в научных исследованиях российских и зарубежных авторов, можно объединить в две группы: объективные, полученные из данных официальной статистики и рассчитанные на их основе, имеющие численное выражение, и субъективные, полученные по результатам социологических опросов.

Из объективных показателей доходов населения в научной литературе банковской тематики наиболее часто используются такие показатели, как денежные доходы населения, всего и в разрезе источников, и среднедушевые денежные доходы¹. Показатели доходов населения, исчисляемые в стоимостных (денежных) единицах, используются исследователями в номинальном и реальном выражении [3].

Концепция финансовой стабильности, получившая широкое мировое признание после экономико-финансового кризиса 2007 г., основывается на необходимости исследования определяющих стабильность факторов не только в стоимостном выражении, но и показателей, характеризующих изменчивость (волатильность) факторов. В этой связи в научных исследованиях показатели денежных доходов населения дополняются следующими показателями: коэффициенты вариации как стандартизированные меры разброса доходов внутри отдельных периодов, темпы роста и прироста доходов как изменчивость их динамики, показатели неравенства в обществе как изменчивость

¹ См., например: [1; 4; 5; 6]. См. также: *Об определении* стадии кредитного цикла и порядке установления национальной антициклической надбавки к капиталу. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/82972/Consultation_Paper_190617.pdf.

распределения доходов между отдельными группами их получателей. К показателям неравенства, используемым в исследованиях, связанных с доходами населения, относятся коэффициент Джини и децильный коэффициент фондов (соотношение денежных доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения) [1]. Показатели неравенства при проведении исследований с учетом волатильности дополняются показателями уровня безработицы, уровня занятости, которые характеризуют разброс доходов в обществе [4; 5; 6].

Расчет показателей волатильности также широко применяется в исследованиях, посвященных цикличности определенного стоимостного показателя, для выявления циклов [5].

Субъективные показатели доходов населения, основанные на результатах социологических опросов, которые могут использоваться при проведении исследований, разделяются на официальные и неофициальные. Среди официальных, публикуемых Федеральной службой государственной статистики, наибольший исследовательский интерес в контексте устойчивого развития банковского сектора, представляют индекс текущего личного материального положения, произошедшие изменения личного материального положения за год, ожидаемые изменения личного материального положения через год, благоприятность условий для крупных покупок, благоприятность условий для сбережений. Значение указанных показателей для научных исследований повышается.

Важный вопрос современной повестки дня для России — духовное обновление общества, причем в условиях продолжающегося снижения реальных доходов населения.

Понятие духовного обновления сложно отнести к экономическим понятиям. Однако происходящие в гражданском обществе изменения оказывают влияние на экономические и правовые отношения.

Со своей стороны, экономика и право при постановке соответствующей цели могут обеспечить среду, благоприятствующую для духовного обновления. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. №204, одной из национальных целей развития является воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций.

Единственно верного определения духовного обновления, также как и его направлений, в научной литературе не представлено.

При размышлении о духовном обновлении отталкиваемся от понятия духовности, однозначное определение которого также отсутствует, при этом различают теологический, этнопсихологический, педагогический, иные подходы к ее определению.

В лингвистических словарях духовность определяется как свойство души, состоящее в преобладании духовных, нравственных и интеллектуальных интересов над материальными, как стремление к внутреннему совершенствованию, высоте духа¹.

Этнопсихологический словарь определяет духовность как важнейший фактор развития цивилизации, открытия новых форм общественной жизни, соответствующих изменившимся условиям существования; преобладание в человеке духовных, нравственных, интеллектуальных качеств (ценностей) над материальными запросами. Складывается обычно в результате влияния материальной и духовной культуры².

В Педагогическом энциклопедическом словаре перечисляются критерии духовности:

- духовность обнаруживается в преодолении повседневности;
- духовное преодоление повседневности является индивидуализированным, в пространство повседневности вносится личностное начало;
- духовность выражается в привнесении в повседневность дополнительных, но вместе с тем возвышающих смыслов³.

Отмечая многогранность рассматриваемого понятия, можно, тем не менее, сделать вывод, что духовному обновлению как проявлению духовности присущи такие личностные ориентиры, как «делать хорошо» (для других членов общества, для природы, для отдельных социальных групп) и «не делать плохо»; осознавать и принимать на себя ответственность за свои поступки. Указание в словарях на отсутствие материального в духовности относиться к мотивам личности. Однако дополнение действий, основанных на духовных ценностях отдельных индивидов и групп, сформированной соответствующей экономической и правовой средой, способствует увеличению положительного эффекта для общества.

¹ См., например: *Ожегов С. И.* Толковый словарь русского языка: около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / под ред. Л. И. Скворцова. 26-е изд., испр. и доп. М.: Оникс, 2009; *Толковый словарь русского языка: в 4 т.* / под ред. Д. Ушакова. М.: ТЕРРА — Книжный клуб, 2007.

² См., например: *Крысько В. Г.* Этнопсихологический словарь. М.: МПСИ, 1999.

³ См., например: *Педагогический энциклопедический словарь* / гл. ред. Б. М. Бим-Бад. М.: Большая рос. энцикл., 2002.

В Тюменской области проявления духовного обновления в контексте «делай хорошо» можно проиллюстрировать развитием добровольческого движения. Сформирована правовая база — принят и реализуется закон Тюменской области от 26 апреля 2018 г. №37 «О регулировании отдельных отношений в сфере добровольчества (волонтерства) в Тюменской области». По информации Правительства Тюменской области от 31 июля 2019 г. №31/11291Д/19-4565, добровольческое (волонтерское) движение развивается в Тюменской области более 10 лет. Общее количество волонтеров в области составляет 149 834 чел. Отмечается ежегодное увеличение количества добровольцев: в 2017 г. 75 000 чел. (5 % от общей численности жителей региона), в 2018 г. — 105 000 чел. (7 %), первое полугодие 2019 г. — 150 000 чел. (10 %)¹.

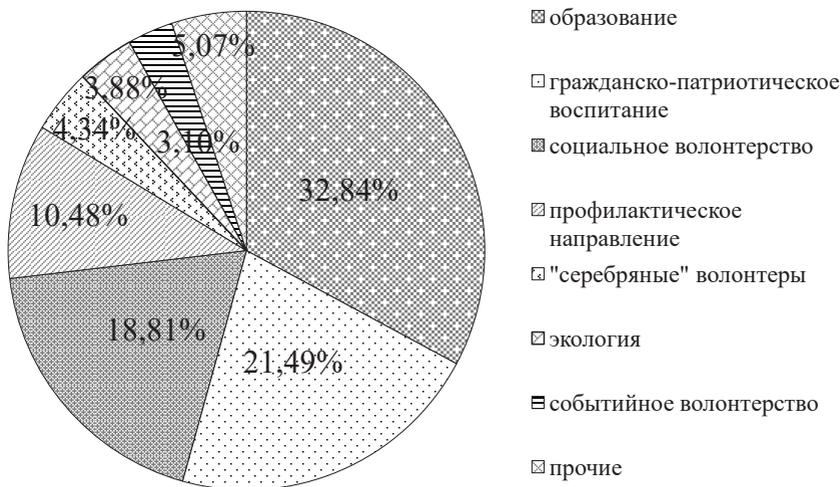
В Тюменской области развиваются 16 ключевых направлений добровольчества (волонтерства), среди которых такие сферы, как образование, гражданско-патриотическое воспитание, экология, культура, физическая культура и спорт, предупреждение и ликвидация последствий ЧС, содействие органам внутренних дел, здравоохранение, формирования комфортной городской среды, профилактическое направление, социальное, событийное, семейное, инклюзивное, корпоративное волонтерство, «серебряные» волонтеры (см. рисунок).

Наибольшее количество волонтеров области задействовано в таких сферах, как образование, гражданско-патриотическое воспитание, социальное волонтерство, профилактическое направление и «серебряные» волонтеры.

В Тюменской области разработана региональная программа «Развитие добровольческого (волонтерского) движения в Тюменской области» до 2025 г., целью которой является расширение возможностей для самореализации граждан Тюменской области, повышение роли добровольчества (волонтерства) в общественном развитии региона, формирование и распространение добровольческих (волонтерских) инновационных практик социальной деятельности; на ее реализацию предусмотрены средства субъекта в сумме более 37 млн р.².

¹ *Информация* о реализации Закона Тюменской области «О регулировании отдельных отношений в сфере добровольчества (волонтерства) в Тюменской области» (за период с 1 мая 2018 г. по первое полугодие 2019 г.): информация Правительства Тюменской области от 31 июля 2019 г. №31/11291Д/19-4565.

² *Паспорт* регионального проекта «Социальная активность (Тюменская область)». URL: [https://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_edu/RP_Social'naya_aktivnost'_\(Tyumenskaya_oblast'\).pdf](https://admtyumen.ru/files/upload/OIV/D_edu/RP_Social'naya_aktivnost'_(Tyumenskaya_oblast').pdf)



Распределение добровольцев в Тюменской области по сферам добровольческого движения¹

Проявления духовности в контексте «не делай плохо», «сознавай ответственность» также присутствуют в современном российском обществе, включая такие отношения, как ипотечное жилищное кредитование.

Данные об ипотечной задолженности российского банковского сектора проанализированы за период 2008–2018 гг. Если сравнивать уровень просроченной задолженности по банковским ипотекам с аналогичным показателем по иным кредитам, предоставляемым банками населению, можно сделать вывод, что по ипотекам уровень просрочки всегда ниже, и даже в кризисные периоды (2009, 2015) не превышает трех процентов.

Исследование влияния волатильности доходов населения на развитие банковского ипотечного жилищного кредитования в условиях, характеризующихся нестабильностью экономической ситуации, показало, что с ростом изменчивости доходов внутри года (обусловленных, например, нерегулярными выплатами в соответствии с необходимостью выполнения «майских указов»), увеличивается стремление

¹ Рассчитано на основании информации Правительства Тюменской области от 31 июля 2019 г. №31/11291Д/19-4565

заемщиков к досрочному погашению долга. Увеличение годовых темпов прироста доходов сопровождается сокращением просроченной задолженности. Абсолютный рост объема и остатка задолженности определяется динамикой номинальных денежных доходов и программами государственной поддержки ипотеки [2]. Рост неравенства в обществе, рост безработицы, снижение реальных денежных доходов населения выступают факторами, препятствующими развитию банковской ипотеки. Указанные результаты позволяют охарактеризовать обобщенный портрет ипотечного заемщика как индивидуума, руководствующегося в своих поступках стремлением «не делать плохо», признающим всю полноту ответственности за принимаемые и реализуемые решения.

Библиографический список

1. Громыко Г.Л., Матюхина И.Н. Еще раз о коэффициенте Джини как показателе концентрации // Вопросы статистики. 2016. №6. С. 23–27.
2. Ермилова М.И. Банковская ипотека как источник финансирования российского жилищного рынка // Деньги и кредит. 2017. №4. С. 40–43.
3. Braga B., Lerman R.I. Accounting for homeownership in estimating real income growth // Economics Letters. 2019. Vol. 174. P. 9–12.
4. Brei M., Ferri G., Gambacorta L. Financial structure and income inequality // BIS Working Papers. 2018. November. No. 756. URL: <https://bis.org/publ/work756.pdf>.
5. Perugini C., Hölscher J., Collie S. Inequality, credit and financial crises // Cambridge Journal of Economics. 2016. Vol. 40, issue 1. P. 227–257.
6. Diaz-Serrano L. Income volatility and residential mortgage delinquency cross the EU // Journal of Housing Economics. 2005. Vol. 14, issue 3. P. 153–177.

Н. С. Мокина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности применения специального налогового режима в виде налога на профессиональный доход

Рассмотрена сущность специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». Описаны особенности его применения, достоинства и недостатки по сравнению с другими налоговыми режимами. В заключение сформулированы основные проблемы внедрения налога на профессиональный доход.

Ключевые слова: налог на профессиональный доход; самозанятые; налоговая ставка; специальный налоговый режим.

Одним из приоритетных направлений государства в области налоговой политики на среднесрочную перспективу является разработка

и внедрение такого специального налогового режима как налог на профессиональный доход.

Налог на профессиональный доход (НПД) — это инновационный налоговый режим для самозанятых граждан, предназначенный для легализации их доходов и бизнеса.

По мнению специалистов налоговой службы для выявления скрытой предпринимательской деятельности необходимо ориентироваться на признаки таковой, описанные в ст. 2 ГК РФ. К ним в частности относятся: осуществление самостоятельной деятельности (поиск покупателей и поставщиков, закупка МПЗ, размещение рекламы, закупка определенного оборудования и спецтехники), осуществление деятельности на свой страх и риск, получение регулярных доходов от деятельности (наличие прибыли при этом не является обязательным условием).

Разработанный налоговый режим подойдет, например, таким специалистам, как:

- мастера косметологического и ногтевого сервиса, парикмахеры, массажисты, оказывающие услуги на дому;
- эксперты, занятые в сфере IT или ищущие заказы в сети Интернет;
- хэнд-мейд мастера, производящие товары и торгующие ими;
- юристы и бухгалтеры, ведущие частную практику;
- перевозчики пассажиров и грузов;
- фотографы и видеографы;
- организаторы праздничных мероприятий, артисты, работающие в частном порядке;
- граждане, сдающие имущество в аренду;
- специалисты по ремонту имущества и помещений.

Разумеется, регистрироваться как самозанятому или нет — личное решение каждого. Однако следует иметь в виду, что в последнее время налоговики ведут активную работу по выявлению «скрытых» предпринимателей, изучают соответствующие сайты в сети Интернет, проводят контрольные закупки, в определенных случаях делают запросы в кредитные организации для выяснения размеров и регулярности поступления доходов на счета граждан. За ведение незаконной предпринимательской деятельности Налоговым и Административным кодексами предусмотрены штрафы.

Специальный налоговый режим в виде налога на профессиональный доход будет действовать 10 лет.

В 2019 г. он был введен в Москве, Московской области, Калужской области и Республике Татарстан.

С 1 января 2020 г. налог распространится на город Санкт-Петербург, Ленинградскую, Воронежскую, Волгоградскую, Нижегородскую, Новосибирскую, Омскую, Ростовскую, Самарскую, Сахалинскую, Свердловскую, Тюменскую, Челябинскую области, а также Красноярский и Пермский края, Ненецкий и Ямало-Ненецкий автономные округа, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Республику Башкортостан.

Ориентировочно с 1 июля 2020 г. планируется распространить этот налоговый режим на всю страну.

Рассматриваемый налоговый режим имеет определенные особенности, преимущества по сравнению с другими налоговыми режимами и недостатки. Рассмотрим основные нюансы применения налога на профессиональный доход.

Существуют определенные ограничения для перехода на НПД.

Так, не могут применять данный специальный налоговый режим лица, продающие подакцизные товары, осуществляющие добычу и реализацию полезных ископаемых, ведущие посредническую деятельность, а также реализующие товары в порядке перепродажи, т. е. товары не собственного производства.

Лица, у которых есть наемные работники, так же не могут применять НПД.

Огромным преимуществом является то, что процесс регистрации в качестве налогоплательщика НПД очень прост и не требует посещения налоговой инспекции.

Зарегистрироваться возможно одним из следующих способов:

- через мобильное приложение ФНС России «Мой налог»;
- через личный вэб-кабинет «Мой налог», размещенный на сайте ФНС России;
- через любую кредитную организацию или банк, осуществляющие информационное взаимодействие с ФНС России¹.

Физическому лицу не обязательно регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя для того, чтобы применять НПД.

При исчислении налога на профессиональный доход формируется налоговая база, состоящая из полной суммы полученного дохода

¹ *Специальный* налоговый режим для самозанятых граждан «Налог на профессиональный доход». URL: <https://npd.nalog.ru>.

(наличных или безналичных денежных средств, полученных от покупателя). Возможность уменьшения доходов на понесенные расходы не предусмотрена.

Ставки НПД:

– 4 % используется при расчете налога с реализации товаров, работ, услуг российским и иностранным физическим лицам,

– 6 % используется при расчете налога с реализации товаров, работ, услуг российским и иностранным организациям и индивидуальным предпринимателям.

При расчетах самозанятого налогоплательщика с покупателем используется мобильное приложение «Мой налог»/ взб-кабинет «Мой налог». В момент получения денежных средств необходимо сформировать и выдать чек.

Налоговым периодом признается один календарный месяц. Никакие специальные декларации предоставлять в налоговую инспекцию не нужно. Сведения о проведенных продажах через Интернет автоматически поступают в налоговую инспекцию.

По окончании каждого календарного месяца инспекторы самостоятельно исчисляют налог и выставляют налогоплательщику счет на перечисление его в бюджет.

Однако налоговики не исключают сбоев программного обеспечения или передачи данных через сеть Интернет. В этом случае законом предусмотрены переносы сроков передачи информации и даже уплаты налога.

Самозанятые имеют право на уменьшение суммы налога на сумму налогового вычета (бонуса) в размере не более 10000 р. за все время пока налогоплательщик находится на данном налоговом режиме¹.

Предоставление вычета, как и расчет налога, производится налоговым органом самостоятельно. Бонус в размере 10000 р. расходуется постепенно при формировании каждого чека на получение дохода.

Налог к уплате можно уменьшить не полностью, а частично. За каждый календарный месяц вычет может составлять до ¼ от суммы налога.

Следует учитывать, что если у налогоплательщика НПД доход за календарный год превысит 2,4 млн р., то поступления от дальнейшей деятельности перестают подпадать под НПД и будут облагаться

¹ *Специальный* налоговый режим для самозанятых граждан «Налог на профессиональный доход». URL: <https://npd.nalog.ru>.

НДФЛ по ставке 13 % для физического лица и налогом на прибыль по ставке 20 % для ИП.

При применении НПД у налогоплательщика нет обязанности применять контрольно-кассовую технику¹. В данной ситуации ККТ заменяется он-лайн приложением, через которое возможно распечатать чек для покупателя, или передать ему чек на электронную почту, дать возможность считать его через QR-код. С другой стороны никто не запрещает дополнительно использовать привычный кассовый аппарат, если, например, он был приобретен заранее.

В соответствии с Федеральным законом от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ лица, применяющие специальный налоговый режим в виде налога на профессиональный доход, не признаются плательщиками страховых взносов.

Это является одновременно и положительным и отрицательным моментом.

С одной стороны, происходит экономия текущих оборотных средств, так как отсутствуют платежи во внебюджетные фонды. При этом обязательное медицинское страхование гарантировано государством, возможно получение бесплатной медицинской помощи.

С другой стороны, невозможно будет получить пособие по временной нетрудоспособности.

Самозанятому в будущем придется рассчитывать только на минимальную социальную пенсию, скорее всего, при недостаточности страхового стажа на пенсию придется выйти на 5 лет позже.

Однако, налогоплательщик НПД, может заключить договор добровольного пенсионного страхования, чтобы гарантировать себе социальную защищенность. Сомнительно, что это будет более выгодно, чем если бы самозанятый перечислял фиксированные страховые взносы [2].

Данное обстоятельство делает применение НПД более привлекательным для специалистов, которые ведут предпринимательскую деятельность дополнительно к основной работе. В таком случае трудовой пенсионный стаж не прерывается.

Чтобы исключить вероятность увольнения и перевода недобросовестными работодателями своих сотрудников в статус самозанятых с целью минимизации налогов, законом предусмотрено ограничение:

¹ *Специальный* налоговый режим для самозанятых граждан «Налог на профессиональный доход». URL: <https://npd.nalog.ru>.

самозанятому, применяющему НПД, запрещено заключать договоры с бывшими работодателями в течение двух лет после увольнения [3].

Можно сделать вывод, что специальный налоговый режим в виде налога на профессиональный доход даже при наличии вышеописанных ограничений и недостатков, тем не менее, является простым в применении (упрощенная регистрация, отсутствие отчетности, нет необходимости рассчитывать налог, его размер определяется автоматически), несет минимальную финансовую и налоговую нагрузку (низкие ставки налога, наличие налогового вычета, нет необходимости приобретать ККТ, отсутствие платежей в пенсионный фонд и фонд социального страхования, отсутствие штрафов за нелегальное ведение бизнеса).

Наряду с этим, внедрение налога на профессиональный доход в Российской Федерации требует решения определенных проблем [1]:

- дать законодательное определение самозанятого и обозначить его статус;
- дать законодательное определение понятию «профессиональный доход»;
- оптимизировать процессы администрирования налога;
- наладить взаимодействие ФНС и ЦБ во избежание массовой блокировки счетов физических лиц в случае сомнения в законности банковских операций и необходимости подтверждения статуса самозанятого.

Библиографический список

1. *Краснова Е. В.* Налог на профессиональный доход: практика внедрения в Российской Федерации // Форум молодых ученых. 2018. № 12(28).
2. *Нечухина Н. С., Попов А. Ю., Кочар И.* Сравнительный анализ налогообложения субъектов малого предпринимательства в России и Польше // Управление. 2015. № 2(54). С. 11–17.
3. *Яковлева Е.* Налог для самозанятых: плюсы и минусы. URL: <https://klerk.ru/buh/articles/484954>.

С. В. Поведишникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальная отчетность организации как инструмент устойчивого развития сообщества

Социально ориентированные инвестиции, являясь инструментом социальной ответственности бизнес-сообществ, должны отражаться в социальной отчетности компаний. В связи с этим исследуется сущность устойчивого развития сообщества, социальной ответственности и социальных инвестиций. Делается вывод о необходимости разграничения социальной и нефинансовой отчетности организации.

Ключевые слова: устойчивое развитие; социальная ответственность; социальные инвестиции; социальная отчетность.

В условиях глобализации экономических, политических, социальных и экологических процессов на международных форумах единогласно признано, что организации имеют непосредственные отношения с сообществами, в которых они функционируют. Результатом таких отношений является участие компании в жизни сообщества, направленное на содействие его развитию. 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». Основопологающей идеей социальной ответственности является «устойчивое развитие». ИСО 26000:2010 определяет устойчивое развитие как «удовлетворение потребностей общества с учетом экологических ограничений планеты и способностью будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Устойчивое развитие характеризуется тремя составляющими — экономическая, социальная и экологическая. Целью устойчивого развития является достижение устойчивости человеческого общества как целого и планеты Земля, и оно не связано с устойчивостью функционирования отдельной компании. Устойчивость отдельной организации может соответствовать, а может и не соответствовать устойчивости общества в целом. Вклад организации в развитие сообщества обеспечивает более высокий уровень благосостояния в сообществе и улучшение качества жизни населения. Участие в жизни сообществ и содействие их развитию являются неотъемлемыми элементами

устойчивого развития. Таким образом, развитию сообщества способствует социально ответственное поведение компаний.

Следует различать понятия «социальная ответственность» и «устойчивое развитие», которые зачастую неправомерно употребляются как равнозначные. В соответствии с ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» под социальной ответственностью понимается «ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение». Социальная ответственность тесно связана с устойчивым развитием, поскольку идея устойчивого развития заключается в экономических, социальных и экологических целях, единых для всех людей. Таким образом, главной целью социальной ответственности организации является ее вклад в устойчивое развитие общества и планеты. В последнее время наиболее часто употребляют термин «корпоративная социальная ответственность» (КСО).

Следует отметить, что ИСО 26000: 2010 представляет собой руководство, а не требования. В нем разъясняется, что такое социальная ответственность, представлен комплекс мер и методов, помогающих компаниям повысить эффективность деятельности по социальной ответственности. ИСО 26000:2010 предназначен для всех организаций независимо от их размера, сферы деятельности и местоположения.

Известно, что любой бизнес, по своей экономической сущности имеющий основной целью извлечение максимальной прибыли, входит в противоречие с социальной ответственностью. В зарубежных и российских бизнес-структурах зачастую возникает вопрос: социальная ответственность — это конкурентное преимущество или социальная нагрузка? В связи с этим американские ученые М. Портер и М. Креймер исследовав причины, которые вынуждают компании следовать нормам корпоративной социальной ответственности, делают вывод, что «участие предпринимателей в социальных проектах является скорее вынужденной реакцией на воздействие со стороны населения и неправительственных организаций и не является осознанным поведением, продиктованным этическими нормами» [6].

Важнейшим элементом участия компании в жизни сообщества являются социальные инвестиции или 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. Социальные

инвестиции могут включать проекты в области образования, обучения, культуры, здравоохранения, формирования доходов, развития инфраструктуры, повышения доступности информации, а также любые другие виды деятельности, стимулирующей социально-экономическое развитие». Исходя из данного определения, следует важный вывод о том, что основным направлением социальных инвестиций являются мероприятия, нацеленные на улучшение жизни сообщества в целом, а не только персонала компании. При этом ИСО 26000:2010 указывает, что социальные инвестиции не следует рассматривать как филантропическую деятельность, иначе говоря, благотворительность, поскольку она «не достигает цели интегрирования социальной ответственности в рамки организации».

В научных и учебно-методических работах встречаются разные определения социальных инвестиций. Например, И. В. Федченко предлагает следующее определение социальным инвестициям: «Социальные инвестиции — это материальные, технологические и иные ресурсы, а также финансовые средства, направляемые на реализацию социальных программ, разработанных с учетом интересов внутренних и внешних заинтересованных сторон — потребителей, персонала, местных сообществ на территориях присутствия» [9]. На наш взгляд, относить персонал предприятия к заинтересованным в социальных инвестициях лицам не совсем верно, так как в соответствии с ИСО 26000:2010 социальная ответственность не касается устойчивости или продолжения существования конкретной организации. Несмотря на то, что работники предприятия являются членами сообщества, их интересы могут не совпадать с интересами сообщества в целом. Социальные инвестиции должны вносить вклад в устойчивое развитие.

Учитывая специфику производственной деятельности компании, социальные инвестиции могут быть связаны с основной операционной деятельностью организации, а могут быть и не связаны. Например, для организации здравоохранения инвестиции, направленные на увеличение койко-мест, могут быть признаны социально ориентированными, несмотря на то, что это является показателем основного вида деятельности. На наш взгляд, это справедливо для всех предприятий социальной сферы деятельности.

В настоящее время в России развитию социально ориентированного инвестирования препятствует ряд проблем, которые требуют незамедлительного решения. Среди них можно выделить такие, как отсутствие единого представления о социальных инвестициях

и системного подхода к социальному инвестированию. Другой проблемой является отсутствие стандартов, регламентирующих состав и порядок представления публичной социальной отчетности компаний. В своей работе М.Г. Авилова, исследуя направления развития корпоративной социальной ответственности, уделяет большое внимание проблемам низкой вовлеченности бизнеса в этот процесс [1].

В российском научном сообществе многие авторы указывают на необходимость отражения в учете и отчетности показателей социальной ответственности организаций. Так, С. А. Кузубов, Н. И. Даниленко, О. Н. Демчук, отмечают, что «в международном финансовом учете информация может считаться полезной, если она обладает следующими качественными характеристиками: сопоставимость, понятность, надежность, уместность. Эти нормы могут также применяться к отчетности по КСО» [3]. В своей диссертации Т. Н. Соловей предлагает «методы составления финансовой отчетности, содержащей данные социальной активности экономического субъекта, и анализ их влияния на его финансовое положение» [7]. Ряд авторов предлагают формировать учетную политику компании не только для целей бухгалтерского и налогового учета, но и для целей социального учета [2; 5].

Социально ориентированные инвестиции представляются, как правило, в нефинансовой отчетности предприятия. В России предприятия применяют разные техники представления информации о собственной социальной активности: публикуют отдельные нефинансовые отчеты, издают специальные разделы в годовых отчетах, на сайте компаний представляются отдельные разделы (например, социальная политика, экологическая политика и т. д.) [4].

На наш взгляд, следует разграничить понятия «социальная отчетность» и «нефинансовая отчетность» компании. В нефинансовой отчетности организации должна быть представлена информация о проведенных мероприятиях, направленных на улучшение социального положения своих работников. Здесь отражаются показатели по таким разделам, как оплата труда работников, охрана труда и безопасность на рабочем месте, травматизм, медицинское обеспечение, диспансеризация, вакцинопрофилактика, корпоративные спортивно-культурные мероприятия, организация отдыха работников и другие. Нефинансовая отчетность организации должна регламентироваться российскими законодательными актами. По мнению Т. Н. Фатеевой и Т. В. Лесиной нефинансовая отчетность является инструментом формирования положительного имиджа организации, и «российскому законодателю

необходимо четко и ясно установить определенные стандарты в области качества сырья, продукции, технологий и персонала» [8].

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.

В разделе «Экономическое развитие» должна быть представлена информация об участии компании в формировании валового внутреннего продукта и национального дохода (для крупных корпораций), о величине уплаченных налогов. Если компания имеет на своем балансе объекты социальной сферы, то здесь могут быть представлены специальные формы социальной отчетности как «Социальный баланс» и «Социальный отчет о финансовых результатах». Например, социальный баланс состоит из двух частей: активы и источники активов. В активе должна быть раскрыта информация о величине основных средств, запасов, денежных средств, дебиторской задолженности. В пассиве баланса необходимо отразить величину уставного фонда, прибыли (или убытка), целевого финансирования, кредиторской задолженности. В социальном отчете о финансовых результатах должна быть раскрыта информация о доходах и расходах с их разбивкой по отдельным группам объектов социальной сферы. Расходы целесообразно раскрывать в разрезе элементов затрат. В разделе «Экологическая безопасность» должна быть представлена информация по таким направлениям, как охрана окружающей среды и ресурсосбережение. В разделе «Социальное развитие» должна быть представлена информация об участии компании в социальных проектах территории и социально значимых инициативах.

Информация, представленная в социальном отчете, должна быть максимально простой и доступной для восприятия, так как пользователями этой информации являются, в первую очередь, все жители общества.

Таким образом, социальные инвестиции направлены на содействие развитию сообщества, в котором функционирует компания, или на которое она оказывает воздействие своей производственной деятельностью. Социально ориентированные инвестиции должны отражаться в социальной отчетности организации, которая публикуется

в местных печатных изданиях для широкого круга членов сообщества. Социальная отчетность должна раскрывать экономическое, экологическое и социальное влияние компании на развитие сообщества.

Библиографический список

1. *Авилова М.Г.* Корпоративная социальная ответственность в России: тенденции, проблемы, решения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 34. С. 1–5.
2. *Камысовская С.В., Захарова Т.В.* Проблемы формирования и обеспечения корпоративной социальной отчетности в информационной среде бухгалтерского учета // Вопросы экономики. 2013. №24. С. 10–17.
3. *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.
4. *Николаев Н.А.* Корпоративная социальная отчетность: проблемы повсеместного внедрения // Вестник СПбГУ. 2017. № 1. С. 501–509.
5. *Поведишников С.В., Савинова М.В.* Отражение социально ориентированных инвестиций в отчетности предприятия // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017. С. 170–175.
6. *Портер М., Креймер М.* Стратегия и общество // Harvard Business Review — Россия. 2007. № 3(26).
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 // Интернет-журнал «Наукоедение». 2015. Т. 7, № 4. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN415.pdf>
9. *Федченко И.В.* Корпоративная социальная ответственность: учеб. пособие. Красноярск, 2017.

Повышение квалификации работника: вопросы учета, налогообложения и экономической безопасности организации

Проводится многосторонний обзор вопросов повышения квалификации работников и их обучения за счет средств работодателя: юридические, бухгалтерские, налоговые аспекты и аспекты экономической безопасности. Рассмотрены ключевые условия ученического договора, принципы отражения расходов на обучение в бухгалтерском учете, обложения налогом на доходы физических лиц, страховыми взносами на обязательное социальное, пенсионное и медицинское страхование, включение в состав расходов в целях исчисления налога на прибыль и единых налогов при применении специальных налоговых режимов. Затронуты аспекты укрепления экономической безопасности компании за счет инвестиций в человеческий капитал путем проведения обучения, а также отражения угроз кадровой безопасности.

Ключевые слова: повышение квалификации; обучение персонала; ученический договор; бухгалтерский учет; налоговая база; экономическая безопасность; угрозы кадровой безопасности.

Современные условия хозяйствования предъявляют новые требования к компетенциям и квалификации персонала; наработанный за прошедшие периоды опыт не в полной мере может восполнить потребности современных предприятий в квалифицированных кадрах, поскольку существенным образом меняются технологические и управленческие процессы, применяются инновационные подходы к принятию решений, завоеванию клиентов, доли рынка и т. п. Именно поэтому инновационные компании часто осуществляют инвестирование в персонал путем проведения тренингов, конференций, направляют сотрудников на обучение, повышение квалификации в целях обеспечения кадровой безопасности. Вопросы юридического оформления, учета и налогообложения оплаты предприятием обучения своих сотрудников раскрыты в трудах отечественных экономистов, в частности Е. Н. Домбровской [2], Л. В. Постниковой [6], Е. В. Шестаковой [8], А. В. Пушинина [7] и др. Заслуживают внимания и работы, посвященные кадровой безопасности компаний путем осуществления инвестирования в трудовые ресурсы, раскрытые в работах В. А. Земскова [4], Н. С. Безуглой [1], В. Н. Дружковой [3], И. Е. Иляковой [5] и др. Научный интерес представляют и зарубежные исследования в данной области, в частности М. Кастелса [9], Г. Гианассо [10], Л. Эдвинсона [11]

и др. Однако в условиях постоянно меняющегося законодательства и необходимости осуществления существенных расходов на обучение в целях повышения экономического эффекта данные вопросы требуют дальнейшего рассмотрения и являются актуальными, поскольку позволяют решить предприятиям ряд проблем, касающихся и кадровой безопасности и снижения налоговой нагрузки.

Актуальность указанных вопросов позволила сформулировать цель настоящей статьи — раскрыть особенности, обозначить проблемы и направления совершенствования бухгалтерского учета, налогообложения и экономической безопасности организации при оплате расходов на обучение и повышение квалификации своих сотрудников.

В целях обучения своих сотрудников хозяйствующие субъекты заключают с последними ученические договоры, правовые основы которых раскрывает глава 32 Трудового кодекса. Данный договор может предусматривать обучение работника как без отрыва, так и с отрывом от производства. Существенные условия трудового договора прописаны статьей 199 ТК РФ и ими являются «указание на конкретную квалификацию, приобретаемую учеником; обязанность работодателя обеспечить работнику возможность обучения в соответствии с ученическим договором; обязанность работника пройти обучение и в соответствии с полученной квалификацией проработать по трудовому договору с работодателем в течение срока, установленного в ученическом договоре; срок ученичества; размер оплаты в период ученичества и иные условия»¹.

В бухгалтерском учете расходы по оплате обучения сотрудников, согласно ПБУ 10/99, признаются либо расходами по обычным видам деятельности компании либо прочими расходами в зависимости от направления обучения и направления деятельности компании. Например, если производственная компания, предметом деятельности которой является производство продукции, осуществляет обучение специалиста, который будет заниматься вопросами финансовых инвестиций, при условии, что доходы от инвестиций не признаются доходами от обычных видов деятельности, затраты на данное обучение целесообразно учесть в составе прочих, а в случае обучения производственного персонала расходы на обучение целесообразно признавать в составе основных расходов. Соответственно указанные затраты учитываются либо по дебету затратных счетов, либо по дебету счета

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ.

91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счетов учета расчетов. Если оплата за обучение сотрудника произведена разовым платежом за весь курс обучения или за определенный период (учебный год, семестр) авансом, то перечисленная сумма учитывается в составе дебиторской задолженности (краткосрочной либо долгосрочной в зависимости от периода оплаты). При завершении семестра, курса и оформлении обучающей организацией расчетных документов, указанные суммы списываются на счета учета текущих расходов.

В отношении обложения налогом на доходы физических лиц оплаты за обучение, произведенной работодателем, действующим законодательством предусмотрены следующие положения. Согласно общей концепции главы 23 НК РФ, оплата за физическое лицо товаров, работ или услуг (а обучение в данном случае правомерно приравнять к услуге) признается его доходом в натуральной форме, который подлежит включению в налоговую базу по рыночной стоимости (суммы произведенной оплаты). При этом статья 217 главы 23 НК содержит перечень доходов, не подлежащих налогообложению НДФЛ, к которым, в частности отнесены «суммы оплаты за обучение налогоплательщика по основным и дополнительным общеобразовательным и профессиональным образовательным программам, его профессиональную подготовку и переподготовку в российских образовательных учреждениях, имеющих соответствующую лицензию, либо иностранных образовательных учреждениях, имеющих соответствующий статус»¹. То есть в целях невключения в налоговую базу указанных выплат хозяйствующий субъект должен помимо оформления ученического договора и договора с образовательной организацией в составе пакета документов иметь копию лицензии образовательного учреждения. Данный тезис подтверждает, в частности, письмо Минфина от 18 января 2018 г. №03-04-05/2319.

В отношении необходимости исчисления и уплаты страховых взносов на обязательное социальное, пенсионное и медицинское страхование в соответствии с главой 34 НК РФ отметим, что объектом обложения ими признаются «выплаты и иные вознаграждения, начисляемые работодателями в пользу работников в рамках трудовых отношений»². Однако оплата за обучения, если производится в рамках трудового или ученического договора не является формой

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федер. закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29 сентября 2019 г.).

² Там же.

вознаграждения работника, а кроме того подпункт 12 пункта 1 статьи 422 НК РФ относит «суммы платы за обучение работников по основным профессиональным образовательным программам и дополнительным профессиональным программам» к составу неучитываемых при исчислении страховых взносов выплат.

При решении вопроса о включении в состав расходов, учитываемых при налогообложении прибыли, затрат на обучение работников обратимся к положениям главы 25 НК РФ. Общими критериями, которым должны соответствовать расходы для их признания в составе уменьшающих налоговую базу выплат является их экономическая обоснованность, подразумевающая оправданность затрат, и непосредственную связь с получением налогооблагаемых доходов, выражение их в денежной форме, а также подтверждение первичными учетными документами, оформленными в соответствии с законодательством — со статьей 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ. Подпункт 23 пункта 1 статьи 264 НК РФ напрямую относит к составу прочих расходов, связанных с производством и реализацией, «затраты на обучение работников по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам, профессиональную подготовку и переподготовку работников»¹. При этом для признания указанных расходов в уменьшение налоговой базы также должен быть соблюден ряд условий, к которым относятся:

- наличие у образовательного учреждения, осуществляющего обучение, соответствующей лицензии или (в случае иностранных образовательных организаций), документов, подтверждающих соответствующий статус;
- заключение с направляемым на обучение работником договора, предусматривающего обязанность работника отработать у налогоплательщика налога на прибыль не менее одного года.

В случае несоблюдения указанных условий работодатель теряет право на уменьшение налоговой базы на произведенные расходы в силу экономической необоснованности расходов, что подтверждается письмом Минфина России от 16 июля 2015 г. №03-03-07/41000.

В случае применения хозяйствующим субъектом упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов», либо системы налогообложения для сельскохозяйственных

¹ *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая):* Федер. закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29 сентября 2019 г.).

производителей в виде единого сельскохозяйственного налога действуют аналогичные правила, предусматривающие возможность уменьшения налоговой базы на указанные расходы, однако в порядке их признания есть определенные особенности, в частности кассовый метод признания расходов, предполагающий возможность учесть расходы только после их фактической оплаты.

С позиции экономистов, занимающихся вопросами кадровой безопасности [1; 3; 4; 5], организация обучения сотрудников является одним из немаловажных аспектов кадровой безопасности компании, являющейся составляющей экономической безопасности предприятия. В связи с этим при построении системы управления персоналом в ее основу должны быть положены программы повышения профессиональной квалификации, переобучения. Построение системы экономической безопасности предприятия не будет считаться завершенным, если в ней не предусмотрено направление обучения и повышения квалификации сотрудников как профильных подразделений, так и остальных работников. Именно поэтому в структуре затрат организации существенный удельный вес расходов на обучение, с одной стороны, может являться фактором угроз, а с другой стороны, фактором инвестиций. При этом к угрозам можно отнести ситуацию, при которой повысившие на предприятии квалификацию работники уволятся и применят свои навыки и умения у конкурентов. Поэтому одним из элементов отражения данных угроз является включение в ученический договор условия об отработке в течение определенного срока после окончания обучения. В случае, если работник увольняется до истечения указанного срока, он должен возместить работодателю учебные затраты. Согласно статье 207 ТК РФ, размер возмещения рассчитывается пропорционально фактически не отработанному после окончания обучения времени. Другими факторами отражения угроз является построение эффективной системы мотивации сотрудника, при которой увольнение после повышения квалификации будет для него просто не выгодно.

Таким образом, рассмотренные в настоящей статье аспекты повышения квалификации сотрудников с позиции бухгалтерского учета, налогообложения и экономической безопасности позволят хозяйствующим субъектам эффективно выстраивать систему мотивации и управления персоналом в целях обеспечения взаимовыгодного сотрудничества организации и повысившего квалификацию работника с целью обеспечения устойчивого развития обеих сторон трудовых отношений.

Библиографический список

1. *Безуглая Н. С., Проказюк Н. А.* Развитие справедливых иерархий в системе мотивации персонала для обеспечения экономической безопасности организаций // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–1(46). С. 472–477.
2. *Домбровская Е. Н.* Расходы на обучение сотрудников: особенности учета и новое в налогообложении // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2017. № 10. С. 14–19.
3. *Дружкова В. Н., Грязнова Н. Л.* Анализ и оценка состояния трудовых ресурсов, определяющих кадровую безопасность как составляющую экономической безопасности организации // Техника и технология пищевых производств. 2017. № 2(45). С. 133–141
4. *Земсков В. В.* Управление человеческими ресурсами в системе экономической безопасности // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3, № 11. С. 37–39.
5. *Илякова И. Е., Логинова Е. А.* Развитие человеческого капитала как приоритет инвестиционной политики в условиях смены экономической парадигмы // Науковедение. 2015. Т. 7, № 6(31). С. 43.
6. *Постникова Л. В.* Повышение квалификации: актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения в сельском хозяйстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 8. С. 66–70.
7. *Пушинин А. В.* Бухгалтерский учет и налогообложение инвестиций организации в человеческий капитал // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2. С. 157–161.
8. *Шестакова Е. В.* Учет и налогообложение расходов на повышение квалификации сотрудников // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2013. № 6. С. 59–64.
9. *Castells M.* The Information Age: Economy, Society and Culture. Cambridge: Blackwell Publishers, 1996. Vol. I. The Rise of the Network Society.
10. *Gianasso G.* Human Capital opportunities and challenges in aviation // Human Capital Summit. Global Aviation. Singapore, 2011.
11. *Edvinsson L., Malone M. S.* Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N. Y.: Harper Business, 1997.

Е. Н. Прокофьева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Розничное кредитование как механизм расширения платежеспособного спроса населения и неотъемлемый элемент развития потребительского рынка и реального сектора экономики

Автор проанализировал тенденции развития российского рынка розничного кредитования как значимого элемента потребительского рынка. Обоснована заинтересованность банковского сектора в его развитии и обеспокоенность Банка России закредитованностью населения. На основе систематизации факторов, свидетельствующих о повышении качества функционирования розничного кредитования, дается прогноз о замедлении его роста с последующим воздействием на потребительский рынок и экономику страны.

Ключевые слова: розничное кредитование; потребительский рынок; платежеспособный спрос; население; реальные доходы; номинальные доходы; предельная долговая нагрузка.

Последнее десятилетие обозначено как период экономической нестабильности, для которого характерны: глубокие спады и длительные стагнации; осложнения в сфере международных экономических отношений и разрыв хозяйственных связей; усиление социальной напряженности вследствие ограниченности доходов населения и неуверенности в завтрашнем дне.

В этих условиях основная задача, которая стоит перед участниками потребительского рынка, состоит в обеспечении его стабильности и поступательного роста. Основные усилия направлены на реализацию политики импортозамещения, самообеспечения и развитие внутреннего спроса [1; 3]. Только это может рассматриваться как гарантия развития экономики и повышения качества жизни населения.

Значимым фактором для сохранения устойчивости рынка является укрепление финансового положения населения. В последние годы наблюдается рост реальных доходов населения России, в 2017 г. показатель составил 102,9 %, а в 2018 г. уже 106,8 %. Данные о величине номинальной заработной платы россиян свидетельствуют, что и в целом по стране, и в регионах отмечается рост этого показателя. Однако, доходы населения достаточно неравномерно распределены по территории страны. Максимальный уровень среднемесячной заработной платы характерен для Центрального, Дальневосточного, Северо-Западного и Уральского ФО, где она составляла в 2018 г. 63909–54021 р. при среднем общероссийском показателе в 49895 р. В то же время

минимальный уровень доходов характерен для Северо-Кавказского ФО с показателем 29048 р. Значительные колебания доходов населения наблюдаются и на территории регионов входящих в Федеральные Округа. А именно, среднедушевые денежные доходы населения рассматриваются в качестве определяющего фактора, оказывающего влияние на масштабы и структуру потребительского рынка регионов [4]. Несмотря на то, что доходы населения растут, активизируется спрос и на рынке розничного кредитования (см. таблицу).

Кредиты, предоставленные банками физическим лицам, 2016–2018 гг.

Территория	1 января 2017 г.		1 января 2018 г.		1 января 2019 г.	
	Сумма, млн р.	Доля в общей сумме, %	Сумма, млн р.	Доля в общей сумме, %	Сумма, млн р.	Доля в общей сумме, %
Российская Федерация	10773733	100,00	12135449	100,00	14856625	100,00
Центральный ФО	3170420	29,43	3580420	29,50	4436861	29,86
Северо-Западный ФО	1208875	11,22	1401503	11,55	1743455	11,74
Южный ФО	880472	8,17	1004430	8,28	1240233	8,35
Северо-Кавказский ФО	296618	2,75	338862	2,79	420377	2,83
Приволжский ФО	1982063	18,40	2250311	18,54	2751777	18,52
Уральский ФО	1205597	11,19	1332949	10,98	1591127	10,71
Сибирский ФО	1479028	13,73	1609585	13,26	1734489	11,67
Дальневосточный ФО	550569	5,11	617390	5,09	938306	6,32

Примечание. Материалы Банка России.

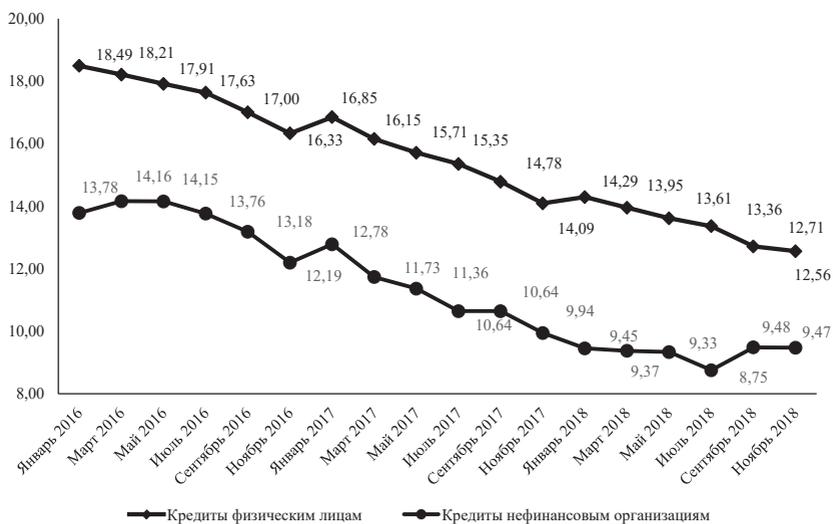
Розничное кредитование сегодня также может рассматриваться в качестве унифицированного продукта потребительского рынка. Для него характерны такие признаки, как: стандартные параметры; оперативность в принятии решений о кредитовании; цифровизация процесса движения денежных средств. Не смотря на сокращение количества банков, конкуренция на рынке возрастает. В борьбе за клиента банки все активнее используют новые технологии, оптимизирующие как процесс предоставления денежных средств, так и обслуживания

долга. Пытаясь предугадать потребности клиента, банки знают или хотят знать: сколько мы зарабатываем, на что тратим деньги и что ищем в Интернет.

С 2017 по 2019 г. объемы розничного кредитования выросли во всех регионах, но доли регионов в общем объеме рынка значительно не изменились. Кроме того, обращает на себя внимание тот факт, что более высокий уровень доходов населения региона не является причиной для аналогичного роста спроса на рынке розничного кредитования. Что характерно, например, для Дальневосточного и Северо-Западного ФО. В тоже время, самым закредитованным можно считать Приволжский ФО с ограниченным среднедушевым показателем заработной платы и высоким уровнем кредитного бремени населения.

Одной из причин повышенного интереса населения к розничным кредитам, стало снижение процентных ставок (см. рисунок). В 2018 г. экономисты, обращали внимание на то, что процентные ставки по кредитам для населения, могли бы снижаться значительно. Это способствовало бы дальнейшему расширению платежеспособного спроса [2]. Однако, уже в начале 2019 г. наблюдались обратные тенденции и к маю-июлю средневзвешенные ставки составили 13,31–13,17 %, что не могло не сказаться на объемах кредитования. Ставки по кредитам, предоставляемым населению всегда были выше, чем ставки, предлагаемые юридическим лицам. Основная причина подобной ситуации состояла в большем риске, так как розничное кредитование является преимущественно необеспеченным. Способом его минимизации считается значительная диверсификация портфеля розничных ссуд.

В последнее время, активность на рынке кредитования населения, вызывает обеспокоенность Центрального Банка. Можно ожидать, что Банк России будет способствовать ограничению роста розничного кредитования, желая предотвратить тенденцию к повышению закредитованности населения. Для этого была разработана методика расчета показателя предельной долговой нагрузки (ПДН) граждан. Предполагается рассматривать данный показатель не в отношении конкретного заемщика, а в отношении группы взаимосвязанных заемщиков, имея ввиду ближайших родственников. Кроме того, в течение 2018 г. Банк России трижды принимал решение о повышении по необеспеченным потребительским кредитам в рублях, надбавок к коэффициентам риска в зависимости от значений показателей долговой нагрузки заемщика (ПДН) и полной стоимости кредита (ПСК).



Средневзвешенные ставки по кредитам, %¹

Основная цель данных действий состоит в снижении просроченной задолженности по розничным кредитам и повышении качества кредитного портфеля банковского сектора, с одной стороны, и снижении социальной напряженности, с другой. Однако, следствием этого неизбежно будет сокращение платежеспособного спроса населения с соответствующим воздействием на емкость потребительского рынка.

Библиографический список

1. Куклина А. А., Судакова А. Е., Найденов А. С. Влияние основных концепций внешнеэкономической политики на потребительский рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 3. С. 19–28.
2. Ильяшенко В. В. Доходы населения России в условиях инфляционных процессов // Экономика региона. 2018. № 2. С. 182–189.
3. Снимщикова И. В., Цымбалова С. А. Теоретические аспекты функционирования потребительского рынка России в условиях глобализации мировой экономики // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 4. С. 1–12.
4. Тимирьянова В. М., Зимин А. Ф., Жилина Е. В. Пространственная составляющая в изменении розничного рынка товаров // Экономика региона. 2018. № 1. С. 164–175.

¹ Составлено по материалам Банка России.

А. Н. Сергиенко, Е. Е. Кирпичикова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование бухгалтерского учета и аудита в контексте социально ориентированного инвестирования

Рассматриваются причины усложненного фиксирования манипуляций с финансами и учета отдачи от инвестирования. Предлагается введение отдельного федерального учетного стандарта с обоснованием некоторых его положений. Описаны примеры возможной классификации социально ориентированных инвестиций как объектов бухгалтерского учета и аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; аудит; инвестирование; социальное преобразование; импакт-инвестиции; классификация источников прибыли; объект бухгалтерского учета.

Социально ориентированное инвестирование накладывает некоторые особенности на ведение бизнеса, самая главная особенность в изучаемом контексте это более тесное сотрудничество с государством, финансовыми институтами; также получение прибыли в устоявшемся понимании для коммерческих компаний не представляется обязательным условием социального инвестирования, косвенные показатели порой могут иметь сложности при их учете в бухгалтерской системе компании (например, воспроизводство трудовых ресурсов, репутация, имидж) [2].

Таким образом, отклик от инвестирования может быть очень косвенным, таким, который приносит пользу не столько самому предприятию, сколько окружениями (населению, природе). Поэтому, несмотря на присутствие среди целей финансовой отдачи в формулировках социально-преобразующий инвестиций, это не главный ориентир компании¹.

Несмотря на то, что все случаи социально ориентированного инвестирования отображают отток экономических выгод в результате прошлых событий в тех или иных статьях, однако устоявшихся инструкций учета не сформировано (несмотря на растущий объем таких инвестиций, так, по данным US SIF они превысили долю в 20 % совокупного объема активов, находящихся под профессиональным

¹ *Introducing the Impact Investing Benchmark. The Global Impact Investing Network & Cambridge Associates. URL: https://thegiin.org/assets/documents/pub/Introducing_the_Impact_Investing_Benchmark.pdf*

управлением). Также представление социально ориентированного инвестирования в рамках счетов 04 и 01 не охватывает его сущность в полной мере.

Поэтому самой базовой рекомендацией было бы включение в отечественное законодательство категории «социально ориентированные инвестиции», для возможности их рассмотрения как объекта бухгалтерского учета. То есть большинство действующих нормативных документов требует условия принесения инвестициями дохода для его регистрации как объекта бухгалтерского учета, что, как описано выше, не всегда происходит и не всегда является целью таких инвестиций [1].

Для облегчения классификации и совершенствования учета можно предложить создание отдельного федерального учетного стандарта (и/или пересмотр положений приказа Минфина «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Учет финансовых вложений“»¹), где, помимо формулировок основных терминов, будут включены распространенные примеры социально-преобразующих инвестиций, таких как: экономия ресурсов; интеллектуальный подход к ведению бизнеса; внедрение «зеленых» технологий; положительное влияние на социальную структуру региона (например, предоставление рабочих мест в сегменте населения, который не может трудоустроиться по специальности); обеспечение финансовой инклюзивности. Сюда должна быть включена и трактовка социального обязательства как инвестиционного обязательства.

В то же время нельзя принимать в качестве объектов примеры, которые представлены выше без должного обоснования, для этого можно регламентировать в стандарте предоставление компаниями надлежаще оформленных документов, подтверждающих инвестирование в социальную сферу, переход к организации экономических и социальных рисков, принесение коммерческих и социальных выгод в долгосрочной перспективе.

В сегменте социально ориентированных инвестиций следует раскрывать информацию: о сумме вложений, рисках, отклике от инвестиций, и, что самое важное, ожидаемом социально-экономическом результате.

Описанное будет способствовать формированию имиджа компании, являться знаком для потребителей и бизнес-партнеров про

¹ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02: приказ Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н.

финансовое благополучие компании (при социально ориентированном инвестировании выживание компании стоит уже не на первом месте), формировать дополнительное конкурентное преимущество.

Но даже на текущем этапе развития системы и методологии учета (до перехода к положениям описанного выше стандарта) можно создать инструкции, в которых будут содержаться рекомендации классифицировать операции как следующие объекты:

- неидентифицируемость расходов, понесенных для исполнения обязательства в контексте операций по исследуемой теме;
- капитализация расходов в случае создания социально значимых активов как элементов укрупненных статей активов (если они не идентифицируются как социальные);
- неидентифицируемость в отчетности обязательств, в большей или меньшей степени связанных с социально-ориентированной деятельностью, однако не обобщаемых и не классифицируемых как «социальные».

Следует рекомендовать компаниями отмечать вложения как долгосрочные вложения в нематериальные фонды.

Социально значимое инвестирование можно представить как общность социальных проектов, финансирование которых реализуется способом признания социального обязательства. Впрочем, такие идеи не новы, в работах Е.Н. Харитоновой используется понятие «социальный учет», его порядок может быть сходным с положениями бухгалтерского учета или расширять их, часто социальный и бухгалтерский учет пересекаются в части признания фактов хозяйственной жизни [3, с. 50].

Как вариант предлагается для отражения информации использовать методику забалансового учета (рис. 1).

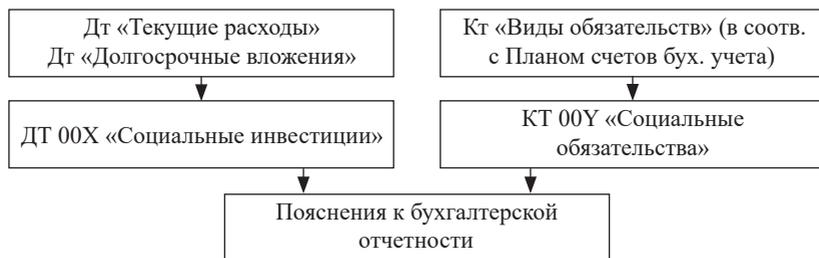


Рис. 1. Группировка социально ориентированных инвестиций в бухгалтерском учете с помощью забалансовых счетов

Раскрытие информации в данном случае будет выглядеть как в таблице.

Формат пояснений к финансовой отчетности

Социальные вложения	Социальные обязательства
1. Поточные 1.1. Вменяемые социальные вложения по видам 1.2. На основе социальной инициативы по видам	1. Поточные
2. Долгосрочные 2.1. Вменяемые социальные вложения по видам обязательств 2.2. На основе социальной инициативы по видам социальных вложений	2. Долгосрочные 2.1. Вменяемые социальные обязательства по видам обязательств 2.2. На основе социальной инициативы по видам социальных обязательств
Итого	Итого

Для целей синтетического учета рекомендуется использовать самостоятельный синтетический забалансовый счет «Социальные инвестиции», появляется самостоятельная экономическая подкатегория «Социальные вложения», она и будет являться объектом учета [4, с. 78–79].

В данном случае происходит переориентировка экономических ресурсов, которые теперь классифицируются не как отток средств, а как специфические вложения.

В то же время нельзя пренебрегать и зарубежным опытом, где социально ориентированное инвестирование продвинулось дальше, чем у нас и представлено в Принципах международной ассоциации инвестирования (PRI) и в Глобальной инициативе по отчетности — Global Reporting Initiative (GRI).

Хотя точной информации нет, но многие крупные отечественные компании уже неофициально заявляют о составлении отчетности в формате GRI (Росатом), «Газпромнефть», «Уралсиб»).

Также у некоторых авторов встречаются идеи перестроения всей системы бухгалтерского учета на социально ориентированную систему, что отлично впишется для учета изучаемых инвестиций, разрабатываемые модели (социально ориентированные, смешанные, абсолютно социально ориентированы) имеет разную степень «погружения», разные преимущества и недостатки.

В модели абсолютно социально ориентированного бухгалтерского учета порядок формирования информационного массива данных

будет как на рис. 2. Преимущества данной модели — возможность интерпретировать факты хозяйственной жизни (в виде затрат) в соответствии с международными стандартами социальной ответственности; недостатки — необходимость создания специализированной бухгалтерской службы, невозможность дублирования информации для целей стандартной бухгалтерской деятельности.

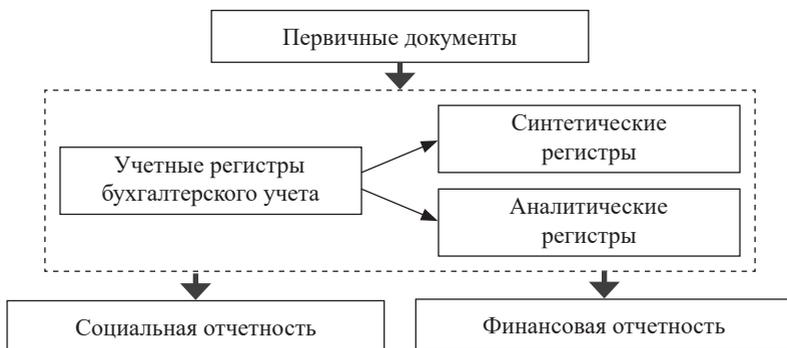


Рис. 2. Порядок формирования данных для модели абсолютно социально ориентированного бухгалтерского учета

Стоит отметить, что, учитывая общий дефицит разработок по исследуемой теме, большая часть информации посвящена бухгалтерскому учету или учетной политике предприятия в целом, отдельно совершенствованию аудита внимание практически не уделяется. Описанное выше будет полезным и для специфических задач аудита, в то же время данные разработки можно отметить как перспективу для дальнейших, более узких исследований.

В идеальном варианте все инвестиции должны в итоге иметь социально ориентированную составляющую, как отображение гуманизации бизнеса в миссии компании, но современное совершенствование учета и аудита может быть произведено как радикальными методами, путем создания отдельного федерального учетного стандарта, так и мягкими, представляя предприятиям рекомендации на основе действующей методологии учета. Представленные в работе рекомендации позволят избежать создания отдельной бухгалтерской службы для учета трат на социально ответственную деятельность.

Библиографический список

1. *Бахарева К. В.* Социально ориентированные инвестиции как объект бухгалтерского учета // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 17 октября 2017 г.) / отв. за вып. М. С. Марамыгин, В. П. Иваницкий, Н. А. Истомина. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017. С. 159–162.

2. *Островский А. В.* Коллективные инвесторы как институты социально ответственного инвестирования // Науковедение. 2014. Вып. 1. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/98EVN114.pdf>.

3. *Харитоновна Е. Н.* Показатели социально ответственной деятельности промышленных предприятий // Управленческие науки. 2012. № 2. С. 48–55.

4. *Ярыш А. А.* Учет и отражение в отчетности информации о социальных обязательствах на основе применения забалансового учета // Экономические науки. 2018. № 4(161). С. 76–81.

Е. А. Смородина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированное инвестирование: оценка эффективности региональных льгот по налогу на имущество

Рассмотрены налоговые льготы по налогу на имущество, предусмотренные для субъектов социального инвестирования, проведена оценка их бюджетной эффективности. На основании расчетов автором дана положительная оценка бюджетной эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) в Свердловской области.

Ключевые слова: социальные инвестиции; налоговые льготы; налоговые ставки; налоговые расходы.

Несмотря на растущее число научных работ, посвященных реформам в области социальных инвестиций и их последствиям, по-прежнему отсутствует системное отображение разработки программ и политики социальных инвестиций. Одной из серьезнейших задач при реализации налоговой политики любого государства является выработка эффективных налоговых инструментов регулирования и стимулирования социальных инвестиций. Термины «социальное инвестирование» и «социальные инвестиции» изучаются многими зарубежными и отечественными учеными и отсутствует единый подход при рассмотрении данных понятий. Более того в действующем российском законодательстве отсутствует определение «социальное инвестирование».

В зарубежной литературе приводится определение «социальные инвестиции», предложенное Морелем: «подход к социальным

инвестициям основывается на политике, которая как инвестирует в развитие человеческого капитала..., так и помогает эффективно использовать человеческий капитал ..., одновременно способствуя большей социальной интеграции. Решающее значение для этого нового подхода имеет идея о том, что социальная политика должна рассматриваться как производительный фактор, необходимый для экономического развития и роста занятости» [3].

В отечественных публикациях А. А. Андреев представляет социальное инвестирование «как комплекс целенаправленных мер по решению социально-экономических проблем, как самого предприятия, так и территорий его присутствия путем вложения средств в различные программы, способные принести в долгосрочном периоде выгоду всем участникам процесса» [1, с. 73].

По мнению И. В. Леоновой, «социальные инвестиции отождествляются с вложениями, направляемыми на усиление социальной ориентации экономической системы: достижение экологической безопасности, стимулирование экономического роста, обеспечение гарантированного уровня питания, образования, медицинской помощи и пр.» При этом данный автор выделяет три основных направления социального ответственного инвестирования [2, с. 70].

Налоги являются важным источником государственных доходов для бюджета, поэтому каждое государство при разработке налоговой политики учитывать не только свои фискальные интересы, но и создавать налоговые стимулы для развития экономики. Определенно существуют как сторонники, так и противники введения налоговых льгот. Как правило, негативное влияние последних связаны со значительным увеличением выпадающих доходов, увеличением административных и комплаенс-издержек и в конечном итоге повлияет на низкую результативность налоговых стимулов.

Поэтому налоговое стимулирование социальных инвестиций должно носить точечный и избирательный характер. При этом важно создать такие методы налоговые регулирования, которые позволят положительно воздействовать на устойчивое развитие инвестиционной и инновационной активности, стимулировать развитие науки и социальной сферы. Однако с одной стороны, налоговые льготы предоставляют налогоплательщикам определенные преимущества и создают для них экономические выгоды. С другой стороны, введение государством налоговых преференций и льгот приводит к появлению упущенных налоговых доходов и в этой связи необходимости оценки потерь бюджета.

В настоящее время Налоговый кодекс РФ позволяет органам власти по налогу на прибыль, зачисляемому в бюджет субъекта РФ, региональным налогам вводить пониженные ставки и дополнительные льготы.

Анализ действующего законодательства по Свердловской области показал, что по налогу на имущество организации предусмотрены пониженные ставки и полное освобождение от уплаты налога для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом большинство льгот имеют социальный и стимулирующий характер¹.

Правительство Российской Федерации утверждены перечень и оценка налоговых расходов². Кроме того, региональным и местным органам власти предложен единый подход по оценке эффективности налоговых расходов, включающей в себя несколько этапов:

- 1) оценку целесообразности налоговых расходов;
- 2) оценка результативности налоговых расходов³.

На основе данных постановлений Министерство финансов России сделало информацию по всем субъектам Российской Федерации, включающую перечень налоговых льгот по региональным налогам и провело оценку налоговых расходов в связи с предоставлением данных льгот и преференций.

Оценка эффективности по налогу на имущество организаций в Свердловской области включает в себя анализ целевых категорий налогоплательщиков, для которых предусмотрены льготы и преференции и налоговых расходов, а также определение объемов выпадающих доходов бюджетов (табл. 1).

Анализ информации, представленной в табл. 1, показывает, что в Свердловской области налоговые льготы и преференции предусмотрены в отношении 29 налогоплательщиков. При этом их деятельность направлена на создание новых рабочих мест, осуществляющих социальную поддержку населения и привлекающие инвестиции.

¹ *Об установлении* на территории Свердловской области налога на имущество организаций: Закон Свердловской области от 27 ноября 2003 г. №35-ОЗ.

² *Об утверждении* Правил формирования перечня налоговых расходов Российской Федерации и оценки налоговых расходов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 12 апреля 2019 г. №439.

³ *Об общих* требованиях к оценке налоговых расходов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований: постановление Правительства РФ от 22 июня 2019 г. №796.

Таблица 1

**Анализ налоговых расходов консолидированного бюджета Свердловской области
в связи с предоставлением льгот по налогу на имущество, тыс. р.**

Категория налогоплательщиков	Целевая категория налоговых расходов	2017	2018	Оценка 2019	Прогноз	
					2020	2021
1. Организации, осуществляющие перевозку пассажиров трамваями и (или) троллейбусами	Социальная поддержка	3 138	11 966	12 564	12 891	13 729
2. Организации, осуществляющие внутригородские и (или) пригородные перевозки пассажиров автомобильным транспортом общего пользования (кроме такси)	Социальная поддержка	774	550	578	593	632
3. Предприятия потребительской кооперации	Стимулирующая	593	990	1 040	1 067	1 136
4. Добытча полезных ископаемых	Стимулирующая	1 520	353	371	381	406
5. Органы государственной власти Свердловской области, органы местного самоуправления муниципальных образований	Техническая	178 003	238 882	250 826	257 347	274 075
6. Организации, передавшие объекты недвижимого имущества в пользование организациям, осуществляющим виды деятельности входящие в подкласс «образование профессиональное дополнительное»	Стимулирующая	13284	12 855	13 498	13 849	14 749
7. Организации, занимающиеся производством, переработкой, хранением сельскохозяйственной продукции	Стимулирующая	283 649	536 879	563 723	578 380	615 975
8. Организации, занимающиеся выращиванием, ловом, переработкой рыбы	Стимулирующая	313	298	313	321	342

Продолжение табл. 1

Категория налогоплательщиков	Целевая категория налоговых расходов	2017	2018	Оценка 2019	Прогноз	
					2020	2021
9. Организации народных художественных промыслов	Социальная поддержка	0	1	210	220	231
10. Жилищно-строительные кооперативы и товарищества собственников жилья	Социальная поддержка	230	1 637	1 719	1 764	1 879
11. Религиозные организации	Социальная поддержка	334	913	959	984	1 048
12. Научные организации	Стимулирующая	61 771	72 923	76 569	78 560	83 666
13. Организации, осуществляющие перевозку пассажиров метрополитеном	Социальная поддержка	400 052	397 344	417 211	428 058	455 882
14. Организации — резиденты ОЭЗ	Стимулирующая	0	38 105	55 000	58 000	141 000
15. Федеральные государственные учреждения культуры, осуществляющие цирковую деятельность или деятельность по организации и постановке театральных и оперных представлений	Техническая	4 974	8 390	8 810	9 039	9 627
16. Организации, имеющие статус участников приоритетного инвестиционного проекта Свердловской области по новому строительству	Стимулирующая	338 917	580 460	1 163 500	1 163 500	1 163 500
17. Организации — резиденты территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР)	Стимулирующая	0	0	1 173	953	753
18. В отношении железнодорожных грузовых вагонов, введенных организациями в эксплуатацию в 2011 и 2012 гг.	Стимулирующая	723 902	708 077	0	0	0

Продолжение табл. 1

Категория налогоплательщиков	Целевая категория налоговых расходов	2017	2018	Оценка 2019	Прогноз	
					2020	2021
19. В отношении движимого имущества, принятого с 1 января 2013 г. на учет в качестве основных средств	Стимулирующая	×	3 324 439	×	×	×
20. Налогоплательщики, осуществляющие деятельность по виду – деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	Стимулирующая	21 476	0	×	×	×
21. Организации, осуществляющие производство пива	Стимулирующая	0	0	42 494	45 299	48 289
22. Организации в отношении каждого объекта спорта с количеством мест не менее пяти тыс. и (или) вместимостью не менее пяти тыс. человек	Социальная поддержка	44 675	42 194	44 304	45 456	48 411
23. Организации, осуществляющие медицинскую деятельность	Социальная поддержка	0	0	0	48 984	52 217
24. Налогоплательщики, являющиеся участниками специальных инвестиционных контрактов (СПИК)	Стимулирующая	66 907	129 950	126 287	121 235	116 183
25. Организации, осуществляющие санаторно-курортную деятельность	Стимулирующая	×	9 999	10 499	10 772	11 472
26. Организации, осуществляющие виды деятельности, входящие в класс «Деятельность в области здравоохранения» и (или) в подкласс «Образование общее»	Социальная поддержка	×	87 285	×	×	×
27. Организации у которых возросла среднегодовая стоимость имущества	Стимулирующая	16 411	35 765	37 553	38 529	41 033

Окончание табл. 1

Категория налогоплательщиков	Целевая категория налоговых расходов	2017	2018	Оценка 2019	Прогноз	
					2020	2021
28. Организации, осуществляющие виды деятельности, входящие в подкласс «Деятельность больничных организаций», в группу «Общая врачебная практика», в группу «Специальная врачебная практика» и (или) в подкласс «Деятельность в области медицины прочая»	Стимулирующая	×	30 891	32 436	33 279	×
Всего выпадающих доходов:		2 209 277	6 403 526	3 184 137	3 271 961	3 418 735

Примечание. Информация о налоговых расходах субъектов Российской Федерации (сформирована на основе сведений, представленных финансовыми органами субъектов Российской Федерации в соответствии с постановлением Российской Федерации от 22 июня 2019 г. № 796 «Об общих требованиях к оценке налоговых расходов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований») / Министерство финансов России. URL: <https://minfin.ru/ru/performance/budget/policy>.

Следует отметить, что целевая категория налоговых расходов распределяется по трем направлениям и достигается за счет введения пониженных ставок или освобождения от уплаты налога:

- социальные налоговые расходы (обеспечение социальной защиты (поддержки) населения) — удельный вес составляет в среднем 15,88 %;

- стимулирующие налоговые расходы (стимулирование экономической активности субъектов предпринимательской деятельности и последующее увеличение доходов бюджетов) — удельный вес составляет в среднем 76,49 %;

- технические налоговые расходы (уменьшение расходов плательщиков, воспользовавшихся льготами, финансовое обеспечение которых осуществляется в полном объеме или частично за счет бюджета) — удельный вес составляет в среднем 7,63 %.

Многие регионы разработали методику оценки эффективности налоговых льгот, которая предполагает расчет абсолютных и относительных показателей на основе математических формул. В Свердловской области оценка эффективности налоговых стимулов включает расчет трех показателей: бюджетной, экономической и социальной эффективности¹.

На основе представленных официальных данных по размерам выпадающих доходов и по объему поступлений по налогу на имущество организаций в консолидированный бюджет Свердловской области проведем оценку бюджетной эффективности налоговых льгот за 2017–2018 гг. (табл. 2).

Анализ представленных в табл. 2 данных показывает, что наблюдается положительная динамика по налоговым доходам и поступлениям по налогу на имущество: прирост составил 15,25 и 9,24 % соответственно. В то же время объем региональных налоговых расходов увеличился в 5 раз.

Бюджетная эффективность налоговых льгот (налоговых расходов) в Свердловской области признается достаточной, поскольку данный показатель имеет значение больше единицы, несмотря на снижения данного показателя по поступлениям по налогу на имущество в 2018 г. до 2,72.

¹ *О порядке* рассмотрения обращений о возможности установления (продлонгации) налоговых льгот и оценке эффективности установленных (планируемых к установлению (продлонгации)) налоговых льгот: постановление Правительства Свердловской области от 18 января 2018 г. № 11-П.

**Оценка бюджетной эффективности налоговых льгот
по налогу на имущество в Свердловской области, тыс. р.**

Показатели	2017	2018	Темп роста (снижения), в %
1. Налоговые доходы всего:	216 329 809	249 310 577	115,25
в том числе:			
2. Налог на имущество организаций	27 797 471	30 365 715	109,24
3. Объем региональных налоговых льгот (налоговых расходов) по налогу на имущество организаций	2 207 345	11 155 497	505,38
4. Бюджетная эффективность налоговой льготы в налоговых доходах (с. 1–3), всего:	9,8	22,35	228,06
5. Бюджетная эффективность налоговой льготы по поступлениям по налогу на имущество (с. 2–3), всего:	12,59	2,72	21,6

Примечание. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов, страховых взносов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на имущество организаций / Федеральной налоговой службы. Статистика и аналитика. Данные по формам статистической налоговой отчетности. URL: https://nalog.ru/rn66/related_activities/statistics_and_analytics/forms/

В свою очередь бюджетная эффективность налоговой льготы в совокупных налоговых доходах консолидированного бюджета Свердловской области увеличилась в 2018 г. до 22,35. Безусловно, мы провели лишь расчет одного показателя, характеризующего бюджетной эффективности налоговых льгот по налогу на имущество. Интегральная оценка должна включать и оценку социальной и экономической эффективности налоговых льгот, что позволит не только оценить выпадающие доходы бюджета, но и учесть влияние налоговых стимулов на развитие социально-экономических процессов в регионе.

Библиографический список

1. Андреев А. А. Методика комплексной оценки объемов социального инвестирования // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №9(147). Экономика (вып. 20). С. 73–78.

2. *Леонова И.В.* Социально ответственные инвестиции как инструмент формирования корпоративной социальной ответственности // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2013. № 15. С. 69–77.

3. *Morel N., Palier B., Palme J.* Beyond the Welfare State as we knew it? // Morel, Morel N., Palier B., Palme J. (eds.) Towards a Social Investment Welfare State? Ideas, Policies and Challenges. Bristol: Policy Press, 2012. P. 1–30.

Е. В. Стрельников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Прогнозирование социально ориентированных инвестиционных потоков в экономике

Рассматривается вопрос о принципах оценки и развития социально ориентированной инвестиционной активности на рынке в разрезе отдельных сегментов. Работа содержит предложенный алгоритм прогнозирования социально ориентированных финансовых денежных потоков при помощи минимаксного подхода в рамках теории Л. Гурвица.

Ключевые слова: прогнозирование; социально ориентированное финансирование; инвестиционные потоки; эффект.

При исследовании любого инвестиционного процесса, практически всегда возникает необходимость определения цели и результата данного процесса. При этом как цель, так и результат напрямую связаны с решением двух взаимосвязанных задач в инвестиционном процессе.

Во-первых, это каким образом будет получен определенный доход участником или участниками инвестиционного процесса. Во-вторых, практически всегда возникает вопрос о рациональности использования полученных денег или иного капитала в рамках инвестиционного процесса. Однако, оба этих процесса или обе данные особенности характерны для обычного инвестиционного процесса, который неоднократно был описан ведущими учеными-экономистами.

Несколько иным будет подход к инвестиционному процессу в рамках того, что результатом может быть не просто получение какой-то прибыли в будущем в виде приращения денежного потока или получения прибыли каким-либо иным образом. Несколько с другой стороны можно взглянуть на инвестиционный процесс, если мы будем говорить о получении не прибыли, а о достижении какого-то иного положительного эффекта¹.

¹ Достижение иного положительного эффекта возможно и в рамках обычного инвестиционного процесса, если такая цель ставится инвестором.

Другой оттенок принимает данное решение при инвестиционном процессе связанным с вложением капитала в какой-либо социальный или социально значимый проект. С одной стороны, инвестиционный процесс должен обладать теми же характеристиками, как и при инвестировании в относительно обычные проекты для данного вида деятельности. С другой стороны, цель данного проекта должна быть четко выражена, как цель, имеющая некую социально значимую цель для экономики государства, региона и т. д.¹

Одной из важных и значимых целей в формировании такого инвестиционного процесса может быть построение экосистемы как некой совокупности отдельных инвестиционных процессов, целью которого будет формирование системной зеленой экономики в отдельном государственном образовании. Подобная цель, как результат социального инвестирования должен сопровождаться приемлемым процессом прогнозирования достижения данного результата.

Прогнозирование, в данном ракурсе, может быть построено с учетом различных методов и методик. С точки зрения автора, одной из наиболее приемлемой методикой в этом отношении может быть методика Л. Гурвица². Однако тот потенциал, что применяется в рассматриваемом алгоритме может быть с успехом применяться к анализу и прогнозированию инвестиционной деятельности в рамках социально ориентированного финансирования с целью построения целостной «зеленой» экономики [2].

Так, критерий Л. Гурвица достаточно свободно позволяет нам учитывать практически все варианты комбинаций принятия инвестиционного решения. При этом в процессе прогнозирования можно опираться на средние показатели, которые характеризуют состояние системы между крайним пессимизмом и безудержным оптимизмом³.

Кроме того, при рассмотрении вопросов принятия решений между крайними этими значениями немаловажное значение имеет решение многокритериальной задачи выбора.

Так, в зависимости от оценки и характера альтернативных решений могут быть выделены несколько типов разноприродных задач.

¹ В этом отношении важно обратить внимание на цель и целеполагание при организации и проведении подобного инвестиционного процесса.

² Как нам известно методика Л. Гурвица, т. е. «Теория игр» наиболее часто используется и применяется в прогнозировании ситуации на финансовом рынке и его отдельных сегментах.

³ *First, the good news // The Economist. 2019. August 1–7. P. 23–24.*

Например, в зависимости от количества критериев оценки принятия альтернативного решения можно выделить следующие виды задач:

- 1) однокритериальные задачи;
- 2) многокритериальные задачи.

Существенной разницей между этими задачами, является то, что в условии реализации многокритериальной задачи может возникнуть проблема так называемого соизмерения. Принципиальная сущность данной проблемы заключается в том, что совокупность учета и соблюдения различных требований-критериев, которая не может быть решена формальным путем, в отличии от задач упорядочивания альтернативных решений путем приведения к единому критерию. Такой подход имеет особо важное значение при решении задач не предполагающих получение «прямого» дохода¹.

Кроме того, если сделать предположение, что социально ориентированные проекты, инвестирование в данные проекты практически всегда имеют несколько задач, решение которых ставится на стадии как принятия решения об инвестировании, так и реализации подобного проекта, то в данном варианте всегда возникает многокритериальная задача, решение которой должно быть обусловлено соответствующей методикой достижения выбранной цели.

В современной литературе неоднократно встречается описание самых разнообразных многокритериальных задач. В этом отношении, в некоторых источниках речь идет о «преодолении» многокритериальности задачи, так как поли синтетичность и неоднородность задачи может привести к выбору относительно не верных и порой заведомо неприемлемых алгоритмов решения поставленной задачи.

В этом случае, практически всегда, есть необходимость при прогнозировании принятия каких-либо решений применять методiku и методологию преодоления полисинтетического эффекта в виде разработки некоего алгоритма в виде организации взаимодействия и (или) диалога линейно-принимаемых решений по задачам и рассмотрением вопросов и задач, требующих от субъекта применения нескольких встроенных алгоритмов в систему оценки риска по данным решениям.

Необходимо отметить, что кратность субъектов и решения, включенных в систему принятия решения по рассматриваемому случаю

¹ В такой позиции рассмотрения рыночной ситуации особое значение имеет расчет риска и (или) получения результата при инвестировании, не предполагающем получение какой-то явной выгоды и прибыли, что наиболее подходит к финансированию или инвестированию, имеющему социальную направленность.

может предопределять то, в какой форме и каким методом, будет формироваться задачи и критерии оптимальности в принятых решениях по возможным методам и способам организации социально ориентированных инвестиционных потоков в экономике. Кроме того, важнейшим элементом подобной системы может быть ее дальнейшая возможность

Следовательно, согласно рассматриваемой методики компромиссным вариантом критерия, который может наблюдаться в будущем будет, для каждого решения — своя, определенная, линейная комбинация минимального и максимального выигрышей.

Однако в большинстве случаев система строится в совокупность именно средних показателей. Особенно это показательно, когда решение задачи по сути моделирует систему средних значений, которая не дает данных о значимых пограничных значениях, что видится важным и значимым при принятии решений по проектам, не предполагающим получения значимого эффекта в виде прибыли, т. е. по социально значимым или социально ориентированным инвестиционным потокам.

Исходя из изложенного выше методика анализа/прогноза состояния среды, должна учитывать, в первую очередь, пограничные значения, но она и должна представлять более-менее приемлемый анализ среднего состояния системы.

В нашем случае, с прогнозированием инвестирования каких-либо, социальных проектов может быть описан следующей формулой [1, с. 437]:

$$E_i = \{k \min_{ij} + (1-k) \max_{ij}\};$$

где E_i — искомый показатель; k — показатель оптимизма ($0 \leq k \leq 1$); e_{ij} — состояние анализируемой системы, как в максимальном, так и в минимальном значении.

Кроме того, при $k=0$ критерий Гурвица может совпадать с максимальным состоянием системы, т. е. в данном случае мы получаем наибольшую вероятность реализации сценария достижения социально значимых инвестиций, но вся система будет ориентирована на предельный риск, так как больший выигрыш всегда сопряжен с, большим риском.

В случае, если $k=1$ вся система инвестирования социально значимого проекта будет ориентирована на осторожное поведение, что может повлечь не достижение результата инвестирования, с целью достижения поставленной социально значимой цели, но в этом случае

процесс инвестирования при не достижении цели наименее подвержен влиянию риска¹.

В целом, пограничные значения для критерия Гурвица видятся как крайними вариантами реализации инвестиционного процесса, наиболее интересными видятся промежуточные варианты решения задачи, т. е. прогнозирования социально значимого инвестирования.

Кроме того, в рамках прогнозирования будущего состояния любой экономической системы, подход Л. Гурвица предполагает использовать подход оценки нескольких альтернативных решений.

В частности, по количеству решений и альтернатив можно выделить одно и многокритериальные задачи.

Таким образом, подход Л. Гурвица в анализе критериев пессимизма-оптимизма может быть использован с целью прогнозирования при инвестировании социально значимых объектов в экономике.

Библиографический список

1. *Энциклопедия* финансового риск-менеджмента / В.Е. Барбаумов, М.А. Рогов, Д.Ф. Щукин и др.; под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.
2. *Adiad A.* Early warning systems // IMF Research. 2013. Vol. 4 (June), no. 2. P. 1–7.

В. А. Татьянников, Н. И. Ильиных

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Риски и инвестиционная привлекательность акций сетевых региональных электроэнергетических компаний

Представлен анализ инвестиционной привлекательности акций сетевых региональных электроэнергетических компаний. Авторами сделан вывод, что рынок акций сетевых компаний может рассматриваться в качестве хороших инвестиционных вложений, рекомендован для формирования консервативного портфеля, поскольку акции исследуемых компаний несут приемлемый риск относительно рынка.

Ключевые слова: акции; эффективность инвестиций; корреляция; стандартное отклонение; дивидендная доходность.

Российскую отрасль электроэнергетики можно условно разделить на три типа компаний: компании, которые занимаются производством

¹ *Big Rescue, Big Doubts: The Euro Crisis Grinds On* // Bloomberg businessweek. 2018. August 1–7. P. 13–18.

электроэнергетики; сетевые компании, которые передают электроэнергию по линиям электропередач от производителей электроэнергии до энергосбытовых компаний; энергосбытовые компании, которые занимаются реализацией электроэнергии потребителям [3]. Авторами был сделан акцент именно на сетевые компании отрасли.

Сектор сетевых компаний относится к естественной монополии и строго контролируется Министерством энергетики РФ, которое утверждает инвестиционные программы, тарифы и другие составляющие. В соответствии с EV/EBITDA компании данного рынка являются недооцененными со стороны инвесторов, но способны быстро (в течении трех лет) окупить инвестиции. При этом, компаниям данного сектора свойственен низкий уровень долговой нагрузки. Низкая долговая нагрузка является особенностью рынка сетевых компаний, но не рынка электроэнергетики в целом [5]. Средний показатель по всему рынку – 5, что является достаточно низким показателем за счет выравнивания нагрузки сетевыми компаниями. Также, сетевые компании являются быстрорастущими компаниями и увеличили свои финансовые результаты за последние два года в большем процентном соотношении, чем рынок электроэнергетики в целом. Так, чистая прибыль на рынке сетевых компаний по итогам 2017 и 2018 гг. выросла на 29 % и 3 % соответственно, в то время как на рынке электроэнергетических компаний за тот же период рост произошел на 23 % и 2 % соответственно. Основной особенностью рынка акций региональных сетевых компаний можно назвать стабильный рост рынка, а также рост интереса со стороны инвесторов, который вызван, в том числе, и стабильно выплачиваемыми дивидендами. Но при этом, необходимо отметить имеющиеся проблемы отрасли: устаревание производственных фондов и недостаточное вырабатывание мощностей [1]. Процесс решения данных проблем находится под постоянным мониторингом со стороны государства.

Рынок акций региональных сетевых компаний на ПАО «Московская биржа» представлен 13 эмитентами. Многие из компаний имеют название по типу «МРСК «регион функционирования»», например, «МРСК Урала». Все исследуемые компании являются дочерними структурами предприятий с государственным участием, в этой связи можно отметить, что начиная с 2020 года их могут обязать направлять на выплату дивидендов 50 % от чистой прибыли [4]. На текущий момент исследуемые компании обладают сравнительно небольшой капитализацией, а их акции - низкой ликвидностью. Характеристика анализируемых компаний представлена в табл. 1.

Краткая характеристика сетевых электроэнергетических компаний

Наименование компании (тикет на бирже)	Включение акций в расчет индекса		Уровень листинга	Чистые активы	Чистая прибыль за 2018 г., млн р. (МСФО)
	Мосбиржа (ММВБ)	Мосбиржа (ММВБ) электроэнергетики			
МРСК Урала (MRKU)	Нет	Да	2	Положительные	641
МРСК Северо-Запада (MRKZ)	Нет	Да	2	Положительные	1 146
МРСК Юга (MRKY)	Нет	Да	3	Отрицательные	720
МРСК Сибири (MRKS)	Нет	Нет	2	Положительные	423
МРСК Центра и Поволжья (MRKP)	Да	Да	2	Положительные	11 721

Примечание. Сост. по: ПАО «Московская биржа». URL: <http://moex.com>.

С целью анализа уровня риска акций региональных сетевых компаний и эффективности вложений в данные акции, авторами были рассчитаны ряд показателей за период с 2016 по 2018 г., детали представлены в табл. 2.

Согласно представленным данным, на протяжении 2016–2018 гг., акции выбранных компаний наиболее коррелируют с индексом электроэнергетики, нежели с остальным рынком. При этом, акции компании ПАО «МРСК Северо-запада» имеют низкое значение корреляции в 2018 году с обоими индексами, что является самым низким показателем по выбранным компаниям за весь период анализа. Факт большей взаимозависимости акций с индексом электроэнергетики, в сравнении с индексом Мосбиржи, подтверждают и данные коэффициента ковариации. Данный показатель в большинстве случаев выше, либо равен коэффициенту ковариации с индексом Мосбиржи. Стандартное отклонение, представленное в таблице выше, рассчитано на основе двадцатидневных доходностей ценных бумаг. Приведенные показатели достаточно консервативны относительно рынка в целом и статистический риск данных ценных бумаг в рамках двадцатидневных доходностей можно назвать невысоким.

Показатели риска акций региональных сетевых компаний за 2016–2018 гг.

Показатель	MRKU			MRKZ			MRKY			MRKS			MRKP		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Стандартное отклонение	0,09	0,08	0,07	0,12	0,11	0,09	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	0,12	0,14	0,13	0,07
Показатели относительно индекса электроэнергетики (МОЕХЕУ)															
Ковариация	0,003	0,002	0,001	0,003	0,004	0,000	0,003	0,002	0,001	0,002	0,006	0,001	0,004	0,003	0,001
Корреляция	0,666	0,554	0,480	0,487	0,679	0,103	0,581	0,366	0,346	0,359	0,569	0,396	0,549	0,470	0,427
β -коэффициент	0,71	-2,58	0,92	0,95	1,08	-0,55	0,62	-1,43	0,59	0,66	-3,65	0,98	1,25	-10,66	0,94
Показатели относительно рыночного бенчмарка (индекс Мосбиржи)															
Ковариация	0,001	0,001	0,001	0,002	0,002	0,001	0,001	0,002	0,002	0,002	0,003	0,001	0,002	0,001	0,001
Корреляция	0,376	0,441	0,507	0,435	0,499	0,222	0,346	0,480	0,433	0,552	0,447	0,226	0,397	0,222	0,328
β -коэффициент	2,66	-3,21	-1,26	3,58	1,35	0,75	2,35	-1,78	-0,81	2,50	-4,56	-1,34	4,71	-13,30	-1,29

Наиболее доходным периодом для акций всех компаний был 2016 г., в течении которого и произошел существенный рост акций электроэнергетических компаний (в том числе сетевых). Отметим, что до 2016 г., акции данных компаний долгое время вели себя хуже рынка в целом, хотя среди них и были впечатляющие истории роста [2]. За данный период акции выбранных компаний выросли в среднем на 90,8 %. Однако, наибольший рост не только в 2016 г., но и в 2017 г. продемонстрировали акции компании ПАО «МРСК Центра и Поволжья», в 2018 г. выросли только акции ПАО «МРСК Северо-запад».

Анализируя эффективность инвестиций в акции региональных сетевых компаний, можно сделать вывод, что в течение анализируемого периода, вложения в данные акции принесли инвесторам достаточный уровень доходности. Отметим, что котировки акций всех компаний в течении периода выросли, даже после коррекции в 2018 г., котировки были выше, чем на начало 2016 г. Наиболее прибыльными с точки зрения дивидендной доходности на протяжении анализируемого периода были вложения в акции ПАО «МРСК Центра и Поволжья», а также ПАО «МРСК Урала».

Российская отрасль электроэнергетики продолжает развиваться: растет потребление электроэнергии, происходит постепенное увеличение и обновление установленной мощности генерирующих компаний, а также повышение их рентабельности. Так, например, в Новосибирской области будет создаваться кластер цифровых предприятий, в которых заинтересованы сетевые компании, в том числе ПАО «МРСК Сибири», которое проявляет интерес к изделиям и техническим решениям новосибирских разработчиков и промышленников [6]. Все это способствует и развитию рынка ценных бумаг исследуемых компаний. Сами сетевые региональные электроэнергетические компании давно находятся в поле зрения квалифицированных инвесторов и являются перспективным объектом инвестиций для неквалифицированных инвесторов.

Библиографический список

1. *Бейсенов К.С.* Проблемы и перспективы развития электроэнергетики в современных условиях // Молодой ученый. 2017. №20. С. 235–237.
2. *Бессонова А.* Как изменилась стоимость акций электроэнергетических компаний в 2015 году. URL: <https://dp.ru>.
3. *Карпов К.* Как устроен рынок электроэнергии в России. URL: <https://bcs-express.ru>.

4. *Мазина М.* Инвесторам включили свет. Почему взлетели акции энергетических компаний. URL: <https://quote.rbc.ru>.

5. *Татьянников В. А.* Рамки неопределенности российского фондового рынка начинают сужаться // Рынок ценных бумаг. 2002. №4. С. 58–61.

6. *Шастаков М.* Травников подписал соглашение о развитии «цифровой энергетики» в регионе. URL: <https://nsk.rbc.ru>.

М. В. Чудиновских, Ю. В. Ешану

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Возможности использования краудфандинга для реализации социальных и благотворительных проектов

Статья посвящена перспективам использования краудфандинговых платформ для финансирования социальных и благотворительных проектов. Авторами дана оценка проектов, реализованных с помощью платформы «Планета», представлен анализ положений Федерального закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который вступает в силу с 2020 г.

Ключевые слова: краудфандинг; краудинвестинг; социальный проект; благотворительность; инвестиционная площадка.

Краудфандинг в России – новый инструмент для привлечения инвестиций в проект любого характера – от социально значимых и благотворительных проектов до инновационных стартапов. С 2020 г. вступает в силу закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». Термин «краудфандинг» не имеет единственного определения уже только по причине того, что в его трактовке могут быть указаны общие признаки, объединяющие все семейство крауд-технологий в одну категорию, и в то же время краудфандинг является одним из видов того самого семейства. Возможно удобнее будет обозначить категорию как краудсорсинг, который обобщает в себе привлечение не только финансовых, но и человеческих ресурсов для реализации определенного проекта в условиях краудэкономики [4]. Краудфандинг — технология коллективного финансирования, в рамках которой сбор средств для реализации того или иного проекта происходит за счет привлечения широкого круга добровольных вкладчиков и осуществляется с помощью сети Интернет на специализированных интернет-ресурсах — краудфандинговых платформах [3]. Основными видами краудфандинга являются непосредственно сам краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудфандинг – коллективное финансирование проектов социального или творческого характера, по завершении реализации которого вкладчик получает либо благодарность, либо результат данного проекта через крауд-платформу [3]. Краудинвестинг – коллективное инвестирование бизнеса, старт-апов с помощью различных финансовых инструментов. В качестве вознаграждения инвесторы получают часть собственности, акции компании или другие активы предприятия [3]. Краудлендинг – онлайн-кредитование бизнеса физическими лицами через краудлендинговую площадку. По итогу инвестору возвращается как сама сумма долга, так и проценты по ней [3].

Ключевые особенности и отличия каждого вида краудфандинга представлены в таблице.

Сравнение видов краудфандинга [2]

Критерий	Краудфандинг	Краудинвестинг	Краудлендинг
Тип проекта	Творческие, социального характера	Старт-апы, бизнес-проекты (долгосрочное инвестирование)	Бизнес-проекты, покрытие текущих расходов организации (краткосрочное инвестирование)
Требуемые ресурсы	Денежные средства		
Используемые инструменты для финансирования проекта	Перевод определенного объема денежных средств без возврата данной суммы	Заем, продажа доли компании, эмиссия ценных бумаг, утилитарные цифровые права	Заем
Инвесторы	Физические лица, юридические лица		
Субъекты, привлекающие инвестиции	Некоммерческие организации, творческие и социальные объединения, малый, средний бизнес	Малый, средний, крупный бизнес	Малый, средний, крупный бизнес
Вознаграждение инвесторов	Результат проекта, сувенирная продукция, благодарность	Доля в капитале, дивиденды от акций, купонный доход от облигаций.	Возврат инвестированной суммы с начисленными процентами

Принцип работы краудфандинга распространяется на все виды данной категории: лицо, которому нужны средства на реализацию

своего проекта, регистрируется на соответствующей площадке, предоставляет всю требуемую площадкой информацию, проходит соответствующие проверки, заполняет свой профиль на сайте, четко описывает свой проект и ждет инвесторов, готовых вложиться в проект. Между инвестором и предпринимателем заключается в электронном виде договор, который оговаривает права и обязанности двух сторон, фиксирует сумму, вложенную инвестором, сроки исполнения, риски и вознаграждение инвестора. Также закрепляются договором взаимоотношения платформы отдельно с инвесторами и стороной, привлекающей инвестиции [4].

Формирование закона по регулированию краудфандинга в целом проходило достаточно длительное время. В итоге в 2019 г. приняли закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который регулирует в основном так называемый «коммерческий» краудфандинг, при котором результатом инвестирования будет денежное вознаграждение. Краудфандинг, направленный на реализацию социальных и благотворительных проектов, не нашел своего отражения в данном законе, однако, может использовать некоторые аспекты закона с целью регулирования деятельности самой краудфандинговой платформы, прав и обязанностей стороны, привлекающей инвестиции и защиты интересов инвесторов.

Так, существуют ограничения для инвестора в части суммы, которую он способен проинвестировать в проекты за 1 год в размере 600 тыс. р. Сама сумма снизилась с 1,4 млн р. до уровня, на котором регулируют краудфандинг иностранные государства (например, США, Канада) [1]. Такое изменение верно с точки зрения обеспечения защиты инвесторов от принятия неверного решения при инвестировании.

На лиц, привлекающих инвестиции, также распространяются ограничения – в год можно привлечь максимально 1 млрд р. Сумма больше подходит для коммерческих проектов, чем для социальных и благотворительных, поэтому было бы целесообразно внести ограничения для такого рода проектов.

Важно отметить, что закон полностью регламентирует деятельность инвестиционных площадок от уставного капитала до правил площадки. Уставный капитал площадки составляет не менее 5 млн р. Платформа должна вести реестр заключенных договоров по проектам, а также раскрывать информацию по своей деятельности. По всем площадкам Центральный банк Российской Федерации ведет соответствующий реестр [2].

Насколько значим краудфандинг для социальных и благотворительных проектов? В настоящее время существует достаточно большое количество источников финансирования социальных и благотворительных проектов [5]:

- бюджетные средства;
- гранты специализированных агентств и фондов;
- финансовая поддержка местных коммерческих организаций и предприятий;
- беспроцентные займы от различных фондов;
- целевой капитал;
- краудфандинг.

России существуют две специализированные крупные краудфандинговые платформы – Planeta.ru и Boomstarter, где финансируются социальные и благотворительные проекты. Так, только на Planeta.ru в части благотворительных проектов реализовались 885 организаций. На текущее время общее количество проектов с 2012 г. по ноябрь 2019 г. составило 2093, 91 % из которых оказались успешными (1920 проектов). Динамика проектов, представлена на рис. 1.

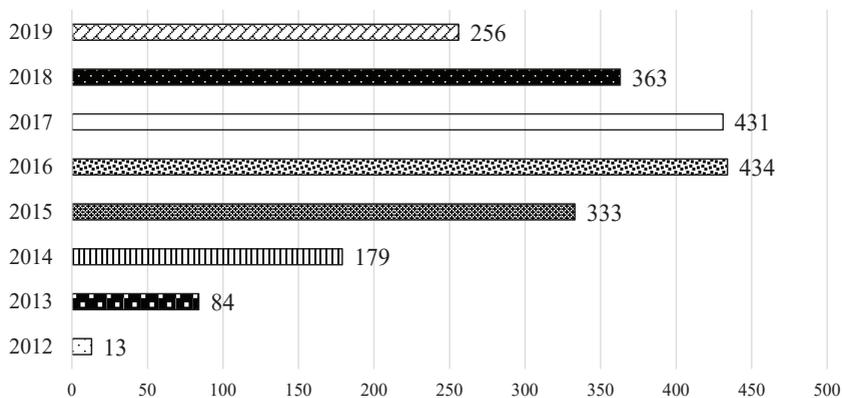


Рис. 1. Изменение количества благотворительных проектов¹

Инвесторы вкладывают свои денежные средства, опираясь на свои интересы и желания принять участие в том или ином проекте. Финансирование проектов распределяется достаточно пропорционально (рис. 2). Инвесторов больше интересуют общественно-направленные

¹ Составлено по данным отчетности краудфандинговой платформы «Планета».

проекты и проекты, связанные с музыкой. Краудфандингом активно пользуются многие российские музыканты в качестве совместного производства альбома с поклонниками, и такие проекты чаще всего находят успех.

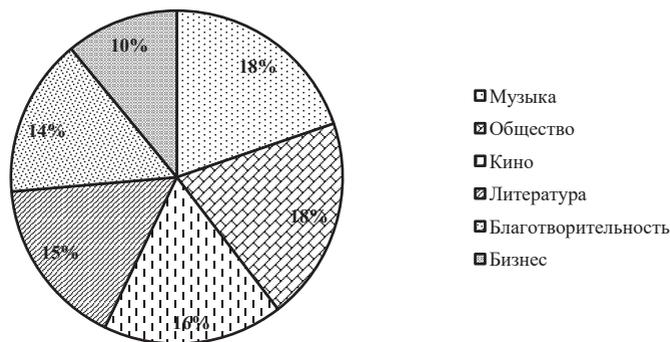


Рис. 2. Категории проектов краудфандинга¹

Благотворительность также активно реализуется на краудфандинговых площадках – Planeta.ru выделила специальный проект благотворительности «Планета добрых людей», которая открыта для некоммерческих и благотворительных организаций. Особенность данного проекта заключается в целевой направленности проектов и особыми требованиями к самим проектам.

Одним из успешных социальных крауд-проектов в сфере музыки является сбор средств на выпуск нового альбома группы «Алиса». За 8 месяцев группа набрала 17,4 млн р., тем самым побив рекорд всех проектов на площадке. Вознаграждением является CD-диск и виниловая пластинка альбома, доступная только людям, вложившим свои деньги в проект, а также иные вознаграждения в виде футболок и иных продуктов.

Еще одним успешным социальным проектом является серия крауд-сборов социального предпринимателя Гузель Санжаповой для устройства производства крем-меда с ягодами «Cocco bello» в деревне Малый Турыш Свердловской области. Проект несет больше социальный характер, поскольку за счет установления производства там, Гузель смогла обеспечить работой пожилых людей деревни, а также

¹ Составлено по данным отчетности краудфандинговой платформы «Планета».

улучшить инфраструктуру в деревне. На текущий момент времени действует крауд-проект «3 333 доски для общественного центра в Турыше», который является продолжением прошлого успешного проекта «Клуб для работы и жизни в Малом Турыше». Цель проекта — купить материалы для постройки общественного центра деревни — пространства, в котором жители Малого Турыша могут работать, принимать туристов, проводить культурно-досуговую деятельность, а также получать услуги, недоступные сельскому жителю. Проект был запущен в июне 2019 г. и на сегодняшний день превысил плановую сумму сбора 700 тыс. р. практически в 3 раза – 2,04 млн р.

Таким образом, краудфандинг для социальных и благотворительных проектов является более организованным и эффективным способом привлечения денежных средств, поскольку виден сам проект, имеется понимание, кто управляет данным проектом, а также есть результат проведенной крауд-кампании. В дальнейшем можно использовать краудфандинг для проектов, касающихся улучшения инфраструктуры того или иного поселения, постройки значимых для жителей социальных объектов и др. проекты, направленные на улучшение социального положения населения. На сегодняшний день развитие краудфандинга не должно останавливаться, поскольку такой способ финансирования еще не стал привычным инструментом для россиян, а также пока что недостаточно отлажен правовой механизм деятельности некоммерческого краудфандинга.

Библиографический список

1. *Ешану Ю. В.* Правовые подходы к регулированию краудфандинга в России и зарубежных странах // Россия – Азия – Африка – Латинская Америка: экономика взаимного доверия: материалы X Евразийского форума молодежи: в 3 т. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. Т. 3. С. 73–75.
2. *Ешану Ю. В., Чудиновских М. В.* Краудфандинг: перспективы законодательного регулирования // Финансовая экономика: актуальные вопросы развития: сб. тр. Междунар. студ. науч. конф. (Хабаровск, 15 ноября 2018 г.) / науч. ред.: С. Н. Солдаткина, О. И. Тишутинной. Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2018.
3. *Кузнецов В. А.* Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 65–73.
4. *Марамыгин М. С.* Краудэкономика: новая реальность, новые финансовые инструменты // Бизнес, менеджмент и право. 2017. № 3-4. С. 39–40.
5. *Меценатство и благотворительность: учеб. пособие / О. А. Кожевников и др.* Саратов: Вузовское образование, 2017.

Е. Г. Шеина, О. С. Твердохлебова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансирование социально ориентированных проектов с участием государства

В современных реалиях одной из мировых тенденций выступает рост интереса к культурно-познавательному и экотуризму. Статья посвящена разработке национального социально ориентированного проекта в сфере образования и экотуризма. Реализация предлагаемого проекта позволит школьникам непосредственно познакомиться с культурным наследием их региона. На примере Свердловской области авторами предложен финансовый механизм реализации проекта, основанный на софинансировании за счет средств федерального и регионального бюджетов.

Ключевые слова: инвестиции; проектное финансирование; социально ориентированный проект; образование; инновационный потенциал; государственные инвестиции; оценка эффективности; инвестиционный проект.

Финансирование социально ориентированных инвестиционных проектов является стратегическим направлением роста экономики страны в целом, а также показателем устойчивого развития ее отдельных регионов. Социальное инвестирование позволяет создать комплексную инфраструктуру, обеспечивающую достойную жизнь населения страны в области здравоохранения, воспитания, образования, спорта, культуры и отдыха. Необходимость финансовой и правовой поддержки со стороны государства социально ориентированных инвестиционных проектов, реализуемых малыми и средними предприятиями, является одним из ключевых факторов экономического роста Российской Федерации.

Несмотря на нестабильную ситуацию в экономике России и сокращение значительной части расходов бюджета на социально значимые направления, стратегически важным на уровне государства должно оставаться финансирование не только инвестиционных проектов, способных принести прибыль в краткосрочной перспективе или же направленных на реализацию природного ресурсного потенциала страны, но также и проектов, связанных с социальными аспектами жизни и воспитания населения. Ведь именно от уровня духовного и культурного развития подрастающего поколения зависит будущий человеческий ресурсный потенциал нашей страны.

Переход на инновационную экономику не возможен без формирования с детства инновационного мышления нации, которое в свою

очередь должно характеризоваться широким кругозором, развитым интеллектом, инициативностью и творческим подходом к решению задач. В стремлении построить современное и высоко технологичное общество, важными атрибутами инновационных процессов должны являться развитие образования и культуры. И как следствие, финансово-инвестиционный механизм государства должен быть направлен на данные направления.

Проблема более близкого знакомства людей, и особенно детей, с культурным наследием их Родины весьма актуальна на сегодняшний день. Уже был внедрен ряд национальных проектов, связанных как с образованием, так и с культурой.

Российская культура, на данный момент, находится не в самом лучшем положении [4]. Иначе говоря, на данный момент одной из наиболее важных задач государственной культурной политики РФ является приобщение населения к ценностям культуры, воспитания у детей и подростков чувства патриотизма и активной гражданской позиции [5]. Цель нынешнего поколения является не только сохранение полученных ценностей, но и их творческое использование для создания новых [6].

Не поддается сомнению то, что культурное наследие имеет огромное влияние на формирования системы ценностей человека. При этом историческое культурное наследие может реализовать воспитательную функцию только при условии внедрения социально-культурной среды в образовательный процесс [7]. Популяризация национального культурного наследия среди учащихся происходит на уроках литературы, истории, рисования и музыки; но особенно важную, практическую роль играют непосредственно посещения учреждений культуры, или экскурсии [2]. Школьники, находясь на экскурсиях, словно забывают об основной учебной деятельности. Экскурсовод становится для них проводником в другой, особенный мир [3]. Это позволяет информации закрепиться в памяти на большой срок – ведь экскурсия является приключением, которое гораздо интереснее, чем урок.

Целью предлагаемого авторами социально ориентированного проекта «Повышение уровня знаний детей школьного возраста о культурном наследии России» является внедрение в школьную образовательную программу обязательных ежегодных экскурсий к памятникам культуры России с целью повышения уровня знаний школьников о культурном наследии своей области. Это имеет большое значение в формировании личностных ценностей, развитии патриотизма

и гордости за уникальную природу своей страны и культурное созидание предков [8].

После посещения экскурсии ученики обязаны написать сочинения о своих впечатлениях. Те, кто на экскурсии по каким-то причинам не присутствовал, от данной обязанности не освобождается, более того, отсутствующим придется написать тест на проверку их знаний о культурном наследии региона, составленный куратором, сопровождавшим учеников на экскурсию.

Россия обладает богатым культурным наследием, имеющим уникальное значение для всей страны. В 2016 г. по богатству культурного потенциала наша страна занимала 10-е место в мире [1]. Однако культурное наследие всегда вписано в какое-то конкретное место. Поэтому сначала важно ознакомиться с наследием региона, а уже потом переходить на изучение объектов культуры национального уровня.

Учитывая вышеизложенное, мы предлагаем рассмотреть внедрение данного социально ориентированного проекта на примере Свердловской области. Государственное участие в финансировании инвестиционных проектов осуществляется в пределах государственных бюджетных средств на инвестиционные цели и в рамках федеральных инвестиционных программ. Федеральные инвестиционные программы являются эффективным инструментом государственного воздействия на инвестиционную деятельность всей страны и финансируются Правительством РФ за счет средств федерального муниципального либо регионального бюджетов.

Порядок финансирования инвестиционных проектов за счет средств федерального бюджета определяется Правительством Российской Федерации, а порядок финансирования инвестиционных проектов за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации - органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации.

Государственные инвестиции для реализации авторского национального социально-ориентированного проекта будут выглядеть следующим образом – 45 % от общего объема средств финансирует федеральный бюджет и 55 % региональный.

Первым этапом реализации проекта будет выбор познавательных, интересных и безопасных экскурсий для изучения культурного наследия региона. Данную задачу необходимо будет выполнить органам местного самоуправления, и предоставить составленным список в учебные заведения, находящиеся под их юрисдикцией. Далее

приведем список экскурсий, а также их стоимость для группы из тридцати одного человека (тридцать детей и куратор – учитель истории или литературы) (табл. 1).

Таблица 1

Стоимость экскурсий к памятникам культуры Свердловской области

Название экскурсии	Цена, р.
1. Экскурсия по городу Екатеринбург, с посещением Храма-на-Крови и Ганиной Ямы	11 200
2. Экскурсия по городу Нижний Тагил, посещение завода-музея «Истории черной металлургии» и музейного комплекса «НПК Уралвагонзавод»	44 350
3. Экскурсия по городу Сысерть, посещение музея Бажова и фарфорового завода	34 100
4. Экскурсия в город Верхотурье, самый старый город области, посещение пяти храмов и святого источника	54 250
5. Экскурсия в город Невьянск, посещение наклонной башни Демидовых, мастер-класс по лепке из глины	51 150
6. Экскурсия в Чертово Городище	19 800
7. Экскурсия в природный парк «Оленьи ручьи»	34 100
8. Экскурсия в город Реж, посещение музея «Самоцветная полоса Урала», карьера Липовский	44 950
9. Экскурсия в картинную галерею Екатеринбургский музейный центр народного творчества «Гамаюн»	600
10. Экскурсия в Ельцин-центр в городе Екатеринбурге	3 250
11. Экскурсия в городе Екатеринбурге, посещение внутренних помещений усадьбы Расторгуевых	10 540
<i>Итого</i>	308 290

Итого средняя цена для одного класса: $308\,290/11 = 28\,026,36$ р.

Теперь рассчитаем необходимый объем инвестиций для одной школы. Обычно в школах 4 параллельных класса, поэтому стоимость экскурсий для одной параллели: $28\,026,36 \times 4 = 112\,105,44$ р.

Стоит учитывать, что по условиям проекта, государство оплачивает 100 % стоимости экскурсии только за первый год обучения, все последующие оплачиваются в соотношении 25 % государственных средств на 75 % собственных средств учеников. Поэтому расчет государственных инвестиций в одну школу выглядит так: $112\,105,44 \times (1 + 0,25 \times 10) = 392\,369,04$ р.

В Свердловской области фигурирует 693 средние общеобразовательные школы. Таким образом, рассчитаем итоговые государственные инвестиции в данный проект: $392\,369,04 * 693 = 271\,911\,745$ р.

На основании этих данных рассмотрим структуру государственных инвестиций на прогнозный период в три года (табл. 2).

Таблица 2

**Финансовое обеспечение реализации проекта на 2019–2021 гг.
(прогнозные значения)**

Источник финансирования	Объем финансового обеспечения по годам, тыс. р.		
	2019	2020	2021
Итого по проекту	283 603,95	294 380,9	306 156,136
Федеральный бюджет	127 621,778	132 471,405	137 770,261
Бюджет Свердловской области	155 982,173	161 909,495	168 385,875

Так как инфляция на российском рынке ежегодно растет, то и цены, соответственно, увеличиваются. Именно поэтому мы учли в своих расчетах прогнозируемый уровень инфляции в качестве дисконта. По мнению Министерства экономического развития РФ, инфляция составит 4,3 % в 2019; 3,8 % в 2020 и 4 % в 2021 г.

Мы предлагаем следующие критерии эффективности проекта:

- 1) уровень посещаемости школьниками обязательных экскурсий. Нормативное значение 95 %;
- 2) увеличение числа обращений к цифровым ресурсам культуры. Прирост 15 % к базовому значению;
- 3) средняя оценка за сочинения, посвященные прошедшей экскурсии. Нормативное значение 100 % (5);
- 4) уровень посещаемости школьниками других экскурсий, связанных с культурным наследием. Прирост 5 % к базовому значению;
- 5) средняя оценка отсутствующих за тест по культурному наследию региона. Нормативное значение 90 % (5-).

Таким образом, несмотря на достаточно высокий уровень затрат, успешная реализация социально ориентированного проекта способна решить достаточно серьезную проблему, как низкая грамотность молодежи в отношении своего культурного наследия. Это положительно скажется на уровне туризма в Свердловской области, а также, в перспективе, побудит население осуществлять необходимые меры по защите, сохранению и реставрации памятников культуры в частном

порядке, так как новое поколение будет воспитанно в любви и уважении к своему культурному наследию.

По мере внедрения проекта в другие субъекты РФ, уровень затрат на защиту культурного наследия снизится по всей стране. Возросший же уровень туризма внутри страны снизит объем средств, направляемых на внешний туризм, за границу и позволит развивать национальный экотуризм за счет внедрения финансового механизма поддержки социально ориентированных проектов.

Библиографический список

1. *Александрова А. Ю., Аугина Е. В.* Туристский вектор в актуализации культурного наследия // Современные проблемы сервиса и туризма. 2016. Т. 10. № 2. С. 19–28.

2. *Бейсенов А. З., Мусаева Р. С.* Культурное наследие как важный аспект современного образования // Интеграция образования. 2015. Т. 19. № 1(78). С. 65–73.

3. *Бурлакова Г. В.* Экскурсия как средство внеурочной деятельности: единство формы и содержания // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. № 11. С. 51–55.

4. *Буторов С. А.* Современная культура России: мифы и реальность // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2015. № 6(68). С. 57–66.

5. *Гагач М. Г.* Современные направления социально-культурной работы с молодежью // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2015. № 5(67). С. 150–154.

6. *Гайманова Е. В.* Сохранение культурного наследия русского народа в современной России // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2017. № 2(76). С. 130–136.

7. *Зайцева Л. Ю., Блясова И. П.* Анализ педагогического содержания историко-культурного наследия региона в формировании личности // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2017. № 1(21). С. 76–81.

8. *Смирнова О. В.* Изучение природного и культурного наследия России на уроках географии: методические основы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № 1. С. 81–85.

Л. В. Юрьева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

М. С. Марфицына

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
г. Екатеринбург

Классификация рисков для совершенствования страхования деятельности металлургических предприятий

Рассматривается специфика металлургической отрасли. Приводится собственная классификация рисков, анализируются их виды. Определяются методы совершенствования страхования деятельности металлургических предприятий.

Ключевые слова: металлургическая промышленность; производственные риски; кадровые риски; финансовые риски; страхование.

Металлургическая промышленность является одной из важнейших отраслей мирового хозяйства. Металлургический комплекс – это сложная система связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса, которые включают в себя несколько этапов производства, впоследствии преобразующие сырье в готовую продукцию – черных и цветных металлов и их сплавов. Даже по предложенному определению, очевидно, что это слаженный механизм, нуждающийся в постоянном контроле всех процессов, и невыполнение этого регулирования может повлечь за собой тяжелые последствия такие, как банкротство предприятия.

Актуальность статьи заключается в рассмотрении классификации рисков, существующих в металлургической отрасли для выявления направлений их страхования деятельности металлургических предприятий. Гипотезой выступает тот факт, что экономически целесообразно управлять слаженным механизмом, который можно регулировать, минимизируя и устраняя риски, существующие в организации.

Понимаем, что данная отрасль из-за своих масштабов и специфики напрямую зависит от внешних факторов, от конъюнктуры мирового рынка, от санкций, вводимых конкурентами, от соглашений, принимаемых партнерами. Несомненно, конъюнктурный риск ежедневного отражается на всей деятельности предприятия, но управление внутренними рисками возможно и необходимо, благодаря им организация будет чувствовать себя увереннее даже в кризисные времена.

Первым этапом хотелось бы разобраться в специфике современной металлургической отрасли, а только после этого понять, какие риски

присущи данным особенностям. Предприятие представляет собой производственный комплекс, в которых первичное или вторичное сырье, проходя многие переделы, преобразуется в разнообразную металлопродукцию и поэтому первая особенность – это многопрофильность и цикличность технологического процесса, невозможность получения желаемого результата без прохождения необходимых для этого переделов. Metallургическое производство включает переработку сырья, поэтому данную деятельность можно назвать энергоемкой, ресурсоемкой и капиталоемкой. Следующая особенность заключается в воздействии на окружающую среду, при этом металлы, в отличие от нефтепродуктов, электроэнергии, можно использовать не однократно. И последний пункт определяется экономической оставляющей данной отрасли, а именно она зависит от конечного потребителя на внутреннем и внешнем рынке, что говорит о его ограниченности в производстве и нестабильности.

Существует множество классификаций производственных рисков так, например, по виду, по времени, по масштабам распространения, по субъектам рисков и так далее, но в данном исследовании предлагается разобрать производственный риск по сфере распространения.

Анализируя теоретический материал по данной проблематике, не один из предложенных классификаций рисков не показался достаточно объемным и полным. Все они содержат моменты, которые кажутся спорными и ошибочными, именно поэтому решение о формировании и создании своей классификации, которая бы содержала все основные риски присущие металлургической отрасли является наиболее очевидным решением. В таблице представлена эта классификация.

Изучая мнения исследователей, был сделан вывод о том, что, несомненно риски можно разделить на управляемые и неуправляемые, это идея и основная форма классификации, которая в последствии была доработана в статье, предложена А. Ю. Белозерским и Н. А. Дружининой в работе «Специфика управления рисками на металлургических предприятиях» [1].

Формируя, классификацию было выявлено, что самые опасные риски, на предприятии – это те, которые неподвластны организации, потому что они состоят из внешних факторов, могут значительно повлиять на работу всей компании не зависимо от того, насколько хорошо организация следит и контролирует управляемые риски. Второй пункт, на который хотелось бы обратить внимание – это факт взаимосвязанности рисков, эффект накопления, то есть неуправляемые риски могут быть следствием появления управляемых и наоборот.

Основная классификация рисков, присущих металлургической отрасли

Управляемые риски	Неуправляемые риски
1. Производственные риски. 2. Кадровые риски. 3. Операционные риски. 4. Имущественно-хозяйственные риски. 5. Финансовые риски. 6. Страховые риски	1. Политико-правовые риски. 2. Социально-демографические риски. 3. Природно-климатические риски. 4. Отраслевые риски

Как мы понимаем, риски можно разделить на внешние и внутренние, то есть те, которые появляются и влияют на предприятие извне, а другие образуются в самой организации. Но несмотря на то, что некоторые опасности спровоцированы внешними факторами, на них все-таки можно влиять и управлять, именно поэтому первоначальная классификация по уровню регулирования кажется более уместной и всеобъемлющей.

В таблице выделено шесть видов основных рисков, которыми можно управлять.

1. Производственный риск – это риск, связанный с производственным процессом, в процессе которого могут возникнуть непредвиденные обстоятельства.

1.1. Риски НИОКР (технические риски, инновационные риски), то есть это возможность неполучения желаемого результата и тем самым риск неверного выбора проекта, а также риск недостаточности ресурсной базы в технологическом оснащении и недостатке квалификации сотрудников.

1.2. Непосредственно производственные риски.

1.2.1. Снабженческий риск – это возможность появления потерь из-за не нахождения подходящих материалов, поставщиков сырья или готовой продукции, заключения с ними невыгодных договоров, несоблюдение плановых сроков по доходам и расходам, конфликтов интересов между участниками производственного процесса.

1.2.2. Стратегический риск — риск нарушения планов и сроков.

1.3. Транспортные риски — риски, связанные с транспортировкой, доставкой сырья, готовой продукции.

1.4. Риск брака – риск превышения уровня брака над запланированным.

2. Кадровые риски – в нее входит недостаточное или избыточное количество персонала, недостаточная квалификация, утрата человеческих ресурсов или абсентеизм персонала, то есть отсутствие на рабочем месте, не выполнение поставленной работы, а также использование персонала не по назначению.

3. Операционные риски – это риск, связанный с неадекватностью результатов, ошибками внутреннего процесса, действий системы и сотрудников, а также внешних событий, например, мошенничества, хакерских атак, невыполнение своих обязательств, коррупция.

3.1. Юридический риск – риск, возникающий при заключении сделок, подписании договоров, исполнении обязательств по ним.

3.2. Стратегический риск – появление опасностей вследствие несовместимости управленческих решений целям организации, действиям сотрудников, а также невозможность приспособиться к изменениям рынка.

3.3. Репутационный риск – риск потери деловой репутации.

4. Имущественно-хозяйственный риск – риски потери и порчи имущества из-за непредвиденных обстоятельств.

5. Финансовые риски – риски, связанные с потерями финансовых ресурсов.

5.1. Инфляционные риски – вероятность обесценения денежных активов, сокращения прибыли и доходов предприятия в связи с инфляционными процессами, происходящими в государстве.

5.2. Валютные риски – вероятность наличия курсовых потерь, недополучения дохода из-за изменений валютного курса.

5.3. Риски ликвидности (платежеспособности) – риск невозможность платить по своим счетам в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

5.4. Инвестиционные риски – риск невозможности привлечения необходимых денежных средств для развития, поддержания конкурентоспособности организации, а также потерь своего капитала в процессе инвестиционной деятельности.

5.5. Торговый риск связан с появлением убытков по причине задержки платежей, отказа от платежей на период транспортировки сырья, материалов, готовой продукции, недоставки товара, поставке брака покупателю.

5.6. Маркетинговые риски – риск снижения конкурентоспособности из-за снижения ценовой, ассортиментной политики, то есть это

случайное событие оказывающие влияние на восприятие продукта или бренда, которое способствует снижению его продаваемости.

5.7. Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность выпускаемой продукции и др.

6. Страховые риски – обстоятельства, грозящие нерентабельностью организации, который могут возникнуть в процессе проведения какого-либо события [2].

Следующим этапом хотелось бы обратить пристальное внимание на риски, которыми предприятие не может управлять, потому что они напрямую зависят от внешних факторов. Так, например, политико-правовой риск, как мы понимаем состоит из правового риска - это риск изменения законодательства или его нарушения, введение дополнительных налогов и сборов, риск потерь из-за различий в законодательствах разных стран, некорректного или спорно сформулированного составления правовой документации в Российской Федерации и странах партнерах, и политического риска – вероятности изменения законодательной базы, нормативно-регулирующих актов внутри страны, а также изменение политического строя, реформы в странах, которые могут значительно сказаться на прибыльности производства.

Вторым по списку в таблице идет социально-демографический риск – риски касающиеся мобильности населения, уровня образования, состояния здоровья, а также старения населения, общего уровня доходов, структурных изменений, происходящих в семье.

Природно-климатический риск – риск возникновения непредвиденных природных катаклизмов, или иных природных факторов, которые могут затруднить поставку, добычу сырья и материалов, а также работы предприятия в целом.

Отраслевые риски – это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями [3].

Несмотря на существование огромного количество рисков, которые несомненно появляются на предприятии, производство должно научиться ими управлять, не бояться взаимодействовать с ними, а для этого необходимо к каждому виду рисков найти свою стратегию. Заметим, что все виды опасностей, рассмотренных ранее, говорят только о возможности, вероятности наступления определенных

событий, причем эти события не могут быть только плохими, или только хорошими. Организация должна сама понять, как реагировать на тот или иной риск, применить нужную стратегию. С зависимости от ситуации, стратегии могут быть различными, подходить именно тому моменту времени, тем условиям рынка.

Выделяются три основных стратегии управления риском: уклонение, избежание, удержание.

Первая стратегия – это уклонение, недопущения возникновения опасностей, избегание определенных действий, которые могут привести к опасным ситуациям. Например, к ним относится, отказ от некачественного оборудования, сырья и материалов, что приведет к эффективной работе комплекса без дополнительных затрат. Качественное сырье, приведет к созданию первосортной готовой продукции, которую можно будет реализовать по более высокой цене, наладив при этом поставки в страны, нуждающиеся в нем.

Избежание риска – это один из консервативных способов нейтрализации рисков, подразумевающий отказ от действий, которые могут повлечь существенный риск. К примеру, отказ от проекта с неопределенным спросом или уровнем результатов, продажа рискового актива или уход с рынка. Данный метод ограничен в применении, поскольку приводит к отказу от определенной деятельности, а, следовательно, к потере выгоды, связанной с ней.

Следующая стратегия – это удержание риска, заключающееся в принятии риска, локализации, лимитировании риска и самостраховании. Она включает осознание существования рисков, но при этом понимание возможности их минимизации, для этого применяются такой метод, как передача на третье лицо. Например, распределение стадий производства на нескольких заводах, которые сами распределяют свои расходы, находят своих поставщиков, а головной офис занимается лишь формальным управлением и мониторингом.

К методам принятия риска относятся лимитирование, локализация и самострахование. Лимитирование подразумевает создание системы ограничений, соблюдение которых будет уменьшать степень риска. Ограничения подразделяются по срокам, по структуре, по уровню отдачи и др. Методы локализации риска используются в случаях, когда есть возможность четко идентифицировать риск и источник его возникновения. Выделив наиболее опасные этапы деятельности в обособленные структурные подразделения, можно сделать их более контролируемыми и снизить уровень риска. К методам локализации риска

относятся создание венчурных предприятий, специальных структурных подразделений с обособленным балансом, заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

В основе самострахования лежит процесс резервирования. Резервирование средств как способ управления риском основан на формировании специальных фондов за счет собственных средств организации для покрытия возникающих убытков. Самострахование применяется в том случае, когда имеется экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами управления риском, либо, когда другие методы не позволяют обеспечить снижение риска до приемлемого уровня. К преимуществам самострахования можно отнести экономию на страховых премиях, получение дополнительного дохода при отказе от страхования за счет инвестирования сохраненных средств. К недостаткам можно отнести дополнительные организационные затраты, недооценку уровня возможного риска и воздействие инфляции на резервный фонд.

Можно сделать вывод о том, что риск существует на всех этапах производственного процесса, но их наличие не говорит о существовании непрекращающейся опасности, а лишь показывает необходимость взаимодействия с ними. Управление рисками возможно при принятии правильных стратегий, способных направлять организацию на путь прибыльности, высокой рентабельности и окупаемости продукции.

Библиографический список

1. *Белозерский А.Ю., Дружинина Н.А.* Специфика управления рисками на металлургических предприятиях // Транспортное дело России. 2010. №4. С. 46–47.
2. *Аббясова Д.Р., Шабалина У.М.* Классификация и методы управления рисками производственной сферы предприятия // Фундаментальные исследования. 2016. №10-2. С. 368–374.
3. *Марфицына М.С., Юрьева Л.В.* Риск-менеджмент как катализатор экономического роста России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 1, №9. С. 10–19.

Содержание

Бозров В. Р. Регулирование региональных финансово-инвестиционных процессов в условиях инновационной активности	3
Бойтуш О. А. Андеррайтинг в добровольном медицинском страховании.....	9
Болдырева Н. Б., Решетникова Л. Г. Гарантированный пенсионный план в контексте социально ориентированного инвестирования: есть ли будущее?	12
Бралгина Е. Д., Пионткевич Н. С. Социальные аспекты формирования финансовой политики организации	18
Выборов А. А. Инвестиционный налоговый кредит как инструмент инновационного развития.....	23
Вылкова Е. С., Викторова Н. Г., Покровская Н. В. Цифровизация учетно-регистрационных процедур как условие инновационного развития Российской Федерации	30
Дворядкина Е. Б., Гусейнли К. М., Собянин А. А. Контроллинг — необходимый атрибут в процессе оценки финансовой безопасности организации.....	35
Девятова Т. Ю., Наумова Р. Э. Совершенствование качества информации об арендных операциях, формируемой в бухгалтерском учете субъектов хозяйствования	42
Долганова Ю. С. Социальные расходы бюджета как инвестиции в человеческий капитал.....	46
Дудина О. И., Аникина Ю. Е. Проблемы имущественного неравенства населения.....	51
Духхани А. Современные инновационные механизмы в бюджетном процессе.....	56
Зеленкова Р. А. Вопросы классификации доходов и расходов микрофинансовых организаций для целей налогообложения прибыли.....	61
Измоденова Л. О. Особенности упрощенного бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса	67
Ильяшенко В. В. Финансовая и денежно-кредитная политика в условиях инновационного развития российской экономики	73

Кармазин Д. А. Финансовое моделирование как инструмент повышения инвестиционной привлекательности проекта.....	78
Кожевников О. А. Социальное государство в решениях Конституционного суда РФ.....	84
Кокоулин С. Е., Марамыгин М. С. История регулирующей деятельности Банка России	91
Комбаров М. А., Курдюмов А. В. Причины и последствия низкой покупательной способности советского и постсоветского рубля	95
Котова О. В., Суфиярова М. Д. Ипотечное кредитование как социально ориентированный банковский продукт.....	102
Куваева Ю. В. Феномен краудфандинга как социальная технология коллективного финансирования.....	107
Марамыгин М. С., Елизаров А. А. Риски кибербезопасности банка и мошенничество при проведении клиентских операций	112
Мартынова К. В. Нормальное распределение социально ориентированных инвестиций в экономике	117
Микрюков А. В. Банковский продукт как индикатор социальной ответственности российских банков	122
Милованов Е. А., Муравлева Н. В. Финансово-инвестиционные процессы как атрибут инновационного развития.....	134
Мирошниченко О. С. Доходы, занятость и ипотечная задолженность населения в системе духовного обновления	139
Мокина Н. С. Особенности применения специального налогового режима в виде налога на профессиональный доход.....	145
Поведишников С. В. Социальная отчетность организации как инструмент устойчивого развития сообщества	151
Попов А. Ю. Повышение квалификации работника: вопросы учета, налогообложения и экономической безопасности организации	157
Прокофьева Е. Н. Розничное кредитование как механизм расширения платежеспособного спроса населения и неотъемлемый элемент развития потребительского рынка и реального сектора экономики	163
Сергиенко А. Н., Кирпичикова Е. Е. Совершенствование бухгалтерского учета и аудита в контексте социально ориентированного инвестирования.....	167
Смородина Е. А. Социально ориентированное инвестирование: оценка эффективности региональных льгот по налогу на имущество	172

Стрельников Е. В. Прогнозирование социально ориентированных инвестиционных потоков в экономике	181
Татьянников В. А., Ильиных Н. И. Риски и инвестиционная привлекательность акций сетевых региональных электроэнергетических компаний	185
Чудиновских М. В., Ешану Ю. В. Возможности использования краудфандинга для реализации социальных и благотворительных проектов	190
Шейна Е. Г., Твердохлебова О. С. Финансирование социально ориентированных проектов с участием государства	196
Юрьева Л. В., Марфицына М. С. Классификация рисков для совершенствования страхования деятельности металлургических предприятий.....	202

Научное издание

**Финансовые и правовые аспекты
социально ориентированного инвестирования**

Материалы
III Всероссийской научно-практической конференции

Печатается в авторской редакции
и без издательской корректуры

Компьютерная верстка
Н. В. Троицкой

Поз. 3. Подписано в печать 18.02.2020.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 10,7. Усл. печ. л. 12,6. Печ. л. 13,5. Заказ 68. Тираж 14 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

