

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Материалы
V Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 18 ноября 2021 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
V Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 18 ноября 2021 г.)

Екатеринбург
2022

УДК 330.322.3
ББК 65.261.52
Ф59

Ответственный редактор
кандидат юридических наук
М. А. Задорина

Ф59 **Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования** [Текст] : материалы V Всероссийской научно-практической конференции (Екатеринбург, 18 ноября 2021 г.) / [ответственный редактор М. А. Задорина] ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. — Екатеринбург : УрГЭУ, 2022. — 233 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 сфер, соискателей ученых степеней, магистрантов.

УДК 330.322.3
ББК 65.261.52

© Авторы, указанные в содержании, 2022
© Уральский государственный
экономический университет, 2022

Уважаемые коллеги!

18 ноября 2021 г. в Уральском государственном экономическом университете состоялась V Всероссийская научно-практическая конференция «Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования». В текущем году фокус внимания участников научного мероприятия был сосредоточен на двух вопросах:

- 1) финансы и экономика в контексте современных социально ориентированных задач развития Российской Федерации и ее субъектов;
- 2) государственное и муниципальное управление и право в системе обеспечения социально-экономического развития России.

Как известно, в век развития цифровых технологий возможности взаимодействия граждан, бизнес-сообщества и органов власти постоянно расширяются. Появляются и новые инструменты привлечения финансирования для развития социальной сферы. Особую популярность приобретают ESG-инвестиции (environmental, social, governance), позволяющие не только получить доход, но и внести свой вклад в развитие общества. В то же время перед государством стоит задача обеспечить максимальную прозрачность и безопасность инвестиционной деятельности, создать предпосылки для развития инвестиционного климата в нашей стране. В связи с этим вопросы управления и правового обеспечения инвестиционной деятельности приобретают особую актуальность.

Говоря о социально-экономическом развитии, нельзя обойти стороной вопросы, связанные с деятельностью социально ориентированных некоммерческих организаций, деятельностью органов власти по стратегическому планированию, оказанию социальной поддержки семьям с детьми и иным социально незащищенным категориям граждан, инвестированием в человеческий капитал. В связи с этим на конференции активно обсуждались проблемы образования, здравоохранения, занятости, сохранения культурного наследия, экологии, туризма, сельского хозяйства и др.

Таким образом, практически все публикации в той или иной мере затрагивают финансовые и правовые аспекты инвестирования. При этом обращено внимание и на ряд смежных проблем.

*Научный редактор
кандидат юридических наук
Мария Андреевна Задорина*

Финансы и экономика

в контексте современных социально ориентированных задач развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации

Н. А. Бранд

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Становление ответственного банкинга в России: опыт системно значимых банков

Рассмотрена деятельность системно значимых банков в сфере развития «зеленой» экономики в РФ. Выявлено, что банки активно предпринимают меры в области финансирования «зеленых» проектов, разрабатывают политику в соответствии с ESG, поддерживают и участвуют в экологических инициативах и следуют принципам «зеленого» офиса.

Ключевые слова: системно значимые банки; «зеленая» экономика; Российская Федерация.

Благодаря положению банка как посредника в процессе распределения и формирования финансовых потоков, его деятельность способна оказать содействие развитию и финансированию «зеленой» экономики [4]. В Российской Федерации (далее — РФ), на сегодняшний день, предпринимаются меры по внедрению нормативно-правовой и регулирующей базы, способствующей развитию устойчивого финансирования. Так, Центральный банк РФ с 2019 г. начал работу по принятию регулирующих положений в области «зеленого» финансирования. Было запланировано, что Банк России в 2021 г. разработает национальные правила и стандарты для верификации «зеленых» финансовых инструментов¹. Также Центральный банк России в рамках макропруденциальной политики разработал стандарты эмиссии «зеленых» и социальных облигаций, которые отражены в новой редакции

¹ *Национальные* стандарты зеленого финансирования могут появиться в России // Официальный сайт Банка России. URL: <https://cbr.ru/eng/press/event/?id=3932> (дата обращения: 03.11.2021).

стандартов эмиссии ценных бумаг, вступившей в силу 11 мая 2020 г.¹ Данные стандарты предполагают, что при выпуске «зеленых» и социальных облигаций должны быть описаны точные данные о проектах, для которых привлекаются средства. Проекты должны быть верифицированы на предмет соответствия российским и международным стандартам «зеленых» и социальных проектов. Такой подход позволит эмитентам маркировать облигации как «зеленые» или социальные для инвесторов. Для верификации «зеленых» облигаций ЦБ РФ совместно с ВЭБ.РФ учредил Комитет по зеленому финансированию ВЭБ. РФ². Была разработана методика, основой которой послужил опыт крупнейших международных организаций в этой области, CBI, ICMA, IDFC, а также опыт Китая, первой страны, разработавшей и внедрившей аналогичную методику³.

Однако, на данный момент, перечисленных мер недостаточно для полноценного развития деятельности банков в условиях «зеленой» экономики, поэтому, российские системно значимые банки, несмотря на ограниченную осведомленность в области «зеленой» экономики, неразвитую ответственную культуру и отсутствие необходимой инфраструктуры, для повышения конкурентоспособности, добровольно и самостоятельно внедряют разработанные механизмы финансирования в сфере «зеленой» экономики и реализации подходов ESG [5] или применяют разработанные международные методики, внося изменения в свою финансовую политику [3] или вступая инвестиционное сотрудничество [1] (табл. 1).

Из табл. 2 можно увидеть, что не только московские банки заинтересованы в поддержке «зеленой» экономики, региональные банки также готовы участвовать в финансирование «зеленой» экономики и поддерживать «зеленые» инициативы. Одним из важнейших условий указанной деятельности является наличие крепкой капитальной базы [2] и разработанной политики управления рисками [6; 7].

¹ *О стандартах эмиссии ценных бумаг: положение Банка России от 19 декабря 2019 г. № 706-П.*

² *Первые зеленые облигации прошли верификацию по национальной методологии, разработанной ВЭБ.РФ // ВЭБ.РФ. 2020. 21 сент. URL: <https://xn--90ab5f.xn--p1ai/press-tsentr/45373> (дата обращения: 03.11.2021).*

³ *Зеленое финансирование // ВЭБ.РФ. URL: <https://xn--90ab5f.xn--p1ai/ustojchivoe-razvitie/zeljonoe-finansirovanie> (дата обращения: 03.11.2021).*

Таблица 1

Деятельность российских системно значимых банков в сфере «зеленой» экономики, 2020–2021 гг.

Показатель	ПАО Сбербанк	АО Банк ГПБ	АО «Россельхозбанк»	ПАО «Московский кредитный банк»	ПАО Росбанк	ПАО Банк ВТБ	АО «Альфа-Банк»	ПАО «Промсвязьбанк»	АО Юни-Кредит Банк	АО «Райффайзенбанк»	ПАО «Совкомбанк»	ПАО Банк «ФК Открытие»	АО «Тинькофф Банк»
Развитие инструментов «зеленого» финансирования («зеленое» кредитование, облигации, вклады)	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	+	-
Финансирование «зеленых» проектов	+	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+	+	-
Наличие политики в области устойчивого развития	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-	-	+	+
Поддержка и участие в экологических инициативах	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Отдельный отчет о деятельности в сфере устойчивого развития	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	-	-
Следование принципам «зеленого» офиса	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+

Примечание. Составлено на основе информации на официальных сайтах банков.

Доли активов системно значимых банков в совокупном объеме активов банковского сектора по состоянию на 31 декабря 2020 г.

Банк	Совокупные активы банка, трлн р.	Доля активов банка в совокупном объеме активов банковского сектора, %	Город
1. ПАО Сбербанк	33,1	31,8	Москва
2. ПАО Банк ВТБ	18,1	17,4	Санкт-Петербург
3. АО Банк ГПБ	7,5	7,2	Москва
4. АО «Альфа-Банк»	4,6	4,4	Москва
5. АО «Россельхозбанк»	3,8	3,7	Москва
6. ПАО «Московский кредитный банк»	2,9	2,8	Москва
7. ПАО «Промсвязьбанк»	2,8	2,7	Москва
8. АО «Райффайзенбанк»	1,4	1,3	Москва
9. АО Юникредит Банк	1,3	1,3	Москва
10. ПАО Росбанк	1,4	1,3	Москва
11. ПАО «Совкомбанк»	1,5	1,4	Костромская область
12. ПАО Банк «ФК Открытие»	3,4	3,3	Москва
13. АО «Тинькофф Банк»	0,8	0,8	Москва

Примечание. Составлено на основе данных годовых отчетов банков.

В последнем банки проявляют наибольшую активность. Такие банки, как АО «Россельхозбанк», АО «Райффайзенбанк», АО Юни-Кредит Банк, ПАО Росбанк, ПАО «Московский кредитный банк», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «Тинькофф Банк» участвуют в исследованиях, посвященных экологии, поддерживают или проводят благотворительные акции, а также сотрудничают со Всемирным фондом дикой природы. В АО Банк ГПБ¹ был создан Совет по внедрению принципов устойчивого развития для систематизации проектов в этой области, которые реализуются при поддержке Банка, а также для формирования целей и задач по социальным, экологическим и экономическим направлениям. В рамках работы Совета подготовлен проект концепции политики экологической ответственности банка, а в конце 2020 г. банком принята Стратегия по устойчивому развитию.

Актуальной темой для банков становится следование принципам «зеленого» офиса. В рамках данного принципа банки настраивают работу таким образом, чтобы их деятельность оказывала наименьшее влияние на экологию. Так, ПАО Сбербанк, ПАО Банк ВТБ, АО «Альфа-Банк», АО «Россельхозбанк», АО «Райффайзенбанк», ПАО Росбанк, ПАО «Совкомбанк», поддерживая развитие данного принципа, проводят оптимизацию потребления электроэнергии и модернизацию системы теплоснабжения, а также стремятся к снижению потребления бумаги, модернизируют автопарки и проводят работу по ответственной утилизации отходов.

Такие банки, как ПАО Сбербанк, ПАО Банк ВТБ, АО «Альфа-Банк», ПАО «Совкомбанк», ПАО «Московский кредитный банк» и др. размещают на своих официальных сайтах отчеты по деятельности в рамках устойчивого развития или годовых отчетах представляют свою программу по устойчивому развитию или корпоративной социальной ответственности. Помимо этого, банки отражают в отчетности сведения о программах сокращения вредного воздействия на экологию от собственной деятельности. Такие крупные банки как ПАО Сбербанк, АО Банк ГПБ и ПАО Банк ВТБ отчитываются об участии в проектах в области возобновляемых источников энергии и утилизации отходов. По состоянию на 2020 г. АО Банк ГПБ Банк являлся лидером

¹ Газпромбанк создал Совет по внедрению принципов устойчивого развития // Официальный сайт Газпромбанка. URL: <https://gazprombank.ru/press/6066339> (дата обращения: 03.11.2021).

в области финансирования строительства в России объектов возобновляемой энергетики с долей рынка 64 %¹.

Самыми активными банками в финансировании «зеленой» экономики и развитии инструментов «зеленого» финансирования в соответствии с табл. 1 являются такие банки, как: ПАО «Московский кредитный банк», ПАО Банк ВТБ, АО Банк ГПБ и ПАО Банк «ФК Открытие». ПАО «Московский кредитный банк» предоставляет наиболее подробную информацию о политике банка в области устойчивого развития. Также банк выступил организатором размещения бессрочных «зеленых» облигаций, выпущенных РЖД объемом 100 млрд р.²

ПАО Банк «ФК Открытие» совместно с «Росатом» подписали соглашение о сотрудничестве, в рамках которого будет осуществляться финансирование проектов в области атомной энергетики, которые внесут в свой вклад в развитие климатической программы. Стороны сосредоточатся на развитии «зеленого» финансирования³.

ПАО Банк ВТБ разработал политику ответственного финансирования и учредил в 2016 г. юридическое лицо ВТБ Экология для курирования экологических инициатив. Помимо этого, банк активно разрабатывает предложения для клиентов, в основе которых лежат экологические инициативы, например, карты из экологически чистого материала и создание условий для участия клиентов банка в восстановлении водных и лесных ресурсов⁴.

Российские системно значимые банки активно начинают участвовать в поддержке и финансировании «зеленой» экономики. Одни банки пока ограничиваются благотворительностью и поддержкой или участием в экологических проектах, другие банки уже налаживают процессы финансирования «зеленых» проектов, и более того, внедряют «зеленые» банковские инструменты. В связи с этим существует

¹ Газпромбанк создал Совет по внедрению принципов устойчивого развития // Официальный сайт Газпромбанка. URL: <https://gazprombank.ru/press/6066339> (дата обращения: 03.11.2021).

² МКБ организовал размещение бессрочных «зеленых» облигаций РЖД на 100 млрд рублей // МГБ. URL: <https://mkb.ru/news/37423> (дата обращения: 03.11.2021).

³ Банк «Открытие» и «Росатом» подписали соглашение о сотрудничестве // Официальный сайт банка «Открытие». URL: <https://open.ru/about/press/46299> (дата обращения: 03.11.2021)

⁴ Чистый лес, прозрачная вода и карты без содержания пластика — наш вклад в будущее планеты! // Официальный сайт банка ВТБ. URL: <https://vtb.ru/o-banke/bank-vtb/socialnaya-otvetstvennost/ecology> (дата обращения: 03.11.2021)

острая необходимость регулирования вопросов «зеленого» финансирования со стороны государства и Банка России.

Библиографический список

1. *Инвестиции*: учебник / Л.И. Юзвович и др.; под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. 543 с.
2. *Мирошниченко О.С.* Субординированный кредит: вопросы теории и банковская практика // *Финансы и кредит*. 2011. № 19 (451). С. 31–41.
3. *Мирошниченко О.С.* Финансовая политика банка: теоретические аспекты // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2014. № 10 (70). С. 26.
4. *Мирошниченко О.С., Бранд Н.А.* Банки в финансировании «зеленой» экономики: обзор современных исследований // *Финансы: теория и практика*. 2021. № 25 (2). С. 76–95.
5. *Пищулов В.М.* Глобальная экология — экономика и финансы: М.: ИНФРА-М, 2020. 310 с.
6. *Урлапов П.С., Марамыгин М.С.* Управление риском системно значимого банка // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2019. № 9. С. 114–117.
7. *Финансово-экономические риски*: учеб. пособие / Е.Г. Князева, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Луговцов, В.В. Фоменко. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. 112 с.

С. Н. Бурлака

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экологическое инвестирование в России: проблемы развития

В статье говорится о возрастающей проблеме экологического загрязнения в России. Отмечается, что в нашей стране активно создаются институты развития инновационной экономики с целью ее экологизации, РФ использует различные механизмы для экономического стимулирования инвестиций в развитие «зеленой» экономики. Автор приходит к выводу, что в рамках экологических проектов наше государство не только вкладывает бюджетные средства в природоохранные мероприятия, но и оказывает поддержку частным компаниям с целью инвестирования в охрану окружающей среды. Однако инвестирование в данный сектор осуществляется недостаточно активно, и на то есть объективные причины.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная деятельность; «зеленая» экономика; государственно-частное партнерство; экология; экологические проекты.

Проблемы экологии относительно недавно начали волновать человечество. Рост промышленности повлек за собой проблему возрастающего экологического загрязнения, но, с другой стороны, стал причиной роста благосостояния человечества. В ООН в 1987 г. была

принята Концепция устойчивого развития человеческого общества¹. Концепция содержит положения о том, что потребности нынешнего поколения должны удовлетворяться, не нанося ущерба для жизни и здоровья будущих поколений.

Если взять опыт других стран, то необходимо отметить, что, например, в США активно используются и развиваются природоохранные технологии. В Китае создано множество научных парков и государственных инкубаторов, основная часть которых реализует проекты в сфере разработки экологически чистых технологий [6, с. 72]. Зеленая высокоэффективная экономика активно развивается и в Южной Корее. Но Россия в сфере развития зеленых технологий отстает от стран — лидеров этого направления. На мировом рынке российские зеленые патенты составляют всего 1 %. Тем не менее наша страна стремительная движется в этом направлении, так Россия в 2019 г. официально присоединилась к Парижскому соглашению², содержащему меры по снижению в атмосфере содержания углекислого газа. В нашей стране прослеживается тенденция к росту инвестиций в энергосбережение, в солнечную энергетику, создаются институты развития инновационной экономики. Россия использует различные механизмы для экономического стимулирования инвестиций в развитие «зеленой» экономики. Остановимся на мерах государственной поддержки инвестирования и методах взаимодействия государства с инвестором.

Проблемы экологии названы Президентом РФ В.В. Путиным в 2018 г. одной из приоритетных задач в области промышленности и науки³. В результате этого был разработан национальный проект «Экология»⁴. В рамках осуществления этого проекта принимаются новые нормативно-правовые акты, а также утверждены основы государственной политики в сфере экологии. Для развития «зеленой» экономики государственная поддержка необходима, так как без системного регулирования на государственном уровне действия хозяйствующих

¹ Доклад «Наше общее будущее» Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, 1987.

² О принятии Парижского соглашения: постановление Правительства РФ от 21 сентября 2019 г. № 1228.

³ О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.: указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204.

⁴ Опубликован паспорт национального проекта «Экология» // Официальный сайт Правительства РФ. URL: <http://government.ru/info/35569> (дата обращения: 03.11.2021).

субъектов, как правило, выражаются в более краткосрочном планировании, чем необходимо для реализации экологических проектов. Экологические проекты имеют долгосрочный эффект на «зеленую» экономику. Для осуществления поставленных задач необходимо использовать такие инструменты, как ресурсосбережение, рациональное использование природных ресурсов, а также преобразование общественного производства и социальной деятельности в сторону их экологизации. Национальный проект «Экология» внес огромный вклад в увеличение финансирования в «зеленые» программы.

Так, только в 2020 г. прямые и косвенные расходы государства в «зеленую» экономику составили около 200 млрд р. При этом совокупный вклад государства и бизнеса составил 870 млрд р. Если говорить о самых основных направлениях вложений, то это в первую очередь повышение качества окружающей среды, защита и воспроизводство лесного массива, дальнейшее развитие минерально-сырьевой базы и изучение недр нашей страны. На эти программы приходится около 60 % всех запланированных средств.

Перестройка экономики и жизни в целом в сторону их экологизации в России требует огромных финансовых вложений порядка 5,9–7 трлн р. до 2024 г. И хотя бюджетные инвестиции способны покрыть весомую часть расходов, тем не менее это становится возможным только с участием частного капитала. Однако на сегодняшний момент «зеленые» инвестиции осуществляют лишь небольшой круг компаний. Причем, необходимо отметить, что компании эти промышленные и, соответственно, именно они и наносят наибольший вред экологии. Так, 15 крупнейших из них только за позапрошлый год потратили на охрану окружающей среды около 0,3 трлн р., что составляет почти треть часть от общей суммы расходов государства и бизнеса за весь 2019 г.

Государство для стимулирования инвестиционной деятельности бизнеса в сферу реализации природоохранных мероприятий использует различные экономические инструменты и тем самым выстраивает конструктивный «экологический диалог» с предпринимателями [4, с. 35]. Причем такие методы экономического стимулирования существуют и на федеральном и региональном уровнях. Так, например, на федеральном уровне государственная поддержка инвестиций частного капитала в «зеленую экономику» включает в себя: налоговые льготы; компенсацию расходов, направленных на проведение различных научно-исследовательских работ в природоохранной сфере;

инвестиционные налоговые кредиты; льготы для пользователей земельных участков; выпуск «зеленых» облигаций; применение «зеленого тарифа» в сфере электроэнергетики и т. д.

На региональном уровне государственная поддержка для привлечения инвестиций частного капитала в экологизацию экономики выражается в: поддержке тех производств, которые ориентированы на экспорт; оказании поддержки гарантийных фондов, создаваемых органами исполнительной власти субъекта РФ и т. д.

Также необходимо отметить существование относительно нового инструмента экономического стимулирования, который действует с 2016 г. Этим инструментом является наличие расширенной ответственности производителей и импортеров товаров за утилизацию отходов [2, с. 162]. Механизм РОП заключается в том, что производитель и импортер товаров несут ответственность за утилизацию продукции в конце ее жизненного цикла.

При рассмотрении вопроса о государственном регулировании инвестиционной деятельности необходимо также отметить значимость такого специального способа взаимодействия государства и бизнеса, как заключение инвестиционных соглашений, в том числе в рамках государственно-частного партнерства, а также специального инвестиционного контракта [1, с. 89].

Далее отметим один из самых эффективных механизмов привлечения инвестиций в экологическую сферу, это зеленое финансирование. Хотя тем не менее необходимо отметить, что в России отсутствует проработанная законодательная база, регулирующая вложения в инструменты зеленого финансирования, поэтому развитие этого сектора долгосрочного инвестирования в России идет неактивно [3, с. 601]. К инструментам зеленого финансирования относятся зеленые бонды, зеленые кредиты, секьюритизированные бумаги, а также суверенные зеленые облигации. При этом потенциал эмиссии суверенных зеленых облигаций в России может составлять до 700 млрд р. в течении пяти лет.

Кроме государственных методов экономического стимулирования предпринимателей в целях привлечения инвестиций в «зеленую» экономику существуют также государственные преференции нефинансового характера. Одним из таких нефинансовых механизмов государственной поддержки привлечения инвестиций является создание специализированных экологических технологических и промышленных парков, а также особых экономических зон [5, с. 17].

Но необходимо отметить, что существуют серьезные барьеры для развития зеленого инвестирования. В первую очередь это сроки экономической эффективности. На начальном этапе внедрение зеленых технологий является достаточно затратным, производить оценку увеличения прибыли частных инвесторов и рост ВВП необходимо в долгосрочной перспективе. Среди других ограничений можно назвать сложность перестройки энергетической и транспортной инфраструктуры и дефицит квалифицированных кадров. Также развитию экологического инвестирования препятствуют недостатки правового регулирования. Институт экологического инвестирования является недостаточно проработанным, правовые нормы рассредоточены во множестве нормативных правовых актов, что крайне негативно влияет на отношение бизнеса к вложениям в «зеленую» экономику. В этих условиях необходима дальнейшая разработка и совершенствования законодательного регулирования экологического инвестирования в РФ.

Библиографический список

1. *Боркова Е. А., Тимченко М. Н., Маркова А. А.* Инвестиции в зеленые технологии как инструмент экономического роста России // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 3 (48). С. 87–91.
2. *Глухов В. В., Мовчан К. С.* Экономическая оценка технологии переработки отходов с учетом воздействия на окружающую среду // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2019. № 1. С. 159–167.
3. *Гурова И. П.* Иностраные инвестиции в зеленой экономике // Экономические отношения. 2019. Т. 9, № 2. С. 597–608.
4. *Мирошниченко О. С., Мостовая Н. А.* «Зеленый» кредит как инструмент «зеленого» финансирования // Финансы: теория и практика. 2019. № 23 (2). С. 31–43.
5. *Отарбабиева А. А.* «Зеленая экономика» — путь к равновесию между экономикой и природой // Академическая публицистика. 2018. № 8. С. 15–18.
6. *Раков И. Д.* Механизмы поддержки финансирования «зеленых» проектов: опыт стран // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11, № 2. С. 67–82.

Образовательная логистика как способ оптимизации финансирования системы образования и развития рынка труда

Обосновывается необходимость оптимизации образовательного процесса с учетом целей образовательной логистики, что будет способствовать более эффективному использованию бюджетных ресурсов, затрачиваемых на функционирование системы образования, и лучшей наполняемости рынка труда. Приводятся примеры выстраивания логистических потоков в образовании на основе использования внебюджетных, бюджетных средств и их сочетания.

Ключевые слова: образовательная логистика; образовательный процесс; бюджетные ресурсы; внебюджетное финансирование.

Инновационные процессы изменения общечеловеческих направленностей и ориентаций, происходящие в современной жизни общества, призывают структуры профессионально-педагогического образования модифицировать смысловые принципы подготовки специалистов этой отрасли.

Немаловажной становится оптимизация системы финансирования образовательного процесса с точки зрения минимизации излишних расходов. Необходимо стремиться к такому построению образовательного процесса, при котором каждый обучающийся гарантированно получал бы возможность трудоустройства в соответствии со своими дарованиями и интересами, развиваемыми на протяжении всего периода обучения.

Сегодня образовательная среда призывает к структурированному подходу учебного процесса, которой состоит в организации целесообразного движения образовательных услуг от преподавателя к обучающемуся, в соответствии с требованиями современной образовательной парадигмы, который может быть реализован в учебно-воспитательной практике на основе логистических принципов [3, с. 1230].

Логистика в образовании (образовательная логистика) — новое научное направление, связанное с разработкой современных рациональных методов оценки результатов обучения и управления информационными потоками на всем пути движения от зарождения информации до пользователей [1, с. 127].

Первым этапом должно стать определение качества врожденно-го человеческого капитала: дарований, предрасположенности к тем

или иным наукам, творческих способностей, состояния здоровья личности. Далее с помощью системы образования необходимо формировать и развивать интерес личности через увлечение в рамках того направления, по которому показана наибольшая предрасположенность.

Образование является сферой деятельности, в которой наиболее сильны позиции государства, как в части установления стандартов образования, так и в части финансирования образовательных учреждений. Гарантия общего образования является важной государственной функцией, реализация которой сопряжена с рядом обязательных правовых процедур и условий финансирования. Но, к сожалению, выпускник не получает при этом никаких гарантий трудоустройства. Следовательно, можно говорить о неэффективных тратах государственных ресурсов на предоставление образовательной услуги. Поэтому хочется обратиться к примерам наиболее удачного на сегодняшний день выстраивания образовательного процесса по типу «от школы до рабочего места». То есть таким примерам, где система образовательной логистики, можно сказать, уже действует.

Показательным примером является структура, созданная коммерческим предприятием под свои запросы: Уральская горно-металлургическая компания (далее — УГМК) сначала открыла вуз, потом начала работу со старшеклассниками, а теперь и с первоклассниками. УГМК в первых рядах присоединилась к реализации программы губернатора Свердловской области «Уральская инженерная школа». Технический университет УГМК является федеральной инновационной площадкой (ФИП) по проработке формы сетевого взаимодействия образовательных организаций для обучения инженеров и компетентных работников. Но данная компания не только за счет собственных ресурсов готовит специалистов для своих предприятий, но и выступает инициатором многообещающих преобразований: по инициативе УГМК в верхнепышминской школе № 22 сначала были открыты профильные 10–11-е классы (УГМК отвечала за создание необходимой материальной базы), ученики которых поступали целевым образом в Технический университет, а потом и 1-й класс, где с самого начала обучения школьники погружаются в инженерные дисциплины (например, физика изучается с 1-го класса)¹. Компания также взаимодействует с верхнепышминским техникумом «Юность». Благодаря совместным действиям

¹ *Технический университет УГМК.* URL: <https://ugmk.com/stuff/podgotovkakatdrov/tehuniversitet> (дата обращения: 18.11.2021).

правительства Свердловской области и УГМК техникум оснащен инновационным учебно-производственным инвентарем и приборами, нацелен на подготовку персонала как для УГМК, так и других промышленных организаций. Образовательные программы колледжа приспособлены под цели и спрос предприятий-заказчиков, перечислен реестр компетенций, которые получит обучающийся по окончании учебного заведения. Предприятия, направившие студентов в колледж, отслеживают процесс обучения, могут организовать деятельность преподавателей-практиков. Практические занятия проводятся в собственных мастерских колледжа и на учебно-тренировочных стендах Технического университета УГМК. Сотрудничество УГМК со школами имеет определенную цель: старшеклассники с хорошей естественно-научной и математической подготовкой — это потенциальные студенты колледжа и корпоративного университета. Такая структура построения логистической системы получения образования основывается в первую очередь на корпоративном финансировании, т. е. внебюджетных средствах.

Есть примеры и бюджетного финансирования образовательной логистики, причем существующей очень давно в нашей стране.

С целью создания условий для формирования личности гражданина и патриота России с присущими ему ценностями, взглядами, ориентациями, установками, мотивами деятельности и поведения, создаются кадетские классы на базе общеобразовательных школ. Это СОШ № 16 и колледж «Рифей» г. Екатеринбурга, СОШ № 1 г. Ревда. Кадетское образование — уникальная модель общеобразовательного учреждения, в котором разрабатывается новое содержание воспитания, осваиваются новые технологии обучения, создано пространство патриотического воспитания и обучения, раскрытия и развития индивидуальных особенностей обучающихся. С точки зрения логистических процессов, главное в этой системе — возможность продолжить обучение в кадетском колледже и в итоге получить рабочее место в системе национальной обороны страны. В соответствии с приказом Министра обороны РФ в Суворовские и Нахимовские училища могут поступить мальчики и девочки в возрасте до 15 лет после 4-го, 8-го и 9-го классов средней общеобразовательной школы¹. По условиям получения знаний и применения их в практической деятельности эту

¹ *Кадетские* корпуса в Екатеринбурге. URL: https://ekb.zoon.ru/education/type/kadetskie_korpusa (дата обращения: 18.11.2021).

образовательную систему, саму образовательную логистику подготовки военнослужащих можно считать полностью находящейся на бюджетном обеспечении.

Существует немало примеров, где в логистических процессах соединяются бюджетные и внебюджетные ресурсы. Например, ступенчатая поступательная система обучения Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ). Система получения знаний рассчитана на учащихся, которые получили полное или неполное среднее образование. При УрГЭУ функционирует колледж, созданный с целью развития подготовки специалистов среднего звена — работников сферы экономики и управления, сервиса и туризма и основан по концепции непрерывного обучения «Школа — Колледж — Вуз». Образовательная деятельность осуществляется по четырем направлениям для выпускников 11-х классов и по семи — для выпускников 9-х классов. Выпускники колледжа получают возможность не только работать по избранной специальности, но и продолжить обучение в УрГЭУ и закончить университет в более короткие сроки. Ученики, после школы подают документы на выбранные ими специальности и проходят обучение на платной основе. Выпускники колледжа имеют возможность подавать документы и стать претендентами на бюджетные места бакалавриата УрГЭУ. Университет проводит прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. К сожалению, в данной системе отсутствует конечная точка образовательного процесса — гарантированное рабочее место.

В ст. 2 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» дается следующее определение образования — «это единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов»¹. Но, считаем, данное определение не отвечает принципу эффективности бюджетных расходов, закрепленному в Бюджетном кодексе РФ². Здесь не обозначена конечная

¹ *Об образовании в Российской Федерации*: федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.

² *Бюджетный кодекс РФ* от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

цель получения человеком образования — не просто обеспечение собственного развития, а получения возможности самостоятельного обеспечения своего существования, с одной стороны, посредством участия в создании общественного продукта, с другой. Только при достижении этой конечной цели можно считать расходы государства на образование эффективными: человек, владеющий определенным набором профессиональных навыков, создал общественный продукт. В то же время ни для кого не является секретом, что многие выпускники не могут найти работу по специальности по самым разным причинам. Самой серьезной из них, которую непременно нужно нивелировать, считаем несоответствие направлений профессиональной подготовки, в том числе по количеству выпускников, и потребностей рынка труда. Если в бюджетном образовательном учреждении этот вопрос хоть как-то регулируется государственным (муниципальным) заданием, то в коммерческом (или в бюджетном, но в части предоставления платных образовательных услуг) какие-либо критерии отсутствуют. Вот здесь и должна работать образовательная логистика.

Подводя итоги, стоит отметить, что в экономике, где и появился термин «логистика», этим понятием обозначают научную дисциплину и одновременно процесс и средство управления различными потоками в организации: материальными, финансовыми, информационными, сервисными и иными. Поток рассматривается как целостность объектов, движущихся в определенном направлении в пределах некоторого временного интервала, измеряемая в этот период в каких-либо абсолютных единицах [2, с. 42]. Именно, основываясь на определенных критериях оценки или определенной шкалы градации, логистика в образовании очень показательно раскрывает свои основные экономические качества и свойства. Однако, стоит понимать, что образовательная логистика — это способ решения задач, связанных с управлением инфраструктурой образовательной организации, которая создает условия, сопутствующие деятельности педагогов, но не определяющие ее качество [2, с. 43]. Педагогическим приоритетам в большей степени соответствует педагогическая логистика. Здесь рамку содержания задает не столько экономика и управление образовательной организацией, сколько реализуемая в ней педагогическая система.

Библиографический список

1. *Гаджинский А.М.* Основы логистики: учеб. пособие. М.: Маркетинг, 2006. 472 с.

2. Данилов С.В. Логистика педагогических инноваций как методология управления нововведениями в образовании // Современные проблемы науки и образования. 2020. № 1. С. 41–49.

3. Коновалова Т.Е. О принципах построения логистической системы в сфере дополнительного образования // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-6. С. 1229–1232.

А. А. Злыгостев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Ответственное инвестирование как новая парадигма в контексте ESG и переосмысления капитализма и корпоративного управления

Рассматривается глобальная смена тренда в инвестициях в контексте факторов ESG, критики капитализма и актуализации стейкхолдерской модели корпоративного управления. Делается вывод о переходе к новой парадигме — парадигме социального инвестирования. Отмечается проблема отсутствия общих подходов к оценке эффективности и результативности социальных инвестиций в форме создания стоимости для стейкхолдеров и учета стейкхолдерских рисков.

Ключевые слова: инвестирование; социальное инвестирование; ESG; капитализм; стейкхолдерский подход; стейкхолдерская стоимость; стейкхолдерские риски.

На фоне обострения мировых экологических и социальных проблем, связанных с недостижением целей по снижению уровня глобального потепления, изменением климата, коронакризисом, ростом неравенства в распределении доходов особую остроту и значимость приобретает ответственное, социальное инвестирование, которое не просто приносит прибыль, но делает это этично, морально, заботится об экологии, сглаживает социальные противоречия.

Известный в мире финансист, соруководитель по инвестициям и сопредседатель Bridgewater Associates, Рэй Далио, написал обширное исследование современного капитализма¹, в котором заявил о его кризисе и необходимости реформирования. Говоря о том, почему капитализм не работает, Далио отмечает, что система теперь функционирует «таким образом, что людям и компаниям выгодно проводить политику и создавать технологии, которые снижают затраты на их людей, что уменьшает долю населения в ресурсах общества». По его

¹ *Dalio R. Economic Principles — Why and How Capitalism Needs To Be Reformed.* URL: <https://economicprinciples.org/Why-and-How-Capitalism-Needs-To-Be-Reformed> (дата обращения: 08.11.2021).

мнению, американский капитализм «плохо работает для большинства американцев», что находит подтверждения в низком росте доходов, растущем разрыве между богатыми и бедными, а также неудачами в системе образования. Рэй Далио предлагает ряд реформ, включая улучшение руководства сверху, расширение партнерских отношений между государственным и частным секторами для инвестирования в «проекты с двойным доходом», а также выработку четких показателей успеха

Проблемы капитализма признаются и обсуждаются и на Всемирном экономическом форуме. Клаус Шваб считает, для преодоления текущих проблем капитализма, миру нужно направить рынок к решению экологических, социальных проблем, чтобы обеспечить более справедливые результаты его работы. Инвестиции должны быть экологически безопасными и ориентированы на взаимный прогресс [4].

Анализ процесса перехода к «сознательному» капитализму, актуализирующему в том числе оценку социальных эффектов, проведен в работе И. Н. Ткаченко [3].

Финансовые организации и инвест-фонды с суммарными активами на 130 трлн долл. (что составляет около 40 % мировых финансов), присоединились к альянсу GFANZ (Glasgow Financial Alliance for Net Zero), который предполагает взятие на себя обязательств в достижении целей углеродной нейтральности. Стандарты для GFANZ разработаны экспертами при поддержке ООН и Всемирного фонда дикой природы. Сопредседатель GFANZ, Майк Блумберг, заявил о приверженности тому, чтобы каждое финансовое решение принималось в контексте борьбы с изменением климата и выведению климатической повестки на главную сцену финансового рынка. К уже имеющимся финансам участники планируют привлечь дополнительно 100 трлн долл. инвестиций¹.

ESG повестка уже повлияла на финансовые рынки. Так по оценкам McKinsey доходность компаний, активно следующих принципам ESG, выше на 1 %, в то время как у остальных она ниже на 1 %². Таким образом, суммарная разница в доходности составляет уже 2 %.

¹ *Финансовые* группы со 130 трлн долл. в активах присоединились к климатическим обязательствам // The Bell. 2021. 3 нояб. URL: <https://thebell.io/finansovye-gruppy-s-130-trln-v-aktivah-prisoedinilis-k-klimaticheskim-obyazatelstvam> (дата обращения: 07.11.2021).

² *Бизнес-барометр* McKinsey: как не пропустить ESG-трансформацию бизнеса. URL: <https://youtube.com/watch?v=kUJTUFHQy3c> (дата обращения: 07.11.2021).

О повышенной прибыльности компаний, внедряющих ESG, относительно других говорит и обзорное исследование Д. В. Овечкина [2]. Спрос на экологичные инструменты инвестирования в разы превышает их предложение, так по информации исследования ВЭБ.РФ, в связи с повышенным спросом на «зеленые» облигации западные эмитенты уже получают преимущество, которое на 0,10–0,30 процентных пунктов позволяет уменьшить стоимость обслуживания привлеченных средств (по облигациям); эффект получил название «гриниум»¹.

У выхода ESG повестки в мейнстрим и превращение ее в реальность есть и прагматичные причины: это ужесточение регулирования крупных западных корпораций в части экологического влияния и введение трансграничного углеродного налога в связи с глобальным изменением климата и недостижением целевых показателей по снижению глобального потепления. Регулирование крупных транснациональных корпораций по цепочке поставок будет влиять на их бизнес-партнеров и поставщиков, от которых крупные компании будут вынуждены требовать соответствие их работы принципам ESG, а также оценивать их. Другая причина заключается в доступе к большим рынкам сбыта: для выхода с продукцией на рынки развитых стран (к примеру, Европы или США) необходимо будет рассчитывать углеродоемкость своей продукции с целью уплаты углеродного налога. Не учитывать ESG факторы — это значит терять деньги. Таким образом ESG повестка — это неизбежность, которая коснется многих (если не всех) и будет распространяться сперва на крупные компании, а затем на средние и более мелкие.

К внедрению ESG подключаются финансовые организации и консалтинг. По данным аналитического отчета Deloitte (май 2021 г.) 10 % крупных российских банков уже применяют принципы ESG в своей работе, 40 % принципы КСО². Часть из них уже учитывают климатические риски в составе остальных рисков при кредитной оценке. С 2022 г. ожидается обязательная оценка климатических рисков заемщиков

¹ Минэк подготовил пакет ключевых документов для зеленого финансирования // Ведомости. 2021. 20 мая. URL: <https://vedomosti.ru/economics/articles/2021/05/19/870485-minek-paket> (дата обращения: 07.11.2021); Развитие системы зеленого финансирования в России // Яндекс.Дзен. 2020. 21 дек. URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5fc74ef88f9b8e02454648dc/razvitiye-sistemy-zelenogo-finansirovaniia-v-rossii-5fe0ad0ab681cf2cac95c743> (дата обращения: 07.11.2021).

² ESG-банкинг в России // Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/research-center/articles/2021/esg-banking-russia.html> (дата обращения: 07.11.2021).

в связи с требованиями Центрального Банка России (ЦБ РФ), в том же году ожидается выпуск рекомендаций по их учету¹. В июле 2021 г. ЦБ РФ опубликовал рекомендации по раскрытию нефинансовой отчетности для всех организаций (не только для банков), задав таким образом рамку для отчетности в том числе и по ESG. Рекомендации даны с учетом международных конвенций, опыта и практик в этой области.

Происходят изменения и в корпоративном управлении (буква G в ESG), а именно, смена парадигмы, актуализация стейкхолдерской модели, в которой необходимо отказаться от примата интересов акционерной стоимости и перейти к учету более широкой перспективы: создания ценности для заинтересованных сторон. J.L. Bower and L.S. Paine, например, связывают эту необходимость с изменением роли акционеров, за время, прошедшее с 1970-х гг. Они отмечают, что «акционеры не несут юридической обязанности защищать или обслуживать компании, акциями которых они владеют, и защищены доктриной ограниченной ответственности от юридической ответственности за долги и проступки этих компаний..., они, как правило, физически и психологически далеки от деятельности компаний, в которые они инвестируют... имеют мало стимулов для рассмотрения и, как правило, не считаются ответственными за последствия действий, которые они одобряют, для корпорации, других сторон или общества в целом. Агентской теории еще предстоит разобраться с последствиями вакуума подотчетности, возникающего в результате принятия ее центральной — и, на наш взгляд, ошибочной — предпосылки о том, что акционеры владеют корпорацией» [1].

Они также приводят данные, согласно которым средний срок владения акциями с 1970 г. по наше время сократился с 5 лет до 7 месяцев, еще один аргумент в пользу необходимости переосмысления роли акционеров корпорации в современных условиях. Времена изменились, и агентская теория фирмы и взгляд Милтона Фридмана из 1970-х уже мешают развитию корпорации, поскольку в новых условиях акционеры, во-первых, уже не вполне представляют собой однородную группу интересов, во-вторых, большая их часть ориентируются на краткосрочный рост доходности на акцию вместо долгосрочного развития компании.

¹ Реальный сектор без карбонов. ESG и смена бизнес-моделей. URL: <https://youtube.com/watch?v=g-yjZl2PBgE> (дата обращения: 07.11.2021); ЦБ в 2022 году выпустит рекомендации по учету климатических рисков финорганизациями // ТАСС. 2021. 22 сент. URL: <https://tass.ru/ekonomika/12476743> (дата обращения: 07.11.2021).

Именно поэтому Бауэр и Пэйн считают необходимым и назревшим переход от взгляда компании как исключительной собственности акционеров, к компании заинтересованных сторон, где она — независимый общественный институт, выполняющий множественные цели различных групп стейкхолдеров, которые больше, чем цели какой-либо одной группы, например, акционеров.

В новой парадигме неизбежно возникает необходимость оценки степени достижения общих ценностей, социального и экологического эффекта, сбалансированности интересов, оценки вклада каждой категории стейкхолдеров в создание общей ценности и оценки выгод, которые получают категории стейкхолдеров. Такой подход открывает взгляд не только на вопросы справедливости распределения создаваемой стоимости, но и на эффективность и оправданность отношений со стейкхолдерами, поскольку рынок и конкуренция продолжают действовать. Определение степени согласованности интересов открывает и новое поле к анализу для управления рисками — стейкхолдерскими рисками, учет которых в новой реальности приобретает отдельную значимость в управлении компанией, и в корпоративном управлении.

Таким образом, актуальной задачей является разработка инструментов по оценке социальных эффектов проектов, эффективности социальных инвестиций, стейкхолдерской стоимости и связанных с ними стейкхолдерских рисков.

В новой парадигме целью инвестирования становится достижение равновесия между стейкхолдерами, которое будет в равной степени выгодно всем. Для этого необходима оценка совокупного социального эффекта (стейкхолдерской стоимости). Однако в учете таких эффектов здесь есть проблемы, например, поскольку существуют конкурирующие за свое влияние группы стейкхолдеров, поиск равновесия затруднен порой их разнонаправленностью и противоречием.

Решения, однако, на данный момент нет. На сегодняшний день в мире есть проблема отсутствия общепринятых методов оценки социальных эффектов, о чем свидетельствует наличие более 400 ESG рейтингов, среди которых нет лидирующего или явно доминирующего. Методики у каждого рейтингового агентства свои, они субъективны, недостаточно коррелируют между собой. В качестве примера рейтингов ESG можно привести:

- Индекс FTSE4Good;
- Рейтинг MSCI ESG;
- ESG риск-рейтинг (Morningstar Company);

- Климатический рейтинг CDP;
- Индексы РСПП и МосБиржи по устойчивому развитию;
- ESG-рэнкинг российских компаний RAEX-Europe;
- Рейтинг корпоративного управления (Российский институт директоров);
- Биржевой индекс корпоративного управления (Центр корпоративного развития);
- Рейтинг социальной эффективности АК&М, Рейтинг отчетности ESG;
- Рейтинг корпоративной прозрачности (PPC);
- Рейтинг корпоративной благотворительности (Лидеры корпоративной благотворительности);
- Рейтинг компаний по охране труда (RAEX Аналитика);
- Влияние на достижение ЦУР ООН (World Benchmarking Alliance).

Поэтому актуальной задачей является разработка инструментов учета социального эффекта, стейкхолдерской стоимости, для определения эффективности социальных инвестиций.

Таким образом, при выборе и реализации проекта социальных инвестиций неизбежно понадобится инструментарий оценки и сравнения социальных эффектов, учета создания стоимости для стейкхолдеров, выявления общих и противоречащих ценностей, анализа стейкхолдерских рисков. Это необходимо для сравнения проектов инвестирования при принятии решения о выборе, для представления информации о них потенциальным инвесторам, для оценки степени реализации проектов и, что немаловажно, для отчетности перед стейкхолдерами. Необходимы четкие и унифицированные, общепризнанные показатели и методики измерения социальных эффектов, стейкхолдерской стоимости для эффективного управления вложениями в новой парадигме инвестирования.

Библиографический список

1. *Бауэр Д., Пэйн Л.* Главная ошибка корпоративного управления // Harvard Business Review Russia. 2017. № 9. С. 32–42. URL: <https://hbr-russia.ru/management/korporativnyy-opyt/a22431> (дата обращения: 01.11.2021).
2. *Овечкин Д.В.* Ответственные инвестиции: влияние esg-рейтинга на рентабельность фирм и ожидаемую доходность на фондовом рынке // Экономика и экологический менеджмент. 2021. № 1. С. 43–53.
3. *Ткаченко И.Н.* На пути к «сознательному» капитализму. От Маркса до современности // Экономика региона. 2018. Т. 14, № 3. С. 725–739.
4. *Schwab K.* The Great Reset. Geneva: Forum publishing, 2020. 213 p.

Направления развития налогового контроля в области трансфертного ценообразования

Статья посвящена вопросам трансфертного ценообразования во внешнеэкономических сделках для целей налогообложения, что на сегодня является приоритетным направлением деятельности налоговых органов РФ, поскольку вывод капитала (прибыли) из РФ в другие страны, в том числе в низконалоговые юрисдикции, не прекращается. Анализ изменений, внесенных в первую часть Налогового кодекса России, свидетельствует о намерениях государства выстраивать понятную и справедливую модель налогообложения внешнеэкономической деятельности с учетом складывающейся мировой практикой.

Ключевые слова: налоги; налогообложение; методы трансфертного ценообразования; налоговый контроль.

Контроль трансфертного ценообразования во внешнеэкономических сделках в целях налогообложения на сегодняшний день является приоритетным направлением деятельности налоговых органов России, поскольку вывод капитала (прибыли) из России в другие страны, в том числе в низконалоговые юрисдикции не прекращается. Причем вывод капитала из страны зачастую осуществляется вполне законными способами, как например осуществление экспортных операций. Но когда во внешнеэкономической сделке участвуют взаимозависимые лица, которые при установлении цены контракта выводят прибыль за рубеж, то это уже приводит к ущемлению интересов страны.

Статьей 105.7 НК РФ¹ предусмотрены пять методов установления соответствия цены внешнеэкономического контракта с участием взаимозависимых лиц рыночным условиям, а именно:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен;
- 2) метод цены последующей реализации;
- 3) затратный метод;
- 4) метод сопоставимой рентабельности;
- 5) метод распределения прибыли.

Ни один из вышеназванных методов не лишен определенных недостатков, что и является предметом их дальнейшего совершенствования.

Первый метод (метод сопоставимых рыночных цен) является основным методом, который следует использовать при осуществлении

¹ *Налоговый кодекс РФ. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.*

контроля. Однако, при всей его кажущейся простоте, он вызывает немало вопросов. В частности, это и характеристики товара, и условия контракта, которые зачастую могут не совпадать при сравнении цен. Налоговым кодексом РФ предусмотрено использование открытых публичных ресурсов для определения рыночных цен сопоставимых сделок. Следует обратить внимание на различное понимание «общедоступности» источника информации. Сегодня существует достаточно большой список как российских (РБК, Финмаркет, ЗАО «АК&М», ПРАЙМТАСС), так и зарубежных информационных агентств (Reuter, Dow Jones Telerate, Tenfore, Bloomberg), которые располагают достаточно обширными сведениями в области экономической информации. Однако, указанные базы данных крупных агентств нельзя рассматривать как общедоступные, так как получение информации из них осуществляется на платной основе и весьма дорогостоящей. Так, например, стоимость годовой цифровой подписки к базе данных Bloomberg по состоянию на ноябрь 2021 г. составляет порядка 25 000 долл. США, не считая ежегодных разовых платежей. Указанная стоимость достаточно ощутима для компаний малого и среднего бизнеса. Решение этой проблемы видится в уточнении определения и характеристик общедоступных ресурсов, а также развитии ФНС собственных информационных ресурсов, доступных как территориальным налоговым органам, так и налогоплательщикам.

Другие методы контроля сделок предполагают использование показателей рентабельности, определяемые по данным бухгалтерской отчетности сопоставимых компаний. Однако, на сопоставимость результатов деятельности различных организаций влияет множество факторов, начиная с видов осуществляемой деятельности, масштабов организации (выручки, численности персонала и др.), региона ведения деятельности, отсутствия убытков и т. д. Все указанные факторы приводят к очень условному сопоставлению показателей рентабельности и как следствию к недостоверности расчета цен, применяемых для целей налогообложения между взаимозависимыми лицами.

На решение вышеназванных проблем нацелены положения Федерального закона от 17 февраля 2021 г. № 6-ФЗ¹, вступившие в силу в марте этого года.

¹ О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ: федер. закон от 17 февраля 2021 г. № 6-ФЗ.

Редакция п. 7 ст. 105.17 НК РФ до изменений позволяла истребовать в рамках проверки цен документы (информацию) только у участников проверяемой сделки. Закон предусматривает возможность истребования документов (информации) как у участников сделки, так и у иных лиц, располагающих документами (информацией) о ней.

Статья 105.7 НК РФ дополнена п. 2.1, позволяющим российским компаниям заключать соглашения о ценообразовании с участием налоговых органов иностранных государств, при этом разрешено использовать не только методы, предусмотренные НК РФ, но и методы, применяемые в иностранном государстве. Одним из условий заключения такого соглашения является наличие ратифицированного с этим государством соглашения об избежании двойного налогообложения (СИДН).

В рамках изменений, вносимых в часть первую НК РФ Федеральным законом от 17 февраля 2021 г. № 6-ФЗ, установлен порядок заключения соглашений о ценообразовании с участием налогового органа иностранного государства. В частности, при заключении такого соглашения о ценообразовании налогоплательщик вместе с заявлением представляет сведения о подаче иностранным контрагентом аналогичного заявления в уполномоченный орган иностранного государства. Если такое заявление иностранным контрагентом подано позже, то налогоплательщик должен сообщить о его подаче в шестимесячный срок. Факт подачи заявления о соглашении требует соответствующего ответа от налогового органа. До момента получения ответа от ФНС не может быть проведена проверка в отношении указанной сделки. Налоговый орган вправе отказать налогоплательщику в заключении соглашения о ценообразовании. Во избежание необоснованного отказа со стороны налогового органа, Налоговым кодексом предусмотрен перечень оснований для принятия решения об отказе от заключения соглашения о ценообразовании. Указанный перечень дополнен Федеральным законом от 17 февраля 2021 г. № 6-ФЗ некоторыми позициями (п. 8 ст. 105.22 НК РФ). В частности, последует отказ в заключении соглашения о ценообразовании в случае недостижения взаимного соглашения с иностранным налоговым органом или несогласие налогоплательщика с решением о доработке проекта, либо не своевременное представление (непредставление) налоговому органу запрашиваемых сведений или информации.

Положения НК РФ предусматривают установление четких сроков проведения налогового контроля за трансфертным ценообразованием,

которые уточнены в связи с новыми условиями заключения соглашений о ценообразовании.

В случае принятия решения об отказе от заключения соглашения по причине недостижения взаимного соглашения с иностранным налоговым органом налогоплательщику предоставлено право в течение трех месяцев повторно представить ФНС России проект соглашения, но уже без участия иностранного налогового органа. Также уточнены сроки представления иных документов, запрашиваемых ФНС России и необходимых для заключения соглашения о ценообразовании.

Существенно увеличен срок рассмотрения заявления о соглашении о ценообразовании с участием иностранного государства — с 9 до 27 месяцев, кроме того, он может быть приостановлен на период представления налоговым органом иностранного государства документов и (или) информации, в рамках проведения взаимосогласительной процедуры. Установлена обязанность для налогоплательщиков, обратившихся с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании, обеспечивать в течение 6 лет сохранность данных бухгалтерского и налогового учета и других документов по контролируемым сделкам, а по внешнеторговым сделкам, хотя бы одна сторона которой является налоговым резидентом иностранного государства, с которым заключено СИДН, — в течение 10 лет.

Таким образом, Федеральным законом от 17 февраля 2021 г. № 6-ФЗ уточнены и усилены процедуры налогового контроля, а также устранены некоторые неточности и противоречия в регулировании вопросов трансфертного ценообразования. Положения закона указывают на стремление законодателя сделать процесс заключения соглашений о ценообразовании более прозрачным, регламентированным и привлекательным с целью расширения практики заключения таких соглашений, в том числе с привлечением зарубежных уполномоченных органов.

В декабре 2020 г. было заключено первое в России подобное соглашение между ФНС России и ПАО ГМК «Норильский Никель» с участием иностранного налогового органа — Налоговой администрации Финляндии¹.

¹ ФНС России и «Норникель» заключили первое соглашение о ценообразовании с участием компетентного органа иностранного государства // Норникель. 2020. 24 дек. URL: <https://nornickel.ru/news-and-media/press-releases-and-news/fns-rossii-i-nornikel-zaklyuchili-pervoe-soglashenie-o-tsenoobrazovanii-s-uchastiem-kompetentnogo-organa-inostrannogo-gosudarstva> (дата обращения: 01.11.2021).

Е. М. Кочкина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности регионов Урала

Дается обоснование, что развитие любого региона России в значительной мере зависит от создания в данном регионе условий для привлечения инвестиций. Проведен анализ инвестиционных процессов в регионах Урала. Предложена методика, позволяющая на основе официальных статистических данных выполнить сравнение инвестиционной привлекательности уральских регионов.

Ключевые слова: регион; инвестиции; инвестиционная привлекательность; индекс; потенциал.

В современных условиях капитал стремится в те регионы, в которых есть возможность его преумножить, т. е. туда, где существуют конкурентные преимущества в использовании имеющихся ресурсов. В оценке инвестиционной привлекательности региона играет роль не только его отраслевая структура и уровень занятости, но и образовательный потенциал населения, который делает регион привлекательным для инвестиционных программ, имеющих высокий технологический уровень. Особое внимание сейчас уделяется использованию информационных технологий и развитию рыночной инфраструктуры. Таким образом, в формировании инвестиционной привлекательности основную роль играет не наличие ресурсов, а эффективность их использования [1, с. 128].

При оценке конкурентного потенциала региона оцениваются его природно-ресурсный, экономико-географический и демографический потенциалы. В то же время ресурсные потенциалы неразрывно связаны с обеспечивающими потенциалами, которые способствуют реализации ресурсных. Как обеспечивающий, финансово-инвестиционный потенциал характеризует возможности региона привлекать и использовать средства отечественных и зарубежных инвесторов для решения возникающих проблем.

Обращаясь к официальной статистике можно оценить тенденции, которые наблюдаются в процессах инвестирования в регионах Урала. Объем инвестиций в основной капитал, рассчитанный в сопоставимых ценах, с 2015 по 2017 г. демонстрирует его снижение в большинстве уральских регионов. С 2018 г., наоборот, этот показатель начинает расти в большинстве уральских регионов и даже превышает аналогичный показатель в России.

Структура инвестиций в основной капитал демонстрирует, что уральские регионы большую долю инвестиций направляют в машины, оборудование и транспортные средства, при этом указанная доля превышает среднероссийский уровень.

Анализ распределения инвестиций в основной капитал по формам собственности показывает, что с 2010 г. основной объем инвестиций в регионах Урала является российским, в его составе частные инвестиции варьируют от 44 до 75 %, а доля государственных инвестиций находится в диапазоне от 5 до 34 %. Статистические данные распределения инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представляют, что в России основная доля приходится на добычу полезных ископаемых (20,9 %), обрабатывающие производства (16,3 %) и транспортировку и хранение (18,0 %). В регионах Урала основная доля инвестиций в основной капитал также приходится на эти виды деятельности, 21,7 %, 25 % и 16,5 % соответственно¹.

Поступление прямых иностранных инвестиций на душу населения в регионах Урала наибольшего значения достигает в таких регионах как Пермский край, Свердловская и Челябинская области.

Инвестиционная привлекательность должна оцениваться в комплексе. На нее оказывает влияние большое количество факторов. Большинство этих факторов можно в той или иной мере оценить количественно. Следовательно, по величине этих оценок можно сделать выводы о том какие оценки находятся на высоком уровне, а какие свидетельствуют о необходимости принятия мер для устранения негативного влияния на изучаемый процесс [2, с. 167].

Очевидно, что оценить инвестиционную привлекательность исследуя большое количество показателей будет затруднительно, поскольку по одним из них регион может находиться в числе лидеров, а по другим демонстрировать отставание. Сложившаяся ситуация приводит к необходимости формирования единого индекса, в котором будут учтены значения всех показателей, взятых для оценки инвестиционной привлекательности [3, с. 314].

Поскольку показатели, взятые для расчета единого индекса, имеют неодинаковую размерность возникает необходимость привести их к сопоставимому виду. С этой целью показатели, характеризующие определенное направление анализа для всех регионов Урала, делились

¹ *Инвестиции* в нефинансовые активы // Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (дата обращения: 01.11.2021).

на величину максимального показателя. В результате каждое направление будет иметь оценку, находящуюся в интервале от нуля до единицы. В этом случае для региона с наиболее высоким показателем его оценка будет равна единице. Для остальных регионов оценка будет меньше единицы.

Учитывая тот факт, что далеко не все показатели носят позитивный характер, величина их оценки рассчитывается несколько иначе. В этом случае показатель, характеризующий конкретное направление, делится на его максимальное значение, достигаемое среди перечня анализируемых регионов, а полученный результат вычитается из единицы. Максимальная разность будет соответствовать тому региону, в котором данное направление находится на более высоком уровне.

В качестве показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность взяты инвестиции в основной капитал на душу населения (1), частные (2), смешанные (3), иностранные (4) и совместные российские и иностранные инвестиции (5). Для инвестора определенную роль играет качество населения, поэтому в состав показателей включен показатель, характеризующий здоровье населения (6). Покупательная способность населения в определенной мере дает возможность оценить развитие рынка, и в качестве седьмого показателя взяты реальные доходы населения. В настоящий момент существенное внимание уделяется экологии, в связи с этим восьмым показателем выступают данные, дающие возможность оценить внимание региона к существующим экологическим проблемам. Как интегральный показатель развития регионов взят показатель ВРП на душу населения (9).

Помимо перечисленных показателей в расчет индекса инвестиционной привлекательности включены показатель, демонстрирующий финансовый результат деятельности организаций (10); показатель, дающий представление о развитии розничной торговли (11); в качестве показателя развития инфраструктуры рассматривается плотность железнодорожных путей (12), так как транспорт играет существенную роль в развитии региона и построении коммуникаций; количество персональных компьютеров на 100 работников (13); затраты на цифровые технологии (14); численность персонала, занятого научными исследованиями (15); затраты на научные исследования (16); доля организаций, связанных с технологическими инновациями (17). Последние из перечисленных показателей характеризуют развитие науки и техники, что является важным конкурентным преимуществом в вопросе привлечения инвестиций.

В табл. 1 приведены значения нормированных показателей, в той или иной мере характеризующих инвестиционную привлекательность региона. Помимо нормированных показателей приведены значения индекса инвестиционной привлекательности каждого региона, который рассчитывается как среднее арифметическое всех нормированных показателей.

Таблица 1

Нормированные показатели инвестиционной привлекательности регионов Урала в 2005 г.

Регион	Показатели								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Республика Башкортостан	0,997	0,625	0,818	0,267	0,119	0,098	0,982	0,100	0,783
Удмуртская Республика	0,833	0,848	0,458	0,012	0,058	0,001	0,938	0,004	0,755
Пермский край	0,998	0,876	0,468	1,000	0,428	0,000	0,955	0,244	1,000
Оренбургская область	0,912	0,781	1,000	0,395	0,128	0,003	0,960	0,095	0,845
Курганская область	0,427	0,848	0,306	0,000	0,160	0,091	0,904	0,002	0,432
Свердловская область	1,000	0,909	0,135	0,360	0,819	0,197	0,976	1,000	0,908
Челябинская область	0,992	1,000	0,135	0,140	1,000	0,154	1,000	0,522	0,829

Продолжение таблицы 1

Регион	Показатели								
	10	11	12	13	14	15	16	17	ИИП
Республика Башкортостан	1,000	0,804	0,502	0,857	0,877	0,360	0,232	0,241	0,568
Удмуртская Республика	0,104	0,466	0,897	0,952	0,134	0,236	0,080	0,250	0,413
Пермский край	0,645	0,880	0,458	1,000	0,242	0,845	0,679	1,000	0,689
Оренбургская область	0,277	0,477	0,660	0,905	0,162	0,076	0,032	0,208	0,466
Курганская область	0,016	0,557	0,512	0,857	0,022	0,229	0,018	0,313	0,335
Свердловская область	0,814	1,000	0,897	1,000	1,000	1,000	1,000	0,551	0,798
Челябинская область	0,564	0,769	1,000	0,952	0,264	0,881	0,727	0,419	0,667

Примечание. Таблицы 1 и 2 составлены по: *Инвестиции* в нефинансовые активы // Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (дата обращения: 01.11.2021).

По величине индекса инвестиционной привлекательности (ИИП) в 2005 г. лидирует Свердловская область.

Для оценки ситуации в динамике расчет нормированных показателей и ИИП выполнен по статистическим данным в 2019 г.

Как показали расчеты, укрепились лидирующие позиции Свердловской области. Если в 2005 г. она лидировала по величине семи показателей, то в 2019 г. область занимает первые места уже по девяти показателям. По величине индекса инвестиционной привлекательности результаты ранжирования регионов существенно не изменились. Первые четыре места занимают Свердловская область, Пермский край, Челябинская область и Республика Башкортостан. Оренбургская область переместилась с пятого места на шестое, уступив по величине индекса инвестиционной привлекательности Удмуртской Республике. Курганская область не изменила своего положения и занимает в оба исследуемых периода последнее седьмое место (табл. 2).

Таблица 2

Нормированные показатели инвестиционной привлекательности регионов Урала в 2019 г.

Регион	Показатели								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Республика Башкортостан	0,713	0,921	0,847	0,133	0,190	0,109	0,987	0,450	0,783
Удмуртская Республика	0,598	0,993	0,910	0,046	0,241	0,050	0,994	1,000	0,793
Пермский край	1,000	0,968	0,468	0,194	1,000	0,041	1,000	0,763	0,956
Оренбургская область	0,967	1,000	0,432	0,561	0,316	0,195	0,980	0,629	0,963
Курганская область	0,433	0,594	0,694	0,189	0,304	0,000	0,973	0,856	0,481
Свердловская область	0,934	0,797	1,000	0,306	0,696	0,192	0,995	0,738	1,000
Челябинская область	0,771	0,714	0,405	1,000	0,810	0,088	0,982	0,573	0,802

Продолжение таблицы 2

Регион	Показатели								ИИП
	10	11	12	13	14	15	16	17	
Республика Башкортостан	0,693	0,830	0,502	0,922	0,624	0,384	0,368	0,888	0,608
Удмуртская Республика	0,254	0,582	0,911	0,941	0,193	0,278	0,081	0,914	0,575
Пермский край	0,880	0,780	0,483	1,000	0,573	0,794	0,646	0,750	0,723
Оренбургская область	0,351	0,602	0,581	0,882	0,210	0,092	0,034	0,483	0,546
Курганская область	0,298	0,522	0,512	0,902	0,064	0,158	0,013	0,845	0,461
Свердловская область	1,000	1,000	0,892	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,856
Челябинская область	0,505	0,571	1,000	0,941	0,496	0,924	0,763	0,905	0,721

Предложенный подход к оценке инвестиционной привлекательности может быть использован для любых регионов, при этом

список показателей, по которым проводится анализ может быть расширен и уточнен. Сравнительный анализ проводился в предположении, что все взятые для анализа показатели в равной степени важны для расчета величины индекса инвестиционной привлекательности. По мнению автора, использование системы взвешенных оценок в данном случае не приведет к повышению объективности результатов, поскольку для разных регионов наиболее важными могут быть разные показатели.

Библиографический список

1. *Анимица Е. Г., Рахмеева И. И.* Методология анализа регуляторной среды региона // *Общественные науки и современность.* 2020. № 6. С. 127–135.
2. *Кислицын Е. В.* Разработка имитационной модели конкурентоспособности промышленного предприятия // *Конкурентоспособность и развитие социально-экономических систем: сб. аннотаций докл. IV Междунар. науч. конф. памяти академика А. И. Татаркина (Челябинск, 25–26 ноября 2020 г.).* Челябинск: ЧелГУ, 2020. С. 167.
3. *Радковская Е. В.* Экономико-математический анализ статистической информации // *Российские регионы в фокусе перемен: сб. докл. XIV Междунар. конф. (Екатеринбург, 14–16 ноября 2019 г.).* Екатеринбург: УМЦ УПИ, 2020. С. 313–316.

Ю. В. Куваева, Е. А. Седунова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование системы быстрых платежей как элемента создания новой технологической основы для качественного функционирования экономики и социальной сферы

Проанализирована динамика платежей, проведенных пользователями с использованием системы быстрых платежей, изучена осведомленность граждан о работе указанной системы. Рассмотрены перспективы развития системы быстрых платежей. Сделан вывод о позитивном влиянии процесса совершенствования системы быстрых платежей на качественное функционирование экономики и социальной сферы.

Ключевые слова: система быстрых платежей; межбанковские переводы; безналичные расчеты; банковская система; денежный оборот.

Цифровизация на протяжении как минимум десяти лет неизменно влияет на все сферы жизнедеятельности общества. Не является исключением и банковская сфера, которая в первую очередь поддается влиянию IT-технологий. В этой связи в рамках указа Президента

России от 9 мая 2017 г. № 203¹ в качестве одного из основных направлений развития на ближайшие годы заявлено создание новой технологической основы для качественного функционирования экономики и социальной сферы, что в итоге, по мнению законодателя, будет оказывать существенное влияние на повышение качества жизни граждан на основе широкого применения отечественных информационных и коммуникационных технологи.

В условиях активного развития цифрового взаимодействия между физическими лицами, роста электронной коммерции и цифровизации традиционных сфер жизнедеятельности общества удобные мгновенные безналичные расчеты становятся очевидной потребностью для потребителей финансовых услуг. Одной из мер, способствующих этому, является создание в 2019 г. Банком России системы быстрых платежей (далее — СБП). Рост спроса на цифровые технологии и дистанционные услуги на финансовом рынке предоставляет большие возможности для развития СБП, операционные показатели после присоединения крупнейших банков также подтверждают востребованность нового сервиса на рынке [3].

Развитие системы межбанковских переводов посредством совершенствования безналичных расчетов является одним из приоритетов развития финансового рынка, поскольку неконтролируемый оборот наличных денег в национальной экономике является благоприятной средой для теневого сектора и стимулом для развития коррупции в государственных и муниципальных органах [4].

По данным Банка России, доля безналичных расчетов в России с 2013 по 2020 г. выросла в 5 раз, а по состоянию на 1 января 2021 г. показатель превысил 70 %. Стоит отметить, что порядка 70 % из них осуществляется с использованием технологии бесконтактных платежей, из них каждый четвертый платеж совершен с использованием смартфонов и иных устройств для бесконтактной оплаты². Таким образом очевидно, что межбанковские платежи в большинстве своем производятся посредством безналичных платежей, на которые ориентированы большинство пользователей, и это в свою очередь свидетельствует о высоком уровне доверия потребителей к предлагаемым платежным инструментам и услугам.

¹ *О Стратегии* развития информационного общества в РФ на 2017–2030 гг.: указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.

² *Система* быстрых платежей: что надо знать об СБП // РБК. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/6009426c9a7947f067a2365a> (дата обращения: 24.04.2021).

СБП — это платежная система, введенная Банком России и позволяющая физическим лицам мгновенно (в режиме 24/7) совершать межбанковские переводы по номеру мобильного телефона себе или другим лицам, который позволяет переводить получателям денежные средства на счета банков-участников СБП без комиссии в пределах 100 000 р. в месяц. Также система быстрых платежей включает в себя оплату по QR-коду¹. В этом случае от потребителя требуется только подтверждение оплаты привычным для него способом. Помимо удобства для покупателей, платежи по QR-кодам помогают упростить процессы поступления денежных средств от физических лиц для компаний, особенно малых и средних предприятий [1].

В сентябре 2020 г. Национальное агентство финансовых исследований провело исследование об осведомленности о системе быстрых платежей (рис. 1).

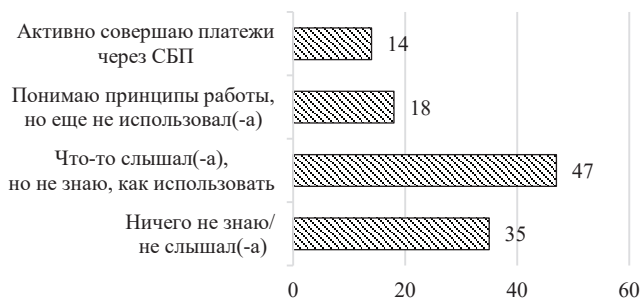


Рис. 1. Уровень осведомленности граждан о системе быстрых платежей, %²

Большая часть опрошенных уже слышали о системе быстрых платежей, но не знают, каким образом ее применять. Треть опрошенных ничего не слышали о внедрении системы быстрых платежей, что свидетельствует о некачественной рекламной компании СБП. Наименьшая доля опрошенных активно использует данную систему, и в большинстве случаев в эту группу опрошенных входит население в возрасте от 25 до 50 лет. Люди, старше 60 лет, считают данную

¹ Банки-участники системы быстрых платежей. URL: <https://sbp.nspk.ru/participants> (дата обращения: 21.10.2021).

² Большинство россиян плохо осведомлены о системе быстрых платежей. URL: <https://nafi.ru/analytics/bolshinstvo-rossiyan-plokho-osvedomleny-o-sisteme-bystrykh-plyatezhey> (дата обращения: 24.04.2021).

систему небезопасной, и в этой связи не рассматривают перспективу переводов, используя систему быстрых платежей. Что касается молодых людей в возрасте от 18 до 24, то большинство заявляет о неудобстве системы.

Недоверие к системе быстрых платежей связано с низким уровнем финансовой грамотности населения, а также с ложным пониманием сходства СБП с межбанковскими переводами и переводами с карты на карту. В этой связи, для дальнейшего эффективного внедрения и функционирования системы быстрых платежей необходимы качественные маркетинговые программы.

На рис. 2 в разрезе 2019 г. наблюдается явная тенденция к росту количества переводов денежных средств. Прирост за 2 года в относительном выражении составил 35 % по количеству переводов денежных средств. Такая динамика связана с общей тенденцией роста безналичных платежей.



Рис. 2. Переводы денежных средств с использованием платежной системы Банка России¹

¹ Составлено по: *Среднесрочный прогноз Банка России по итогам заседания Совета директоров по ключевой ставке 23 апреля 2021 г.* URL: https://cbr.ru/collectioncollectionfile32222forecast_210423.pdf (дата обращения 18.05.2021).

Именно рост спроса на цифровые технологии и на дистанционные услуги позитивно влияет на развитие системы быстрых платежей [5]. Если в 2019 г. с использованием системы быстрых платежей было переведено 59,6 млрд р., то в 2020 г. объем переводов вырос уже до 795,1 млрд р., продемонстрировав рост за год более чем в 13 раз. Данный объем денежных переводов (795 млрд р.) составил 1,5 % от общего объема их денежных переводов, в том числе с карт, счетов и т. д.¹ Несмотря на пандемию, доля платежей, осуществленных с помощью системы быстрых платежей, возрастает с каждым кварталом.

Если в 2019 г. только 0,004 % всех денежных переводов были осуществлены через СБП, то на конец 2020 г. уже 0,097 % объема проведены с использованием системы быстрых платежей. В относительном выражении изменение за два года составило 2425 %, что является довольно весомым показателем эффективности внедрения системы быстрых платежей в экономику России.

Стоит также отметить общую тенденцию роста переводов между физическими лицами. Всего в прошлом году физлица перевели друг другу 53,6 трлн р., что составило 127,2 % по отношению к 2019 г.

На рис. 3 наглядно продемонстрировано, что количество операций в СБП с начала 2020 г. выросло в 16 раз. Таким образом, на начало 2020 г. в системе быстрых платежей присутствовало всего 36 участников, тогда как по итогам 3 квартала 2021 г. насчитывается уже 209 банков (изменение за год составило +580 %).

За последние 6 лет, по данным Банка России, количество стран, в которых запущены СБП, выросло в 4 раза: на начало 2021 г. они действуют в более чем 50 странах². В России в целях содействия конкуренции, повышения качества и доступности платежных услуг в рамках СБП отдельное внимание будет уделено активному масштабированию сервисов С2В³ и В2С⁴ в том числе для сегмента малого и среднего бизнеса. Это позволит торговым предприятиям значительно сократить свои транзакционные издержки.

¹ СБП выдала 15-кратный прирост // РБК. URL: <https://rbc.ru/newspaper/2021/04/06/606afa5b9a79475ef7676295> (дата обращения: 24.04.2021).

² Стратегия развития национальной платежной системы на 2021–2023 гг. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/120210/strategy_nps_2021-2023.pdf (дата обращения: 24.04.2021).

³ Business to consumer, или от бизнеса к потребителю.

⁴ Consumer to business, или от потребителя к бизнесу.

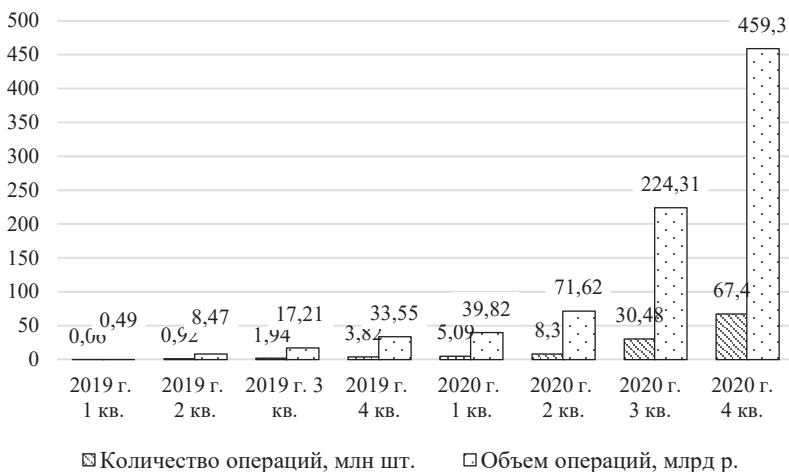


Рис. 3. Количество и объем операций в системе быстрых платежей¹

Одним из способов совершенствования межбанковских переводов является замена традиционной банковской услуги — эквайринг на систему быстрых платежей. По данным экспертов, если «убрать» из классической цепочки обработки платежей эквайринг, то издержки сократятся с 2 % от общей суммы оплаты до 0,4–0,7 %. Еще одним достоинством данного сервиса для юридических лиц является минимизация кассовых разрывов за счет срочности СБП [6].

Важным направлением совершенствования межбанковских переводов является запуск сервисов С2G² и G2C³ — предоставление возможности совершения в СБП платежей в пользу государственных органов, в том числе в рамках социальной сферы. Кроме того, с помощью этих сервисов, по словам экспертов, повысится доступность платежных услуг, особенно в географически отдаленных районах [2].

Помимо вышеперечисленного Банк России готов приложить усилия к совершенствованию межбанковских переводов посредством реализации в СБП иных сервисов — например, выплаты заработной платы работающим причем не только в бюджетной и социальной сфере.

¹ Составлено по: *Среднесрочный прогноз* Банка России по итогам заседания Совета директоров по ключевой ставке 23 апреля 2021 г. URL: https://cbr.ru/collectioncollectionfile32222forecast_210423.pdf (дата обращения: 18.05.2021).

² *Consumer to government*, или от потребителя к государству.

³ *Government to consumer*, или от государства к потребителю.

В заключение стоит отметить, что тактическая цель Банка России на период 2021–2023 гг. заключается в проведении пользователями 25 % переводов в системе быстрых платежей. Таким образом, ЦБ, во-первых, сможет воздействовать на изменение структуры рынка, на котором доминируют несколько системно значимых банков, во-вторых, регулятор совершенствует и упрощает систему межбанковских переводов в РФ для банковских клиентов, что в совокупности безусловно оказывает положительное влияние на качество функционирования экономики и социальной сферы.

Библиографический список

1. *Алиев М.М., Мамедов М.А., Рзаева В.В.* Система быстрых платежей как инструмент оптимизации платежных процессов в финансовой системе России // Московский экономический журнал. 2021. № 7. С. 439–451.
2. *Безуглый Э.А., Ткаченко В.В., Шапошников В.Л.* Внедрение системы быстрых платежей в России // Финансовая экономика. 2019. № 2. С. 347–349.
3. *Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность: учеб. пособие. Омск: Омская акад. МВД России, 2004. 179 с.
4. *Быканова Н.И., Гордя Д.В.* Возможности и перспективы развития системы быстрых платежей в России // Экономика. Информатика. 2019. № 2. С. 257–265.
5. *Колесова Ю.И.* Развитие системы быстрых платежей Банка России как фактор конкуренции на рынке платежных услуг // Финансовые рынки и банки. 2021. № 7. С. 44–49.
6. *Куликова О.М., Суворова С.Д.* Применение QR-платежей в сфере товарного обращения // Journal of Economy and Business. 2021. № 72. С. 125–127.

Проблемы реализации национальных проектов в Российской Федерации: финансовый аспект

Рассматриваются основные проблемы, связанные как с реализацией национальных проектов, так и их финансированием. Сформированы рекомендации по их преодолению, включающие комплекс мер по модернизации деятельности органов власти РФ и взаимодействию государства и бизнеса.

Ключевые слова: проектное управление; проектное финансирование; национальные проекты; национальные цели развития; финансовое обеспечение национальных проектов.

На сегодняшний день в России используется программно-целевой метод планирования бюджета, предполагающий финансирование государственных программ. Для достижения целей и задач, закрепленных каждой государственной программой, органам государственной власти необходимо разрабатывать комплекс мероприятий, иначе называемых проектами. Для реализации данных проектов максимально эффективно необходимы соответствующие управленческие инструменты, а точнее внедрение и использование новых управленческих инструментов. Одним из таких новых управленческих инструментов является проектное управление [2].

Государство предпринимало различные попытки создания концепций и программ социально-экономического и стратегического развития России, постепенно внедряя проектное управление в деятельность органов власти различных уровней [3].

Отправной точкой для национальных проектов, которыми мы привыкли видеть их сейчас, стало подписание Президентом России В. Путиным указа от 7 мая 2018 г. № 204¹, который устанавливал перечень целей и задач, которые необходимо достигнуть Правительству России до 2024 г.

Финансирование национальных проектов представляет собой сложный и многогранный процесс, без которого реализация мероприятий национальных, федеральных и региональных проектов была бы невозможна. Финансирование национальных проектов осуществляется

¹ О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 г.: указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204.

на всех уровнях бюджетной системы РФ: федеральном, региональном и местном [4].

Поскольку национальные проекты и проектное управление в принципе — новое для России направление деятельности, а точнее форма организации деятельности, то можно выявить целый ряд проблемных моментов, дающих хорошую почву для совершенствования системы в принципе. Вместе с тем выявление проблем создает определенные перспективы, поскольку, зная в чем проблема, можно предложить эффективные механизмы по ее устранению [1]. Обозначим ключевые проблемы и перспективы.

1. Отсутствие развитой культуры проектного управления. Для решения данной проблемы предлагается предпринять такие меры, как переориентация деятельности органов государственной власти с бюрократизации и излишней формализации деятельности на достижение конечного результата, делегирование полномочий на регионы России, повышение уровня компетенций сотрудников органов власти и создание дополнительной мотивации, а также — проведение комплексного обучения особенностям проектной деятельности и сертификация специалистов данной сферы.

2. Низкая доля финансирования национальных проектов в общем объеме финансирования национальных целей. Уже сейчас государство планирует реализовывать государственные программы посредством реализации федеральных проектов, не входящих в состав национальных проектов, но при этом входящих в состав государственных программ. Именно эти действия могут поспособствовать увеличению эффективности бюджетных расходов и привести к достижению национальных целей развития России.

3. Формальный подход к реализации региональной составляющей национальных проектов со стороны субъектов РФ. Некоторые регионы нашей страны, реализуя региональную составляющую национальных проектов, делают это больше формально, нежели ради реального достижения результатов национальных проектов. Субъекты РФ не достигают средних показателей исполнения расходов на реализацию национальных проектов, сдают формальные отчеты, не отражающие реального положения дел и процесса реализации национальных проектов в регионе. Зачастую такие формальные отчеты связаны с тем, что регионы не имеют достаточно компетенций для организации проектной деятельности в органах власти субъекта РФ. Решить данную проблему смогут дополнительные меры

стимулирования субъектов РФ за реальное достижение показателей национальных проектов и кассовое исполнение расходов, направленных на реализацию национальных проектов. К регионам, не достигшим поставленных показателей (которые должны ставиться исходя из региональной специфики) или уличенным в сдаче формальной отчетности, не имеющей никакой связи с реальным положением дел, должны применяться санкции финансового и административного характера.

4. Фактическое использование средств, выделяемых на реализацию национальных проектов на муниципальном уровне, значительно отстает от плановых показателей. Для решения данной проблемы необходим комплекс мер, включающий в себя:

- повышение методического и информационного обеспечения участия органов местного самоуправления в реализации мероприятий в рамках национальных проектов;
- поиск взаимосвязи между стратегиями развития муниципальных образований и национальными проектами;
- определение показателей национальных проектов не для регионов в целом, а для каждого муниципального образования, что позволит направлять средства не на те территории, в которых будет гарантировано достижение показателей национальных проектов, а на те, где в них имеется большая необходимость;
- осуществление финансирования через финансовый орган муниципального образования, а не через Управление Федерального казначейства;
- переквалификация специалистов;
- смягчение процесса отчетности.

5. Низкий уровень вовлеченности бизнеса в реализацию национальных проектов и отсутствие объективной картины участия частного сектора. Достигнуть национальных целей и решить стратегические задачи без участия частного бизнеса в нацпроектах невозможно. К сожалению, на данный момент существует проблема привлечения частного сектора к участию в реализации национальных проектов. Бизнес-структуры неохотно участвуют в государственно-частном партнерстве. Связано это в первую очередь с денежно-кредитной и налоговой политикой нашей страны. Для решения этой проблемы необходимо ослабление налогового законодательства, создание дополнительных налоговых преференций для участников национальных проектов, обеспечение взаимовыгодного сотрудничества путем

предоставления бизнесу возможности получать дополнительную прибыль при участии в национальных проектах.

Кроме того, достаточно часто при запросе органов государственной власти информации у российских компаний, связанной с их участием в реализации нацпроектов, бизнес передает некорректные данные об объемах финансирования. Для решения данной проблемы предлагается заключать с организациями, готовыми оказать финансовое содействие реализации нацпроектов, договоры о намерениях. Таким образом, государство сможет гарантировать финансовое обеспечение национальных проектов за счет внебюджетных источников.

6. Несовершенство информационных систем управления проектами и недостаточная практика их использования сотрудниками исполнительных органов государственной власти и участниками национальных проектов. Для решения данной проблемы рекомендуется ряд мероприятий:

- финансирование обучающих программ для государственных служащих и специалистов, работающих в информационной системе, работе в этой самой системе;

- финансирование проведения работ по оптимизации кода программы, нагрузочных тестирований, балансировки нагрузки на сервера и др.;

- рассмотрение возможности смены компании, занимающейся разработкой и обеспечением программного обеспечения системы;

- закупка необходимого для функционирования информационной системы технического оснащения;

- разработка мер по адаптации системы под нужды конечных пользователей, а точнее под нужды публично-правовых образований. Такая адаптация возможна, если региональный сегмент системы будут создавать региональные разработчики.

Финансирование национальных проектов является краеугольным камнем во всей системе проектного управления. Несмотря на то, что сегодняшние показатели кассового исполнения национальных проектов не внушают оптимизма, уже сейчас очевидно, что перспективы в данном направлении очень осязаемые. В итоге опыт перехода России к проектному управлению не стал неудачным и дает отличную пищу для корректировки действий органов государственной власти ради достижения наилучших результатов. Государство должно только совершенствовать уже созданные инструменты управления проектами и их финансирования, а коммерческим организациям стоит стать

надежным партнером государства в достижении национальных целей и реализации национальных проектов.

Библиографический список

1. *Васильев А.И., Прокофьев С.Е.* Организация проектного управления в органах государственной власти // Управленческие науки. 2016. № 4. С. 44–52.
2. *Проектное управление в органах власти: учебник / Н.С. Гегедюш и др.*; отв. ред. Н.С. Гегедюш. М.: Юрайт, 2020. 186 с.
3. *Харченко К.В.* Проектное управление в государственных и муниципальных органах и учреждениях: учеб. пособие. М.: Дело, 2018. 167 с.
4. *Чазова И.Ю.* Основы проектного управления в государственном и муниципальном секторе: учеб. пособие. Ижевск: Изд-во УдГУ, 2019. 75 с.

Р. В. Мещанкин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Российская биржа иностранных акций и ее перспективы

Статья посвящена вопросам развития фондового рынка России. Отмечается, что особую привлекательность для розничных инвесторов имеет выход на первое публичное размещение акций такого финансового института, как биржа, а размещение акций биржи как на своей площадке, так и на зарубежной вызывает повышенный интерес к фондовому рынку России. Исследовано финансовое состояние эмитента, результаты деятельности биржи, обозначены будущие ориентиры для потенциальных инвесторов. Автор приходит к выводу, что впервые за последние десять лет в России происходит настоящий «бум» IPO, в числе которых и российская биржа иностранных акций (ПАО «СПБ Биржа»).

Ключевые слова: акция; инвестор; эмиссия; публичное размещение акций; доходность инвестиций.

Фондовый рынок России за последние три года изменился как с позиции количественных показателей, так и качественных характеристик. Динамика числа уникальных клиентов по данным ПАО «Московская биржа» приведена на рис. 1.

Серьезную конкуренцию ПАО «Московская биржа» по доступности российским инвесторам иностранных акций составляет ПАО «СПБ Биржа». Основана биржа в 1997 г. ПАО «СПБ Биржа» сочетает преимущества классической биржи с инновационностью финтех-платформы [1], которые позволяют ей фокусироваться на массовом розничном инвесторе, создавая высокую ликвидность. В странах с развитой рыночной экономикой биржевой сектор выступает центральным элементом всей финансовой системы государства [4].

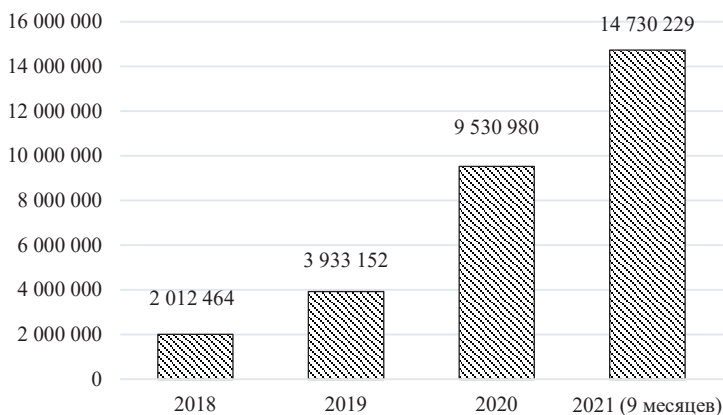


Рис. 1. Количество уникальных клиентов ПАО «Московская биржа»¹

Обеспечив за короткий срок листинг более 1500 иностранных акций на бирже, ПАО «СПБ Биржа» добилась хороших финансовых результатов своей деятельности. На рис. 2 приведены финансовые показатели биржи за последние три года.

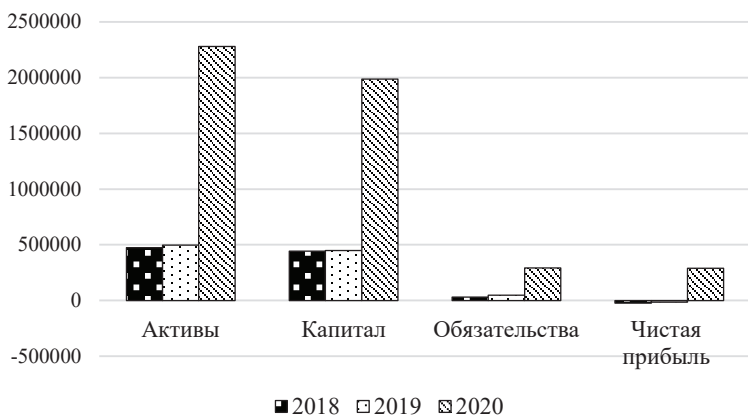


Рис. 2. Финансовые результаты ПАО «СПБ Биржа», тыс. р.²

¹ Составлено по: *Статистика по клиентам* // Московская биржа. URL: <https://moex.com/s719> (дата обращения: 05.11.2021).

² Составлено по: *Годовой отчет ПАО «СПБ Биржа» за 2020 год*. URL: https://spbexchange.ru/ru/about/raskrytie_informacii/god_otchet/Godovoi_otchet_SPB_2020.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

Показатели финансовой деятельности биржи за последние три года положительные. Следует отметить резкий рост по категориям: активы, капитал, обязательства, который пришелся на 2020 г. Кризисный для многих компаний и государств год начала пандемии COVID-19 оказался самым успешным в деятельности СПБ Биржи. Именно в 2020 г. прервалась убыточная деятельность биржи, когда ПАО «СПБ Биржа» получила рекордную для себя прибыль.

Положительная тенденция финансовых показателей позволяет прогнозировать их дальнейший рост, что дает акционерам перспективу на хорошие дивиденды публичной компании и рост курсовой стоимости акций биржи после проведения ИРО [3, с. 341].

В первом полугодии 2021 г. ПАО «СПБ Биржа» отчиталась о промежуточных итогах¹:

- активы составляют 39 042 989 тыс. р.;
- капитал составляет 4 441 191 тыс. р.;
- обязательства составляют 34 137 737 тыс. р.;
- прибыль до налогообложения 1 894 538 тыс. р.

Данные показатели уже превосходят итоги всего 2020 г., что говорит о росте биржи и позволяет прогнозировать дальнейшее увеличение показателей и улучшение бизнеса.

Деятельность биржи как организатора торговли характеризуется своими специфическими показателями. В таблице представлены показатели биржевой деятельности: количество ценных бумаг, допущенных к торгам, объем торгов, количество активных клиентов.

Показатели биржевой деятельности ПАО «СПБ Биржа»

Год	Количество ценных бумаг, допущенных к торгам	Объем торгов, млрд долл.	Количество активных клиентов, тыс.
2018	458	3,2	52
2019	1257	18,7	104
2020	1496	171,3	758
2021 (9 месяцев)	1996	292	1095

Примечание. Составлено по: *Биржевая информация об итогах торгов // СПБ Биржа.* URL: <https://spbexchange.ru/ru/market-data/totals.aspx> (дата обращения: 01.11.2021).

¹ *СПБ биржа отчиталась по МСФО за 1 полугодие 2021 г. // Экономика вокруг нас.* 2021. 31 авг. URL: <https://cash-trading.ru/spb-birzha-otchitalas-po-msfo-za-1-poluгодie-2021> (дата обращения: 01.11.2021).

Показатели биржевой деятельности также положительные. Резкий рост в 2020 г. обусловлен большим интересом розничных инвесторов к иностранным ценным бумагам. Следует подчеркнуть, что до 2020 г. только СПБ Биржа предоставляла такую возможность.

Операционные и финансовые показатели биржи дают ей «зеленый» свет на успешный дальнейший листинг своих акций на двух биржах, а также высокую рыночную оценку их при проведении IPO. Например, спрос на акции ПАО «Московская биржа» среди инвесторов в текущем году высокий, с начала 2020 г. акции биржи выросли более чем на 60 %.

Принцип «двойного» размещения акций в рамках IPO на своей площадке и на бирже NASDAQ в США, где будут торговаться депозитарные расписки, является наиболее предпочтительным для будущего позиционирования биржи.

Наряду с этим, биржа ставит задачу расширения на своей площадке новых финансовых инструментов. Одной из ключевых позиций является запуск рынка поставочных опционов на иностранные акции. Для реализации этих целей будут использованы привлеченные денежные средства после размещения акций.

Прогнозные параметры выпуска новых акций в рамках IPO биржа опубликовала на своем сайте¹:

- предполагается выпуск обыкновенных акций в бездокументарной форме,
- номинальная стоимость одной акции 3,75 р.,
- количество ценных бумаг в выпуске — 114 086 160 шт.,
- способ размещения — открытая подписка,
- доля выпуска от уставного капитала 26,6 %.

Проанализируем инвестиционные перспективы акций ПАО «СПБ Биржи» и рассмотрим их сильные и слабые стороны для инвесторов.

Одним из самых приоритетных факторов является «двойное» размещение акций. На данный момент неясно будет ли это сильным преимуществом как в случае с ПАО «Яндекс», у которого значительный объем торгов идет на бирже NASDAQ или же такой способ размещения не будет сильно влиять на ликвидность акций. Но это точно будет преимуществом в позиционировании своих акций в сравнении с ПАО «Московская биржа», чьи бумаги торгуются только на российском

¹ *Новости и аналитика // IPO.ONE. URL: <https://ipo.one/newlist> (дата обращения: 01.11.2021).*

рынке. Нельзя не затронуть, в этой связи, вопрос, что при «двойном» размещении и дальнейшем поддержании листинга вырастут дополнительные расходы ПАО «СПБ Биржа». По данным ПАО «Московская биржа» большинство российских компаний с двойным листингом имеет больший объем торгов на российской площадке.

По общему объему торгов на фондовой секции ПАО «СПБ Биржа» уже превосходит показатели ПАО «Московская биржа». Это вызвано повышенным спросом в России акций зарубежных компаний. За последний год интерес к иностранным акциям только усилился на фоне опасений из-за ослабления рубля и более жесткой денежно-кредитной политики проводимой мегарегулятором России. Сильное влияние макроэкономических факторов на состояние фондового рынка России «отпугивает» розничных инвесторов в пользу более стабильного фондового рынка США. Но даже, казалось бы, и такое преимущество ПАО «СПБ Биржа» может быть нивелировано ПАО «Московская биржа» (Мосбиржа), так как в планах ее развития значится увеличение числа иностранных ценных бумаг, допущенных к торгам. Соответственно в ближайший год объемы торгов на двух биржах в фондовой секции могут быть сопоставимыми.

Вместе с тем, следует отметить, что более 10 % от всех изменений в доходностях российских биржевых индексов приходится на изменение в макроэкономических переменных, связанных с российской экономикой [2].

Общее количество ценных бумаг (акции, облигации, производные финансовые инструменты и др.), торгующихся на Мосбирже, существенно превышает количество ценных бумаг, торгующихся на СПБ Бирже. По данным Мосбиржи на текущий момент только облигаций российских эмитентов (корпоративных и государственных) в листинге биржи — 1938. Если же сравнить только количество иностранных ценных бумаг, которые являются более привлекательными для розничных инвесторов, то тут уже явный лидер — это СПБ Биржа, ее преимущество составляет более чем в три раза. Но каждый последующий год будет сокращать это преимущество и для достижения паритета потребуется несколько лет.

Конкуренция между двумя российскими биржами будет только нарастать, что приведет к повышению уровня сервисов у обеих бирж. Каждая будет увеличивать количество и качество торгуемых финансовых инструментов, чтобы удержать и перетянуть инвесторов и профессиональных участников финансового рынка на свою торговую платформу.

Публичное размещение акций СПБ Биржи даст качественно новый уровень развития биржевой инфраструктуры в России.

Библиографический список

1. *Акимова И. П., Власов А. В.* Фондовые биржи: теория и практика // Путеводитель предпринимателя. 2019. № 43. С. 6–15.
2. *Ануфриева Е. В.* Влияние макроэкономических показателей на доходность индексов российской фондовой биржи // Финансовый журнал. 2019. № 4 (50). С. 75–87.
3. *Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Татьянников и др.; под общ. ред. В. А. Татьянникова.* Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 496 с.
4. *Тимофеева А. А., Марков Д. В.* Московская биржа и ее позиция среди ведущих мировых бирж // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10, № 1 (34). С. 329–333.

В. М. Пищулов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Взаимосвязь колебаний показателей финансовой и производственной сфер

Статья посвящена вопросу взаимосвязи и взаимодействия финансовой сферы и процессов, протекающих в сфере производства материального и нематериального продуктов. В качестве исходной гипотезы обосновывается положение, согласно которому первичными в указанной взаимосвязи выступают процессы в области реального производства конечного продукта, предлагаемого к приобретению на рынке материальных товаров и услуг.

Ключевые слова: финансовые циклы; производственные циклы; показатели цикличности финансовой сферы; первичные источники кризисных явлений; обратные связи воздействия финансов на производственную сферу.

Следует специально обратить внимание на то обстоятельство, что уже самые простейшие или элементарные финансовые циклы связаны не только с процессами, протекающими на денежных рынках, хотя и эти процессы накладывают свой существенный отпечаток на цикличность движения и развития финансовой сферы. Такие колебания вызываются, главным образом, процессами в производственной сфере и социальной сфере.

Таким образом, видится вполне обоснованным искать изначальные источники цикличности процессов, протекающих в финансовой сфере, собственно, за пределами денежных рынков, а именно

в социальной сфере и производственной сфере. Каковы эти источники может быть ясным только при рассмотрении взаимодействия процессов в социальной сфере и производственной сфере. Такое взаимодействие этих двух социальных структур в определенной степени абстрактности может быть представлено известной моделью кривых спроса и предложения на частичных рынках [1].

Циклические колебания в производственной сфере осуществляется посредством изменений показателя валового внутреннего продукта (ВВП). Для того чтобы иметь возможность понять цикличность процессов, протекающих в рамках финансовой сферы, требуется обратить внимание на протекание экономических циклов за пределами таких специфических рынков, каковыми являются денежные рынки или финансовая сфера в целом. Даже отвлекаясь от функционирования финансовых рынков, можно обнаружить циклическую форму протекания процессов во взаимодействии производственной сферы и социальной сферы.

В качестве примера может быть рассмотрен график изменений ВВП Великобритании на достаточно длительном, как полагаем, периоде начиная с 1960 г. (рис. 1).

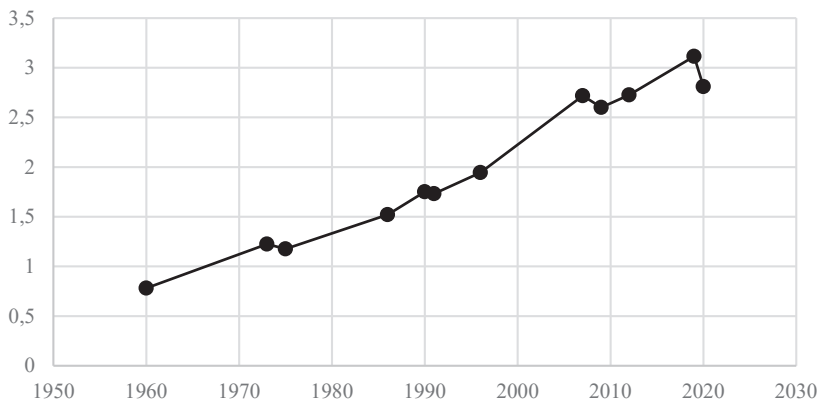


Рис. 1. Кривая значений показателя ВВП Великобритании, трлн долл. США¹

¹ *GDP* (constant 2015 US\$) — United Kingdom // The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=GB&view=chart> (дата обращения: 01.11.2021).

На рис. 1 можно видеть довольно значительный тренд экономического роста, представленного показателями ВВП Великобритании за период с 1960 г. в ценах 2010 г. Вместе с тем, на этот общий тренд накладываются вполне различимые циклические колебания. Достаточно отчетливо просматриваются колебания, связанные с мировым нефтяным кризисом начала и середины 70-х гг. [5]. Практически столь же отчетливо различаются колебания ВВП страны, вызванные во многом сходным мировым нефтяным кризисом середины 80-х гг. XX в.¹ Кроме того, вполне очевидно влияние на развитие страны и показатели ВВП мирового финансового кризиса 90-х гг. XX в. [4]. И, конечно же, в наибольшей степени на представленном графике находит свое проявление мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., который первоначально был вызван ипотечным пузырем, сформировавшимся в США [6].

Наступление экономических кризисов как фазы циклического развития экономики неизбежно связано с функционированием финансовой сферы или с денежными рынками. Это отмечали еще представители Австрийской школы [2; 3].

Если обратиться к характеру экономического развития нашей страны на протяжении последних трех десятилетий, то не трудно заметить одно из наиболее глубоких и, можно сказать, разрушительных событий в современной экономической истории страны. Это экономический кризис 90-х гг. XX в. Очевидное свидетельство данным кризисным явлениям демонстрирует график изменений российского ВВП в этом периоде (рис. 2).

Нужно отметить, что экономический цикл, завершением которого явился кризис 90-х гг., видится гораздо более протяженным, глубоким и разрушительным по сравнению с обычными для второй половины XX в. кризисами в странах с развитой рыночной экономикой. Можно предположить, что экономический цикл, завершением (хотелось бы верить) которого явился кризис 90-х гг., в чем-то схож с «длинными волнами» Н. Д. Кондратьева. Во всяком случае, этот цикл схож с «длинными волнами» по своей продолжительности. Отсчет, на наш взгляд, следует вести от начала 30-х гг. до середины 80-х гг. прошлого века.

¹ *Oil Prices Pass Record Set in '80s, but Then Recede* // The New York Times. URL: <http://nytimes.com/2008/03/03/business/worldbusiness/03cnd-oil.html?hp>. (дата обращения: 01.11.2021).

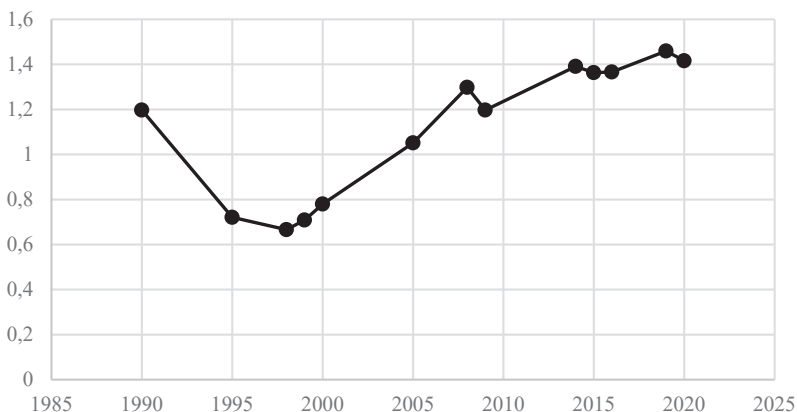


Рис. 2. Изменение показателя ВВП РФ, трлн долл. США¹

Окончание нулевых годов нынешнего века для российской экономики можно рассматривать как становление в стране вполне рыночных отношений. В силу этого обстоятельства такая по преимуществу рыночная экономика вполне адекватно должна реагировать на циклические явления, имеющие место в рыночных экономиках других стран. Вполне естественным образом в этих условиях российская экономика испытывает такие же кризисные явления, какие имеют место в других странах с рыночной экономикой. Этим объясняется достаточно явно выраженный на рисунке (рис. 2) экономический цикл, проявлением которого явился кризис 2008–2009 гг.

Проблема состоит в том, что выход из кризисного состояния экономической системы обусловлен необходимостью разрешения накопившихся в предшествующих фазах противоречий. Именно социальные противоречия разрешить и преодолеть представляется наиболее сложной проблемой. Однако обратимся, главным образом, к рассмотрению экономических противоречий.

Вместе с формированием и развитием финансовой или сугубо денежной сферы, в значительной степени отделившейся в своем текущем функционировании от сферы производства и социальной сферы данное противоречие неизмеримо усложняется и обостряется. Тем

¹ *GDP* (constant 2015 US\$) — Russian Federation // The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?locations=RU&view=chart> (дата обращения: 01.11.2021).

самым циклический характер развития финансов, экономики в целом и социальной сферы видятся закономерным и неизбежным.

Библиографический список

1. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3 т. М.: Прогресс, 1993.
2. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. 878 с.
3. *Ротбард М.* История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны. Челябинск: Социум, 2005. 546 с.
4. *Ткачев В. Н.* Влияние мирового финансового кризиса 90-х годов на экономику России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2001. 25 с.
5. *Berry J. A.* The growing importance of oil // *Military Review*. 1972. Vol. 52, no. 10. P. 2–16.
6. *Read C.* *Global Financial Meltdown: How We Can Avoid the Next Economic Crisis*. New York: Palgrave Macmillan, 2009. 249 p.

О. В. Плиски, Е. А. Ивлиева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основы социально ориентированного инвестирования в сфере туризма

Рассматриваются основные целевые услуги, которые организаторы туристской деятельности получают от поставщиков и за которые отчитываются по форме федерального статистического наблюдения 1-турфирма. На базе статистических данных Ростуризма рассчитаны показатели емкости внутреннего рынка, рынка въездного туризма. Показано, что взаимосвязи формирования емкости рынка и сферы деятельности турфирм для целей социально ориентированного инвестирования требуют адекватной политики накопления капитала.

Ключевые слова: туризм социальный; целевые услуги; емкость рынка; накопление капитала.

Нормативные документы, предложенные законодателями, исходят из того, что «туризм социальный — туризм, полностью или частично осуществляемый за счет бюджетных средств, средств государственных внебюджетных фондов (в том числе средств, выделяемых в рамках государственной социальной помощи), а также средств работодателей»¹. В этом же законе регламентируются основные

¹ *Об основах туристской деятельности в РФ:* федер. закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ.

целевые услуги, которые организаторы туристской деятельности получают от поставщиков в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.

В соответствии с приказом Росстата от 30 июля 2021 г. № 461 «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения в сфере туризма»¹ турфирмы отчитываются за услуги по размещению (строка 205), услуги общественного питания (строка 206), транспортные услуги (строка 207), медицинские и оздоровительные услуги (строка 208), спортивные и рекреационные услуги (строка 209), культурно-просветительские, культурно-развлекательные и экскурсионные услуги (строка 210), услуги по бронированию, визовому обслуживанию и оформлению поездки (строка 211), иные услуги, используемые при производстве туристского продукта (строка 212).

Взаимоотношения туроператора и турагента регламентируются при заполнении формы 1-турфирма, где определяется приоритетность разработки турпродуктов туроператорами и подчиненное положение турагента: если туроператор заключил договор на реализацию своего турпродукта с турагентом или другим туроператором — резидентом российской экономики, то по строке 201 он показывает стоимость этого турпродукта (без комиссионных турагента или другого туроператора, которые отразят их в своих отчетах по строке 202) и заполняет все остальные строки. При этом строка 202 равна нулю.

Выбор объектов для социально ориентированного инвестирования в туризме требует от туроператоров выбрать оптимальную модель сферы деятельности. Законодателем рассматриваются следующие сферы туризма: международный въездной туризм, внутренний туризм, международный выездной туризм и детский туризм (формирование турпродукта для организованных групп граждан России младше 18 лет). Статистика, опубликованная на сайте агентства Ростуризм, позволяет, в определенной мере, проанализировать тенденции развития отрасли с позиции социально ориентированного инвестирования².

¹ Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения в сфере туризма: приказ Росстата от 30 июля 2021 г. № 461.

² Статистика // Федеральное агентство по туризму. URL: <https://tourism.gov.ru/contents/analytics/statistics> (дата обращения: 01.11.2021).

Прежде всего, заслуживают внимание данные о количестве граждан России и иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения. Значения этих показателей в сопоставлении с валовой добавленной стоимостью туристической индустрии рассматривается нами как реальная емкость отрасли, способной создать условия для отдыха и лечения в рамках совокупности предлагаемых услуг (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели сферы деятельности туристической отрасли РФ
(на примере внутреннего рынка (граждане России)
и рынка въездного туризма)**

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Численность граждан России, размещенных в коллективных средствах размещения, млн чел.	43,66	48,34	53,53	60,91	65,19	45,22
Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, млн чел.	5,63	6,09	8,03	10,62	10,86	2,16
Валовая добавленная стоимость туристической индустрии, млрд р.	2444,30	2610,50	3270,70	3661,50	3867,50	н/д
Емкость внутреннего рынка (граждане России), р./чел.	56,05	54,00	61,09	60,11	59,32	–
Емкость рынка въездного туризма, р./чел.	434,089	428,65	407,31	344,77	356,12	–

Примечание. Таблицы 1 и 2 составлены по: *Статистика* // Федеральное агентство по туризму. URL: <https://tourism.gov.ru/contents/analytics/statistics> (дата обращения: 01.11.2021).

Рассчитанные значения емкости рынка показывают с какой отдачей формируется добавленная стоимость отрасли за счет развития внутреннего рынка (граждане России) и за счет рынка въездного туризма. В первом случае наблюдается положительная динамика до 2019 г., а далее небольшое снижение до 59,32 р./чел. в 2019 г. Во втором случае, прослеживается тенденция ежегодного падения интереса к турам в РФ: с 434,089 р./чел. в 2015 г. до 356,12 р./чел. в 2019 г.

Для определения взаимосвязи формирования емкости рынка и сферы деятельности турфирм для целей социально ориентированного инвестирования необходимо понять какую политику выбирают турфирмы с точки зрения накопления капитала. Статистика Ростуризма позволяет на основе данных об инвестициях в основной капитал

и показателя платных услуг сделать выводы о равномерности формирования емкости рынков въездного и выездного туризма (табл. 2).

Таблица 2

Соотношение платных туристских услуг и платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения и инвестиций в основной капитал средств размещения

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Инвестиции в основной капитал средств размещения, млн р.	32 653,5	30 366,1	32 483,4	42 868,1	37 074,5	46 691,2
Объем платных туристских услуг, оказанных населению, млрд р.	158,3	161,3	166,5	172,1	179,8	91,9
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, млрд р.	181,0	213,3	219,9	255,7	247,3	181,6
Соотношение платных туристских услуг, оказанных населению и инвестиции в основной капитал средств размещения, р.	4 847,8	5 311,8	5 125,6	4 014,6	4 849,6	1 968,2
Соотношение платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения и инвестиций в основной капитал средств размещения, р.	5 543,1	7 024,2	6 769,6	5 964,8	6 670,3	3 889,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что на 1 р. инвестиций приходится примерно 5 000 р. платных туристских услуг и примерно 6 000 р. платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения. Исключение составил 2020 г., когда в результате пандемии и сокращения численности туристов туроператоры стремились получать доходы из расчета, что на каждый рубль инвестиций необходимо оказать примерно 2 000 р. платных туристских услуг и примерно 4 000 р. платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещений.

Анализ показывает, что емкость рынка неравномерно формируется для внутреннего (граждане России) и въездного туризма. В этих условиях социально ориентированное инвестирование может изменить ситуацию как на рынке внутреннего туризма, так и на рынке въездного туризма. Необходимо обратить внимание на снижение трудоемкости занятого персонала при организации въездных туров. Действительно, если в 2015–2016 гг. на каждого занятого в турфирме приходилось оказывать услуги около 600 туристам, то в последующие годы наблюдается резкое падение примерно до 100 въезжающих в страну.

Далее, для определения сферы деятельности турфирм и социально ориентированного инвестирования необходимо понять какую политику выбирают турфирмы с точки зрения накопления капитала. Как уже отмечалось на 1 р. инвестиций приходится примерно 5 000 р. платных туристских услуг и примерно 6 000 р. платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения. Перед турагенствами необходимо поставить задачу достижения нормы накопления на уровне не ниже 25 %. Причем, дифференциация между платными туристскими услугами и платными услугами гостиниц и аналогичных средств размещения может сохраниться.

Таким образом, рассчитанные значения емкостей рынков въездного и выездного туризма и объема инвестиций в две его сферы деятельности свидетельствуют о имеющихся резервах накопления капитала, особенно это касается 2020 г., когда пандемия заморозила туристский бизнес.

С. В. Поведишникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Нормативное регулирование и анализ структуры социальной отчетности компаний

Раскрывается нормативное регулирование социальной отчетности, а также исследуются особенности социальных отчетов в России. Данная тема актуальна, так как бухгалтерская (финансовая) отчетность не представляет информацию в объеме, необходимом пользователю. Отражены формы социальных отчетов, их структура, сформулированы направления развития социальной отчетности в РФ.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность; социальная ответственность; социальная отчетность; социальный отчет.

Цифровая экономика выдвигает необходимость внедрения дополнительной формы предоставления данных о финансово-хозяйственной деятельности организаций, удовлетворяющей все интересы разных групп пользователей, что невозможно в рамках бухгалтерской (финансовой) отчетности. Нефинансовая отчетность обеспечивает открытость и прозрачность деятельности компаний, что повышает социальную ответственность бизнеса.

Социальная ответственность бизнеса — это добровольные инвестиции организации в различные сферы общественного развития.

В свою очередь, данные сферы напрямую связаны с основной деятельностью компании. Информация о социально ориентированных инвестициях отражается в социальных отчетах компаний.

Социальная отчетность — это инструмент проверки, мониторинга, а также повышения качества планирования и социальной ответственности бизнеса [3].

Среди ученых-экономистов отсутствует единое мнение о понятии социальной отчетности.

М. А. Вахрушина определяет корпоративную социальную отчетность как «совокупность отчетов компании, включающих информацию о результатах как экономической, так и социальной и экологической деятельности». И. Н. Рыкова приводит другое определение: «корпоративная социальная отчетность — это отчетность устойчивого развития, которая потенциально способна предоставить информацию, чрезвычайно важную для анализа бизнеса, отсутствующую в финансовых отчетах: о рынках продукции, труда, капитала, регулирующих органах, конкурентных преимуществах в снижении издержек, дифференциации продукции, формировании и удержании интеллектуального капитала» [4, с. 151].

Основными функциями социальной отчетности являются отражение фактов и итогов функционирования компании в социальной сфере, диалог со стейкхолдерами (заинтересованными пользователями), повышение рейтинга организации [1, с. 6].

На сегодняшний день существует достаточно много «международных стандартов, регулирующих социальную отчетность, которые можно разделить на следующие группы:

- основные принципы (Руководящие принципы Amnesty International соблюдения прав человека для организаций и ОЭСР для многонациональных корпораций, Глобальный договор ООН и др.);

- системы управления, сертификация (Схема экологического менеджмента и аудита EMAS и т. д.);

- индексы рейтинга (Индекс Доу Джонса устойчивого развития DJSI и т. д.);

- система подготовки отчетности (Глобальная инициатива представления отчетности по устойчивому развитию GRI и т. д.)» [5, с. 15].

Наибольшее распространение имеют следующие стандарты.

1. GRI (Global Reporting Initiative). Включает три элемента: экономика предприятия, социальная, экологическая политика. GRI взаимосвязан с особенностями составления финансовой отчетности. Стандарт применяют на первых этапах внедрения социальных отчетов.

2. AA1000. Способствует оптимизации социальных программ и увеличению эффективности.

3. SA 8000:2001 «Социальная отчетность» (Social Accountability) — отражает отношения с персоналом организации [4, с. 152].

Можно выделить следующие формы социальной отчетности:

– «отчет, основанный на стандартах AA 1000, SA 8000, GRI и т. д.;

– комплексный отчет (Triple Bottom-Line, метод Лондонской группы сравнительного анализа (London Benchmarking Group), методологии корпоративного гражданства (Corporate Social Citizenship и т. п.);

– отчет в сводной форме. Данная форма применяется чаще всего, но в ней отражается меньшее количество показателей, а также невозможно отследить ее правдивость [2, с 36].

Несмотря на наличие нормативных документов в отечественной практике социальная отчетность составляется по усмотрению организации и в произвольной форме. В ней отражают основные группы социальных проблем по различной тематике, но без отражения динамики [1, с. 7].

В российской практике имеется специфика социальной отчетности. Можно выделить такие варианты отчетности:

1) самостоятельный — дополнение основного отчета организации (ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «РусГидро»);

2) дополнения к годовому отчету — отражает результаты мероприятий по устойчивому развитию и по отдельным регламентирующим документам (АО «Седьмой континент»);

3) отчетность на сайте организаций («Макдоналдс»);

4) отчеты по отраслям («Общероссийское отраслевое объединение работодателей электроэнергетики») [1, с. 8].

Распространены следующие разделы социальной отчетности.

1. «Философия», стратегия организации. Включает: обращение руководства, миссию и ценности предприятия, направления социальной ответственности. Сюда включают: экономические результаты деятельности и суммы расходов на социальную ответственность.

2. Функциональная структура организации и управления, виды деятельности, организационно-правовая форма организации.

3. Взаимодействие со стейкхолдерами. Включает: оценка влияния организации на заинтересованные лица и их последующее воздействие на развитие организации (контроль качества, обслуживание,

расходы, направленные на защиту прав и интересов потребителей и партнеров) [3].

4. Персонал. Включает социальные программы организации, отражающие ответственность организации перед своими сотрудниками и расходы на персонал.

5. Инновационное развитие организации, касающееся различных сторон социальной ответственности.

6. Общество. Включает добровольные социальные программы, расходы на различные социальные мероприятия, индивидуальные и совместные с другими хозяйственными субъектами.

7. Перспективы. Включает стратегию в сфере социальной ответственности и совершенствование взаимодействия организации с обществом» [2, с. 37].

Недостатком социальных отчетов большинства отечественных компаний является отсутствие цифровых показателей и предоставление информации в текстовой форме. Это не позволяет дать объективную оценку социальной ответственности компании и сравнить ее с деятельностью других компаний.

Наиболее часто отечественные компании представляют нефинансовую, в том числе социальную, информацию в годовых отчетах организаций. Зачастую прослеживаются различия в подходе представления социальной отчетности. Для примера проведем сравнительный анализ позиций социальных отчетов ПАО «МТС» и ПАО «Ростелеком» (см. таблицу).

Показатели социальных отчетов ПАО «МТС» и ПАО «Ростелеком» за 2020 г.

Взаимодействия	ПАО «МТС»	ПАО «Ростелеком»
Акционеры	– Финансовые результаты; – дивиденды; – данные о поставках	– Финансовые результаты; – бизнес-модель; – стратегия; – дивиденды; – данные о поставках
Персонал	– Структура; – корпоративная культура; – права сотрудников; – обучение и развитие; – заработная плата; – охрана труда; – статистика несчастных случаев	– Структура; – заработная плата; – средняя заработная плата; – социальные программы; – обучение и развитие; – взаимодействие с учебными заведениями

Взаимодействия	ПАО «МТС»	ПАО «Ростелеком»
Клиенты	<ul style="list-style-type: none"> – Количество клиентов; – доля на рынке; – услуги для физических и юридических лиц; – инновации; – мероприятия социальной политики; – нарушения защиты персональных данных 	<ul style="list-style-type: none"> – Количество клиентов; – показатели сотрудничества с РФ; – услуги для физических и юридических лиц; – кибербезопасность; – инновации; – телекоммуникация
Общество	<ul style="list-style-type: none"> – Затраты на благотворительность, волонтерство, социально образовательные проекты; – охрана окружающей среды, штрафы и санкции; – потребление ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> – Вклад в цифровизацию России и ООН; – благотворительность, волонтерство; – социальные проекты; – охрана окружающей среды; – потребление ресурсов

В отчетности ПАО «МТС» обособленно выделяется глава по взаимодействию с акционерами. ПАО «Ростелеком» отражает связь с акционерами в главе по общему взаимодействию с заинтересованными пользователями.

В отчете Ростелекома отражено взаимодействие с органами власти РФ и ООН. МТС подробнее рассматривает корпоративную культуру компании.

Есть разница по взаимодействию с клиентами. В отчете МТС все данные отражены в одной главе. В отчете Ростелекома эта информация представлена сразу в нескольких главах.

Отсутствие единообразия социальных отчетов затрудняет пользователей информации принимать верные решения.

Ведение социально ответственного бизнеса является способом повышения значимости организации в регионе, что повышает порог доверия пользователей и увеличивает объемы потребления. Также исследователями «доказана зависимость показателей финансово-хозяйственной деятельности от социальной составляющей бизнеса» [2, с. 34].

Исходя из всего вышесказанного, можно выделить следующие тенденции развития социальной отчетности:

- возрастание внимания к комплексности информации по стратегии организации в социальной сфере;

- недостаточное раскрытие информации по брендингу, взаимодействию с контрагентами, анализе конкурентов;
- недостаточное раскрытие информации по работе со стейкхолдерами;
- наличие социальной отчетности в крупных компаниях по причине ограниченности финансовых возможностей среднего и малого бизнеса.

Для удовлетворения интересов стейкхолдеров необходимо подтверждать текстовую информацию социальной отчетности числовыми данными и сравнением деятельности в данной сфере с другими компаниями. Это позволит компаниям привлечь большее количество инвесторов, так как возможные вопросы пользователей будут удовлетворены путем ознакомления с данными о деятельности компании в социальном направлении. Помимо предоставления данных о социальной ответственности бизнеса, компаниям следует показывать взаимосвязь показателей социальной отчетности с показателями финансовой деятельности организации.

Библиографический список

1. *Алексеева И. В., Федосова О. Н., Прядкина Е. А.* Социальная отчетность — информационный ресурс аналитического обеспечения социально-экономических процессов в условиях цифровизации экономики // Учет и статистика. 2019. № 1. С. 6–9.
2. *Бессарабов В. О.* Взаимосвязь показателей финансовой и социальной отчетности как основа развития социальной ответственности бизнеса // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. № 12а. С. 34–38.
3. *Левочкина Н. А.* Корпоративная социальная ответственность: опыт нефинансовой отчетности российских компаний // Современные технологии управления. 2016. № 6. С. 45–52.
4. *Поведишников С. В.* Социальная отчетность организации как инструмент устойчивого развития сообщества // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы III Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург: УрГЭУ, 2020. С. 150–156.
5. *Социальная отчетность: назначение, основные принципы формирования, структура* / А. Р. Закирова, Г. С. Клычова, В. Э. Кириллова, А. Р. Юсупова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2019. № 1. С. 12–17.

Актуальные проблемы финансирования строительства жилой недвижимости

Оцениваются результаты внедрения новой модели финансирования жилищного строительства посредством счетов эскроу. Отмечается, что государство в течение ряда лет проводит политику, направленную на достижение его безопасности и прозрачности. Авторы приходят к выводу о том, что развитие рынка недвижимости имеет определяющее значение для нестабильной экономики.

Ключевые слова: рынок недвижимости; ипотечное жилищное кредитование; финансирование жилищного строительства; счета эскроу; риск.

Рынок недвижимости оказывает значительное влияние на развитие широкого круга экономических процессов в стране. Более того, традиционно именно он рассматривается в качестве локомотива развития экономики. Поэтому государство, посредством участия различных институтов оказывает на него регулирующее воздействие, пытаясь сделать его более прозрачным, безопасным для участников и результативным, в части достижения поставленной цели — стимулирования экономического роста.

В числе первоочередных мер поддержки реального сектора экономики в условиях экономического кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией, были предприняты действия по снижению ключевой ставки и как следствие процентных ставок по кредитам, предоставляемым как населению, так и корпоративным заемщикам. Минимального значения в данный период достигли ставки по ипотечным кредитам, что стимулировало рост спроса на жилую недвижимость (см. рис.). Прежде всего, этот процесс затронул первичный рынок.

Как видно на рисунке, средние ставки на рынке ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) к октябрю-декабрю 2020 г. снизились до 8 %. Население вкладывало средства в недвижимость не только с целью улучшения жилищных условий, но и с инвестиционной целью, рассматривая недвижимость в качестве наиболее стабильного актива кризисной экономики.



Показатели рынка ипотечного жилищного кредитования в России¹

Многие экономисты именно данный факт рассматривали в качестве определяющего в формировании цены на рынке недвижимости (см. таблицу). Логично что, наибольшие темпы роста были характерны для первичного рынка жилой недвижимости, где государство реализовывало значительное количество льготных программ, для разной категории участников.

Динамика цен на рынке жилой недвижимости, р./м²

Рынок жилья	Первичный рынок			Вторичный рынок		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
I квартал	60 705,14	71 503,24	83 174	57 006,73	61 067,46	67 826
II квартал	61 618,25	73 138,05	89 004	57 276,70	61 903,26	70 790
III квартал	62 891,94	76 167,22	—	58 315,44	63 916,54	—
IV квартал	64 059,49	79 003,43	—	58 527,52	66 711,56	—

Примечание. Составлено по данным Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/G2047Bfi/tab_sred_cev%20s%201998.htm (дата обращения: 01.11.2021).

Однако, на наш взгляд, в данный период дополнительное воздействие, а возможно и определяющее, на формирование цен на рынке

¹ Составлено по: *Показатели* рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage (дата обращения: 01.11.2021).

недвижимости оказал процесс реформирования модели финансирования жилищного строительства, который был призван обеспечить гражданам максимальную гарантию при вложении средств в жилье на стадии строительства. Переход жилищного строительства на проектное финансирование с использованием счетов эскроу имел целью решить проблемы обманутых дольщиков [1; 2; 3]. В соответствии со ст. 860.7 ГК РФ¹, по договору счета эскроу банк (эскроу-агент) открывает специальный счет эскроу для учета и блокирования денежных средств, полученных им от владельца счета (депонента) в целях их передачи другому лицу (бенефициару) при возникновении оснований, предусмотренных договором между банком, депонентом и бенефициаром. К отношениям сторон в связи с открытием, обслуживанием и закрытием счета эскроу применяются общие положения о банковском счете. Гарантия финансовой безопасности покупателей — главная цель модели расчета с использованием счета эскроу между покупателем и продавцом недвижимости [2]. При увеличении сроков строительства или банкротстве застройщика покупатель не теряет вложенные средства, так как до возникновения прав собственности или расторжения договора долевого участия застройщик не имеет возможности использовать денежные средства с открытых счетов эскроу.

Но в тоже время, расчеты с использованием данной модели имеют определенные недостатки. Мы обоснованно считаем, что рост цен на недвижимость в 2020–2021 гг. был вызван не только минимизацией процентных ставок, но и активным внедрением данной модели расчетов. По оценкам экспертов, уже к декабрю 2020 г. объем жилья, строящегося с использованием счетов эскроу, превысил объем жилья, строящегося по старым правилам². Это означает, что застройщик все строительные работы проводит за счет собственных средств или с помощью кредитных средств, которые он получает в банке. При том, что раньше застройщики возводили дома на средства дольщиков. Это означает, что расходы на обслуживание кредита и выплаты процентов банку застройщики будут компенсировать повышением стоимости продаваемых квартир [3].

Дополнительные недостатки видятся в том, что, во-первых, в случае банкротства банка покупатель сможет вернуть деньги лишь

¹ Гражданский кодекс РФ. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.

² Эскроу-счет: как это работает и что нужно знать покупателю квартиры в новостройке. URL: <https://blog.domclick.ru/post/eskrou-schet-kak-eto-rabotaet-i-chto-nuzhno-znat-pokupatelyu-kvartiry-v-novostrojke> (дата обращения: 01.11.2021).

в пределах 10 млн р. При этом риски возникают у покупателей квартир верхнего ценового сегмента, а также значительного числа жителей крупных городов, прежде всего, Москвы и Санкт-Петербурга. Во-вторых, при невыполнении застройщиком своих обязательств, в условиях значительного роста цен на недвижимость деньги, возвращаемые со счетов эскроу, могут в определенной степени обесцениться. В-третьих, если застройщик не выполнил условия договора, деньги возвращаются только в пределах средств на счете эскроу. При покупке квартиры в ипотеку, выплаченные банку проценты рассматриваются в качестве расходов покупателя и, следовательно, компенсации не подлежат.

Как отмечают экономисты, с начала реформы ни один дом, строящийся с использованием счетов эскроу, не стал проблемным. Однако, стоимость квадратного метра объектов недвижимости систематически росла, и уже в течении ряда последних лет стоимость квадратного метра на первичном рынке выше вторичного рынка. Это, в свою очередь, заставило задуматься потенциальных покупателей о целесообразности использования первичного рынка недвижимости в качестве инвестиционного механизма размещения средств.

Тем не менее, есть основание надеяться, что в долгосрочной перспективе это может иметь положительный эффект в плане стабилизации и оптимизации цен на рынке недвижимости в связи с тем, что снижение спроса минимизирует и спекулятивный эффект.

Библиографический список

1. *Гимадиева Л.Ш.* Проектное финансирование при финансировании жилищного строительства // Вестник Евразийской науки. 2019. № 1. С. 1–7.
2. *Кирсанов А.Р.* Перспективы развития законодательства в долевом строительстве // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2018. № 2. С. 64–75.
3. *Кучина Е.В.* Анализ факторов формирования стоимости жилья при переходе к проектному финансированию жилищного строительства // Вестник ЮУГУ. 2018. № 4. С. 54–60.

А. И. Решетников, Т. В. Решетникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Институт финансовых советников и его роль в формировании класса розничных инвесторов

Статья посвящена проблемам функционирования инвестиционных советников, выстраиванию отношений с клиентом — розничным инвестором, трансформации деятельности финансовых компаний от продажи инвестиционных продуктов и услуг в интересах компаний к покупке инвестиционных продуктов клиентами с учетом их собственных интересов и предпочтений. Отмечается, что современные финансовые продукты становятся все более сложными, их предложение — все более многообразным. Однако не всегда и не во всем они понятны розничному инвестору. Авторы приходят к выводу, что перед компаниями финансовой индустрии возникли новые вызовы, преодолеть которые помогут формирование и развитие института финансового консультирования.

Ключевые слова: финансовая индустрия; розничные инвесторы; финансовые инструменты и технологии; робоэдвайзинг.

Политикой Банка России в сфере развития финансового рынка на ближайшие несколько лет поставлены задачи, которые очень актуальны для финансовых институтов и финансовой индустрии в целом: повышение благосостояния населения и уровня жизни за счет использования инструментов финансового рынка; обеспечение доступа субъектов хозяйствования к конкурентному привлечению долевого и долгового финансирования; создание условий для развития институтов финансовой индустрии. Первостепенной из них можно считать защиту прав и интересов инвесторов и активное вовлечение розничного инвестора в операции с финансовыми инструментами, продуктами, услугами. Для снижения рисков вложений инвесторов в финансовые активы необходимо повышение качества инвестиционных решений. Традиционным способом инвестирования собственных денежных средств розничными инвесторами является банковский вклад. Более 87 % средств россиян лежит в депозитах. Это объясняется тем, что при данном варианте вложений не требуется специальных знаний в области финансов, достаточно обладать азами финансовой грамотности. Банковский вклад как инвестиция только сохраняет денежные средства инвестора от инфляции, в некоторых случаях уровень инфляции превышает ставки по депозитам. Поэтому население начинает проявлять интерес к вложениям в ценные бумаги и инструменты финансового рынка с тем, чтобы не только обеспечить сохранность денежных

средств от обесценивания, но и получить доход от увеличения активов. Но сделать это не так просто. Специфика современного состояния финансового рынка состоит в том, что на нем одновременно обращается значительное количество традиционных и инновационных, порожденных цифровизацией экономики, финансовых продуктов, в частности, депозитарные расписки, ипотечные и клиринговые сертификаты участия, фьючерсные и опционные контракты, структурные облигации и другие сложные финансовые продукты. Возрастающая сложность структурированных инструментов финансового рынка существенно затрудняет их адекватную оценку и своевременное предупреждение рисков [5, с. 63]. Инвестору надо понимать природу таких продуктов, оценивать присущие им риски, разбираться в технологиях обращения финансовых инструментов, видеть и уметь предугадывать нарождающиеся тенденции в движении таких продуктов для принятия правильных финансовых решений.

Розничный инвестор, решивший осуществить операции на финансовом рынке, в первую очередь, будет взаимодействовать с прямыми финансовыми посредниками. К прямым финансовым посредникам относятся те, которые непосредственно обеспечивают процесс нахождения друг с другом продавца и покупателя финансового актива, — брокеры, дилеры, доверительные управляющие и инвестиционные советники [4, с. 86]. При этом следует иметь в виду, что брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами и деятельность по инвестиционному консультированию законодательно разрешена к совмещению, что порождает определенные проблемы в деятельности институтов финансовой индустрии. В качестве нового вызова перед финансовой индустрией возникла проблема разделения экономических интересов брокерско-дилерских компаний по продаже финансовых продуктов и оказанию услуг по инвестиционному консультированию.

Сама идея выделения инвестиционного консультирования в самостоятельную отрасль финансовой индустрии появилась в связи с необходимостью снижения рисков инвесторов и защиты их интересов при вложении собственных денежных средств в активы финансового рынка. Законодатель обязал профессиональных участников — прямых финансовых посредников, имеющих лицензии на соответствующий вид деятельности, определять риск-профиль клиента, который должен содержать следующую информацию:

– доходность, на которую рассчитывает клиент от операций с финансовыми инструментами, при этом клиент может указать доходность,

которую он предполагает получить, но следует иметь в виду, что она ему не гарантируется;

- период времени, за который определяются ожидаемая доходность и допустимый риск для клиента;
- допустимый риск возможных убытков, связанных с операциями с финансовыми инструментами, который способен нести клиент, не являющийся квалифицированным инвестором.

Допустимый риск возможных убытков, связанных с операциями с финансовыми инструментами, который способен нести клиент, указывается им при определении инвестиционного профиля. Допустимый риск возможных убытков может быть выражен в виде:

- абсолютной величины;
- относительной величины;
- качественной оценки [2, с. 254].

Клиенты финансовых институтов должны проходить процедуру риск-профилирования по специальным программам, которые позволяют оценить возможность предложения финансовых продуктов с учетом определенного риск-профиля клиента и с учетом тех рисков, которые приемлемы конкретному клиенту. Однако при этом надо понимать, что далеко не все население (даже в крупных промышленно и финансово развитых городах) готово перейти в «цифру», готово реализовать «электронный вход» на финансовый рынок. Действительно, за последние несколько лет сделан огромный скачок цифровизации процессов, происходящих на финансовом рынке. В качестве примера можно привести мобильное приложение «Сбербанк Инвестор», который представляет собой цифровые мобильные сервисы, позволившие многим розничным инвесторам «уйти в цифру». По подсчетам профессионального сообщества через мобильные приложения сейчас работает примерно 10–15 % рынка¹. Тем не менее, несмотря на все усилия Банка России, институтов финансовой индустрии, очень незначительная часть населения знает об индивидуальных инвестиционных счетах, о появлении инвестиционных советников и связанных с этим возможностей принятия обоснованных решений по вложениям в ценные бумаги и производные финансовые инструменты. Приходится констатировать, что сегмент инвестиционного бизнеса по сравнению с другими сегментами финансового рынка, в частности, банковских депозитов, страхования жизни, развит недостаточно.

¹ НАУФОР. URL: <https://naufor.ru/tree.asp?n=6441> (дата обращения: 01.11.2021).

Конечно, основные надежды, связанные с привлечением розничного инвестора на финансовый рынок, возлагаются на крупных игроков, на системообразующие банки (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и ряд других). Однако с нашей точки зрения, особая роль в этом процессе должна быть отведена некрупным инвестиционным советникам и некрупным брокерским компаниям, которые, как правило, являются региональными, а не федеральными и функционируют на своем локальном сегменте, зная и понимая менталитет и предпочтения своих клиентов. Можно сформулировать задачи финансовой индустрии в отношении розничных клиентов.

1. Принять меры к тому, чтобы инвестор смог осознавать риски финансовых вложений. При этом профессиональные участники рынка должны понимать, что три четверти всех клиентов — это граждане, которые с рисками мириться не хотят, терять на финансовом рынке готовы минимальные суммы, вкладывать собственные денежные средства в долевые ценные бумаги не могут и уж тем более не готовы приобретать сложные финансовые продукты и цифровые активы.

2. Научить читать и подробно знакомиться со всеми условиями заключения договора по поводу совершения финансовых операций. Не следует полагаться на противоположную сторону договора о брокерском обслуживании, учитывая, что все риски операций с финансовыми инструментами ложатся на инвестора, принимающего решение о вложении средств. Надо изучить текст договора, обратив особое внимание на триггеры, связанные с получением рекомендаций.

При организации взаимодействия с клиентом финансовый институт должен обозначить свою роль в этих взаимоотношениях, а клиент должен понимать, в качестве кого действует финансовый институт — он продавец финансовых продуктов, инструментов и услуг либо инвестиционный консультант и действует в интересах клиента. В данной ситуации надо понимать, что инвестиционное консультирование отличается от деятельности по продаже финансовых продуктов, поскольку финансовый советник действует в интересах клиента и на основании возмездного договора. При продаже финансовых продуктов эти особенности отсутствуют. В договоре купли-продажи финансового инструмента компания, продающая финансовый инструмент, является одной из сторон договора и не действует в интересах клиента [3, с. 27].

Важный вопрос в деятельности финансовой индустрии — качественная продажа продуктов и услуг и корректная информация о них. Когда клиент приходит в брокерскую компанию, он взаимодействует

с сотрудником брокера и в любом случае получает от него определенную информацию. Важно провести грань между инвестиционной консультацией и аналитической консультацией, которую может дать брокер при обсуждении финансового продукта с клиентом. С точки зрения представителей профессионального сообщества, аналитика — это один из продуктов финансового института, который совмещает деятельность брокера и инвестиционного советника. Поэтому важным представляется способ предложения аналитики клиенту. Если аналитические обзоры отрасли экономики, отраслевых рынков, предприятий и организаций, функционирующих в этой отрасли, рынков ценных бумаг и т. п. предоставляются путем электронной рассылки всем клиентам компании, то можно полагать, что это аналитическая консультация. Если же сотрудник компании обсуждает персонально с клиентом сложившуюся ситуацию с конкретной ценной бумагой конкретного эмитента, это можно считать инвестиционной рекомендацией. Все взаимоотношения компании с клиентом по инвестиционному консультированию нужно оформлять договором, в котором должно быть прописано, каким способом клиент будет получать инвестиционную рекомендацию — придет ли в офис компании, получит ли в виде сообщения с электронного адреса компании, откроет ли конкретный раздел мобильного приложения или иным способом [1, с. 38].

Финансовая индустрия должна работать по единым правилам, которые бы способствовали развитию финансового рынка и привлечению розничного инвестора к инвестиционным операциям. В массе своей инвесторы-клиенты готовы коммуницировать с финансовыми компаниями дистанционно через электронные и цифровые каналы. Здесь важно облегчить путь клиенту на фондовый рынок. Есть точка зрения, высказываемая профессиональными участниками, что может быть не всегда требуется осуществлять процедуру риск-профилирования клиента, а предложить ему набор понятных базовых инвестиционных продуктов.

Оказать помощь в выборе инвестиционного продукта может использование автоматического финансового консультирования (так называемый робоэдвайзинг). Если обратиться к сущности робоэдвайзинга, то можно увидеть значительную общность с формированием автоматизированных модельных портфелей, которые в цифровом формате могут быть представлены на инвестиционных платформах. Последние создаются крупными брокерскими компаниями. На инвестиционной платформе будет автоматически осуществляться

риск-профилирование клиента, и получить инвестиционную рекомендацию он сможет только на той инвестиционной платформе, клиентом которой является.

Переход институтов финансовой индустрии к новым форматам инвестиционного бизнеса на финансовом рынке возможно, с нашей точки зрения, по трем направлениям:

- трансформирование продажи инвестиционных продуктов в интересах компаний финансовой индустрии в покупки клиентом финансовых активов с учетом его пожеланий, интересов и возможностей;

- формирование инвестиционных портфелей с использованием роботизированных стратегий с неперенным четким, понятным, информационным разъяснением клиенту структуры, возможностей диверсификации, замещения одних финансовых активов на другие;

- построение архитектуры бизнеса в финансовой индустрии открытой, прозрачной, комфортной для клиента.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно констатировать, что инвестиционные советники позволяют сформировать у розничного инвестора культуру потребления финансовых продуктов и услуг.

Библиографический список

1. *Не пугать* на входе // Вестник НАУФОР. 2019. № 1. С. 36–53.
2. *Рынок ценных бумаг: учебник* / В.А. Татьянников, В.А. Разумовская, Т.В. Решетникова и др.; под общ. ред. В.А. Татьянникова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 496 с.
3. *Советники: хорошие и разные* // Вестник НАУФОР. 2019. № 1. С. 20–35.
4. *Участники, инструменты, технологии инвестирования на фондовом рынке: учеб. пособие* / А.И. Решетников, Т.В. Решетникова, В.А. Татьянников, Т.А. Чилимова. Екатеринбург: УрГЭУ, 2017. 132 с.
5. *Финансовые и банковские риски: учебник* / Л.И. Юзвович, Ю.Э. Слепухина, Ю.А. Долгих и др.; под ред. Л.И. Юзвович, Ю.Э. Слепухиной. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. 336 с.

О проблеме закредитованности населения Российской Федерации

Статья посвящена вопросам кредитной задолженности российских граждан. Отмечается, что за последние три года кредитная задолженность населения России возросла на 65 %, а доля просроченной задолженности граждан увеличилась на 15 %. Это свидетельствует о существенном росте закредитованности российских домохозяйств. Показатель долговой нагрузки населения вырос с 25 % в 2020 г. до 35 % в 2021 г., что свидетельствует о наличии финансовых сложностей у населения.

Ключевые слова: кредит; кредитование граждан; долговая нагрузка населения; просроченная задолженность.

Известно, что развитие розничного или потребительского кредитования в стране способствует увеличению потребительского спроса [3], и, соответственно, росту национального валового внутреннего продукта (ВВП) — важнейшего показателя, отображающего уровень развития национальной экономики. Но, при этом важно учитывать, что рост объемов кредитования способен оказывать положительное влияние на динамику развития национальной экономики лишь в том случае, если существенным образом не увеличивается долговая нагрузка населения и тем самым не увеличиваются кредитные риски банковской системы [4].

В последнее время население России все чаще оформляет различные виды кредитов, обеспечивая тем самым стабильный рост этому сегменту финансового рынка. За последние три года кредитная задолженность физических лиц возросла на 65 %. Так, по состоянию на 1 января 2018 г. она составляла 12 173,7 млрд р., на 1 января 2019 г. — 14 901,4 млрд р., на 1 января 2020 — 17 650,7 млрд р., на 1 января 2021 г. — 20 044,0 млрд р.¹ Следует отметить, что объемы банковского кредитования населения продолжили свой рост и в 2021 г. (см. таблицу)².

Столь стремительный рост кредитования населения во многом обусловлен упрощением процедуры получения кредита, в том числе посредством развития финансовых технологий, предполагающих дистанционное обслуживание участников рынка, механизма удаленной

¹ *Задолженность* по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам // Банк России. URL: <https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=4-5&dt=20180101> (дата обращения: 09.10.2021).

² *Обзор* финансовой стабильности. II–III кварталы 2021 г. URL: https://cbr.ru/analitics/finstab/ofs/2_3_q_2021 (дата обращения: 09.10.2021).

идентификации, возможности, дистанционного получения кредита и совершения безналичных платежей по нему, использования каналов дистанционного оказания услуг, включая мобильные приложения на платформах Android и iOS, доступ к сопутствующим финансовым услугам.

Объемы банковского кредитования в 2021 г., млрд р.

Показатель	1 января 2021 г.	1 сентября 2021 г.
Кредиты, предоставленные физическим лицам	20 044	23 635
Ипотечное жилищное кредитование	9 508	11 238
Потребительское кредитование	9 707	11 070
Автокредитование	1 031	1 188

Пр и м е ч а н и е . Составлено по данным Банка России.

В настоящее время для населения доступны такие виды потребительских кредитов и займов, как ипотечные кредиты и займы, автокредиты, образовательные кредиты, POS-кредиты и займы (виды экспресс-кредита, предоставляемый в точках продаж), потребительские нецелевые кредиты и займы, «карточные» кредиты, займы «до зарплаты» и некоторые другие кредитные продукты, объемы которых продолжают расти.

Но, к сожалению, вместе с многообразием существующих кредитов, выдаваемых кредитными организациями физическим лицам, растет не только количество заемщиков среди российских граждан, но и увеличивается их долговая нагрузка. Так, по состоянию на 1 октября 2021 г. денежные обязательства перед банками и микрофинансовыми организациями (МФО) имели 41,9 млн чел., или 29 % от численности постоянного населения¹.

Получается, что сегодня каждый третий россиянин имеет кредит или заем. Отметим, что по данным мегарегулятора, на долю банковских заемщиков приходится более 85 %, соответственно остальные заемщики пользуются услугами микрофинансовых организаций (МФО). Во многом это может быть обусловлено тем, что уже в 2021 г. на одного российского заемщика в среднем приходится 2,1 кредита².

¹ Статистические сборники // Банк России. URL: <https://cbr.ru/statistics/statpubl> (дата обращения: 09.10.2021).

² Уровень долговой нагрузки россиян достиг 35 % дохода // Ассоциация российских банков. URL: https://arb.ru/b2b/news/uroven_dolgovoy_nagruzki_rossiyan_dostig_35_dokhoda-10511411/?sphrase_id=585371 (дата обращения: 09.10.2021).

В свою очередь, широкое распространение среди граждан услуг микрофинансовых организаций может быть обусловлено ухудшением финансового положения заемщиков, увеличением их долговой нагрузки из-за которой банки им отказывают в кредитах, и граждане вынуждены обращаться к более дорогим услугам МФО, увеличивая тем самым и без того «весомую» собственную долговую нагрузку. Так, уже на 1 октября 2021 г. каждый 10 кредит, выданный банком физическому лицу, считался проблемным, так как платежи по его обслуживанию не осуществлялись 90 дней и более дней¹.

Просроченная задолженность граждан ежемесячно обновляет свои максимумы и приближается к 1 трлн р. При этом наиболее проблемным сегментом на данный момент являются кредиты наличными (просроченная задолженность по ним достигает 60 %) и кредитные карты (доля просроченной задолженности порядка 37 %). Доля просроченной задолженности в сегменте автокредитования составляет порядка 1,5 %, а в сегменте ипотечного кредитования не превышает 1 %².

Следует отметить, что по уровню долговой нагрузки граждан, Россия относится к странам, имеющим невысокое значение, так как в нашей стране рынок потребительского кредитования относительно ВВП составляет порядка 15 %, а например, в США этот показатель превышает 80 %; в Австралии, Швеции и Великобритании — 60 %; в Португалии, Франции, Испании, Финляндии, Германии — 40 %³.

Тем не менее, как уже ранее было отмечено, за последние три года задолженность российских граждан по кредитам по возросла на 65 %, при этом доля просроченной задолженности увеличилась почти на 15 % (с 850 млрд р. на 1 января 2018 г. до 970 млрд р. на 1 октября 2021 г.⁴).

¹ *Аналитика*: каждый 10-й потребительский кредит находится в просрочке, объем просроченной задолженности приближается к 1 трлн рублей // Ассоциация российских банков. URL: https://arb.ru/banks/analytucs/kazhdyy_10_y_potrebitelskiy_kredit_nakhoditsya_v_prosrochke_obem_prosrochennoy_z-10511563/?sphrase_id=585361 (дата обращения: 09.10.2021).

² *Уровень долговой нагрузки россиян достиг 35 % дохода* // Ассоциация российских банков. URL: https://arb.ru/b2b/news/uroven_dolgovoy_nagruzki_rossiyan_dostig_35_dokhoda-10511411/?sphrase_id=585371 (дата обращения: 09.10.2021).

³ *Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры* Банка России: доклад. Июнь 2019. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf (дата обращения: 09.10.2021).

⁴ *Статистические сборники* // Банк России. URL: <https://cbr.ru/statistics/statpubl> (дата обращения: 09.10.2021).

Такая динамика развития отечественного рынка кредитования, к сожалению, не может рассматриваться как положительный момент, так как происходит это на фоне существенного роста закредитованности российских граждан.

Так, по мнению экспертов РИА Новости уровень закредитованности российского населения, рассчитываемый отношение долга по банковскому кредиту к годовой зарплате за 2020 г. вырос до 49,1 % (с 47,1 % в 2019 г. и 44,9 % в 2018 г.). А средний уровень закредитованности населения России составил порядка 227 000 р.¹

Этот показатель уже в 2020 г. почти в 4 раза превышал показатели предыдущих лет. Так, в 2016 г. каждый экономически активный россиянин должен был кредитным организациям в среднем около 141 700 р., в 2014 г. величина задолженности составляла 120 000 р., в 2013 г. — 116 700 р., в 2012 г. — 85 000 р., в 2011 г. — 60 800 р. [2].

В качестве одного из факторов роста закредитованности российских домохозяйств, вызванным «коронавирусным» кризисом в первом полугодии 2020 г. можно отметить рост безработицы, который достиг в III квартале 2020 г. 6,5 % (4,8 млн чел.) экономически активного населения, что почти в полтора раза превышает докризисные показатели (3,5 млн чел.) [1]. Также бурный рост потребительского кредитования в России в середине «коронавирусного» кризиса мог быть обусловлен и снижением среднедушевых денежных доходов россиян в I квартале 2020 г. до 31 647,4 р. в месяц, по сравнению с 41 111,2 р. в месяц по итогам IV квартала 2019 г. и по сравнению со среднегодовым в 2019 г. доходом в 35 249,3 р. в месяц².

Если же говорить о показателе долговой нагрузки (ПДН), определяемому как отношение платежей по всем кредитам к доходу заемщика), то для российских граждан в октябре 2020 г. он составлял 25,11 % и продолжил свой рост в 2021 г.

С начала 2021 г. уровень долговой нагрузки российских домохозяйств значительно вырос: с 27 % до 35 %. И теперь заемщики в среднем тратят более трети своих доходов на обслуживание обязательств. Также следует отметить и увеличение среднего размера почти всех категорий заимствования.

¹ Названы регионы с наибольшей закредитованностью населения // РИА Новости. 2020. 19 окт. URL: <https://ria.ru/20201019/kredit-1580403454.html> (дата обращения: 09.10.2021).

² Уровень жизни // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397?print=1> (дата обращения: 09.10.2021).

Так, в первом полугодии 2021 г. средний размер ипотечного кредита достиг своего исторического максимума и составил 3,25 млн р.; средний размер потребительского кредита также достиг своего максимума и составил 303,3 тыс. р., а средний размер займа в микрофинансовой организации достиг 8,46 тыс. р.¹

Высокий уровень долговой нагрузки характерен в основном для регионов с высоким проникновением ипотечного кредитования, так как размер ипотечного кредита и срок кредитования, как правило, больше, чем у потребительского кредита.

Следует отметить, что за период с 2018–2020 гг. показатели динамики выдачи ипотечных кредитов в РФ не претерпели существенных изменений: средняя сумма ипотечного кредита увеличилась с 1,75 до 2 млн р.; средневзвешенная ставка снизилась с 13,2 до 9,8 %, средний срок ипотечного кредита вырос со 178 месяцев до 188².

Но, начиная с 2020 г., в России стали заметны существенные темпы роста рынка ипотечного кредитования, во многом обусловленные введением в апреле 2020 г. программ льготной ипотеки, предполагающей выдачу ипотечного кредита под 6,5 % годовых для приобретения квартиры в новом доме для семьи с одним ребенком, рожденным, начиная с 2018 г. Следует отметить, что Правительством России были разработаны и действуют и иные льготные программы (См. подробнее: Постановления Правительства РФ: от 7 декабря 2019 г. № 1609 «Об утверждении условий программы „Дальневосточная ипотека“ и внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 2 сентября 2015 г. № 1713-р»; от 30 ноября 2019 г. № 1567 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу „Дом.РФ“ на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам), предоставленным гражданам РФ на строительство (приобретение) жилого помещения (жилого дома) на сельских территориях (сельских агломерациях)»; от 7 сентября 2019 г. № 1170 «Об утверждении Правил предоставления субсидий акционерному обществу „Дом.РФ“ на возмещение недополученных доходов и затрат в связи

¹ *Уровень* долговой нагрузки россиян достиг 35 % дохода // Ассоциация российских банков. URL: https://arb.ru/b2b/news/uroven_dolgovoy_nagruzki_rossiyan_dostig_35_dokhoda-10511411/?sphrase_id=585371 (дата обращения: 09.10.2021).

² *Ахметов А., Морозов А., Поршаков А., Чернядьев Д.* Об оценке потенциально го спроса на ипотеку. Аналитическая записка. Ноябрь 2021. URL: https://cbr.ru/content/document/file/131065/analytic_note_20211129_dip.pdf (дата обращения: 09.10.2021).

с реализацией мер государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий для погашения обязательств по ипотечным жилищным кредитам (займам) и Положения о реализации мер государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий для погашения обязательств»; от 30 декабря 2017 г. № 1711 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу „Агентство ипотечного жилищного кредитования“ на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам), предоставленным гражданам РФ»; от 15 мая 2008 г. № 370 «О порядке ипотечного кредитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих»), также внесшие свой вклад в развитие национальной экономики и рынка кредитования в той или иной степени.

Так, если в 2018 г. средневзвешенные ставки по договорам ипотечного кредитования составляли порядка 9,85 %, а в 2019 г. — 10,56 %, то в 2021 г. средневзвешенная ставка по ипотечному кредитованию стала существенно привлекательнее для заемщиков, снизившись к 1 октября 2021 г. до 7,73 %, (хотя этот показатель и вырос с 7,36 % на 1 января 2021 г.).

За десять месяцев 2021 г. российскими банками было выдано ипотечных кредитов на сумму 4,6 трлн р., что на 35 % превышает показатель января-октября 2020 г. и на 4,5 % — за весь 2020 г. При этом эксперты отечественного финансового рынка ожидают рост до 5,8 трлн р. объемов рынка ипотечного кредитования к концу 2021 г.¹

Одним из результатов бурного распространения льготной ипотеки в России стало существенное увеличение спроса на первичном рынке жилья, что в свою очередь, привело к значительному увеличению цен на первичном рынке жилья (в конце II квартала 2021 г. их уровень превышал показатели предыдущего года на 21,2 %²), а в некоторых регионах России цены на недвижимость выросли в 1,5 раза³.

¹ ВТБ: продажи ипотеки в России вырастут до 5,8 трлн рублей // ВТБ. URL: <https://vtb.ru/o-banke/press-centr/novosti-i-press-relizy/2021/11/2021-11-02-vtb-prodazhi-ipoteki-v-rossii-vyrastut-do-5i8-trln-rubleu> (дата обращения: 09.10.2021).

² Ахметов А., Морозов А., Поршаков А., Чернядьев Д. Об оценке потенциально го спроса на ипотеку. Аналитическая записка. Ноябрь 2021. URL: https://cbr.ru/content/document/file/131065/analytic_note_20211129_dip.pdf (дата обращения: 09.10.2021).

³ Двигатель ипотечного кредитования // Аналитическое кредитное рейтинговое агентство. URL: <https://acra-ratings.ru/research/2547> (дата обращения: 09.10.2021).

Отметим, что с апреля по декабрь 2020 г. рост стоимости жилья (на 25,7 % в Москве и на 10,5 % в целом по России) произошел не только на первичном рынке, но и жилье существенно подорожало на вторичном рынке недвижимости (на 7,9 % в Москве и на 9,2 % в целом по России за аналогичный период). Подобное увеличение стоимости жилья, в свою очередь, привело к увеличению среднего срока ипотечного кредитования на 2,2 года и теперь он составляет более 20 лет, так как такой срок позволяет в более комфортном режиме заемщикам исполнять свои графики погашения кредитных обязательств¹.

Полагаем, это обстоятельство, а также повышение ключевой ставки Центрального Банка РФ до 7,5 % будет ограничивать эффективность мер государственной поддержки, и, соответственно, способствовать снижению спроса со стороны населения на ипотечные кредиты.

В целом, увеличение долговой нагрузки домохозяйств, характерное для современного этапа развития российской экономики не может рассматриваться как положительный фактор. Так как достаточно широкое распространение получила ситуация, когда заемщик имеет сразу несколько видов кредитных продуктов, или же граждане берут краткосрочные потребительские кредиты для того, чтобы полученные финансовые ресурсы внести в качестве первоначального взноса по ипотечному договору. Сочетание ипотечного кредита с другими типами кредитов может приводить к повышенной долговой нагрузке заемщиков, соответственно негативно влиять на уровень закредитованности населения.

По прогнозам аналитиков рынка ипотечного кредитования доля проблемных кредитов может существенно возрасти на годовом временном интервале, по причине, во-первых, еще не восстановившихся реальных располагаемых доходов населения и, во-вторых, ажиотажной природы выданных в 2021 г. ипотечных кредитов. Рост закредитованности россиян также свидетельствуют о наличии у населения финансовых сложностей. Кроме того, в настоящее время первоначальный взнос по не менее 7 % ипотечных ссуд прямо или косвенно был оплачен средствами потребительского кредита, что свидетельствует о повышении кредитного риска российских граждан².

По этой причине, мониторинг уровня долговой нагрузки домохозяйств, который в настоящее время находится на своем историческом максимуме, а также увеличения уровня финансовой грамотности

¹ *Двигатель* ипотечного кредитования // Аналитическое кредитное рейтинговое агентство. URL: <https://acra-ratings.ru/research/2547> (дата обращения: 09.10.2021).

² *Там же*.

и благополучия российского населения должны стать приоритетом современного этапа социально ориентированного инвестирования.

Библиографический список

1. Семернина Ю. В., Дудина Е. С., Блюдников С. А. Современная архитектура рисков потребительского кредитования населения // Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Саратовский ун-т, 2020. С. 181–186.
2. Юсупова О. А. Банкротство граждан и его последствия для кредитных организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. Т. 10, вып. 4. С. 403–417.
3. Якунин С. В., Коваленко С. Б. Риски потребительского кредитования // Российская экономика в условиях новых вызовов: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Саранск: ИП В. С. Афанасьев, 2018. С. 234–237.
4. Якунина А. В. Финансовая система и финансовая стабильность // Казанская наука. 2011. № 11. С. 178.

Т. А. Ставрова

Центр по обеспечению деятельности Казначейства России, г. Москва

Актуальные вопросы управления рисками в экономике при осуществлении контрольно-надзорной деятельности

Статья посвящена вопросам управления рисками в экономике в условиях влияния различных факторов. Рассматривается координация управления рисками в 2020 г. при осуществлении контрольно-надзорной деятельности уполномоченными государственными органами, в частности, при выявлении и предупреждении нарушений в области финансов.

Ключевые слова: управление рисками; контрольно-надзорная деятельность; адаптивность системы управления рисками; риск-ориентированность.

На сегодняшний день процессы управления рисками являются неотъемлемыми составляющими бизнес-процессов организаций, вне зависимости от их принадлежности к тому или иному сектору экономики или предметной области деятельности. В более узком смысле понятие системы управления рисками (далее — СУР) ограничивается рамками отдельно взятой организации, в более широком — предметом управления рисками становятся риски в экономике.

Совершенствование подходов к организации СУР, как внутри самой организации (к организации внутреннего контроля, внутреннего аудита, ведомственного контроля), так и направленных извне (к организации внутреннего государственного контроля, внешнего контроля

со стороны уполномоченных государственных органов) является безусловно важной составляющей управленческих процессов, призванных обеспечивать эффективность СУР с точки зрения и ее целеполагания.

В этой связи важными в достижении эффективности СУР представляются такие ее характеристики, как риск-ориентированность и адаптивность.

Риск-ориентированность СУР позволяет направить процессы управления рисками на более рискованные области деятельности субъектов национальной экономики. Адаптивность СУР позволяет своевременно выявлять, идентифицировать новые риски в тех или иных областях деятельности соответствующих субъектов, в том числе обусловленные влиянием каких-либо новых факторов, а, следовательно, управлять данными рисками¹ [1; 4].

Финансовый сектор экономики ввиду его специфики всегда являлся одним из наиболее рискованных. При этом, задача по обеспечению эффективности использования средств бюджетов бюджетной системы РФ является одной из приоритетных задач государства. Кроме того, важным для государства является обеспечение достоверности информации о состоянии финансово-хозяйственной деятельности субъектов экономики. В свою очередь деятельность организаций по внутреннему контролю (аудиту) и контрольно-надзорная деятельность органов государственной власти призвана способствовать недопущению нарушений требований законодательных и иных нормативных правовых актов установленных требований, регулирующих вопросы осуществления деятельности в подконтрольных областях, в частности, вопросы распределения, расходования, учета бюджетных средств, составления и предоставления заинтересованным пользователям отчетности и иной информации о деятельности организации.

В частности, результаты контрольно-надзорной деятельности ежегодно показывают наличие нарушений бюджетного законодательства², таких, как нецелевое, неэффективное использование бюджетных средств, что может свидетельствовать и о не достаточной действенности СУР, как в рамках организации — получателя бюджетных средств (процедуры внутреннего финансового контроля (аудита) не внедрены или не поддерживаются), как и со стороны государства (неоднозначность

¹ См., например: *Переход* на дистанционную работу в условиях коронавируса: возможные способы. URL: <https://garant.ru/news/1332617> (дата обращения: 01.11.2021).

² *Бюджетный* кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

требований нормативных правовых актов, отсутствие или недостаточность мер ответственности за допущенные нарушения и т. д.).

Кроме того, экономике любой страны свойственны изменения во времени. В ключе причинно-следственных связей изменения, как экономический рост, так и спад обусловлены влиянием определенных факторов рисков, которые, как следствие могут повлечь за собой вероятность реализации соответствующих рисков [3]. Какова данная вероятность, напрямую зависит как раз от вышеназванных характеристик СУР: риск-ориентированности и адаптивности. Те же взаимосвязи характерны и для внутренних процессов отдельно взятой организации, как субъекта национальной экономики.

К примеру, развитие системы государственных закупок на современном этапе развития экономики России¹ сопровождалось появлением новых рисков в данной области деятельности² [2]. Соответственно, вероятность реализации рисков несоблюдения установленных требований субъектами применимого законодательства зависела от следующих моментов:

– своевременности идентификации в рамках СУР рисков, свойственных рассматриваемой деятельности, способности СУР к управлению новыми рисками, как организациями-участниками, так и контрольно-надзорными органами — адаптивность СУР;

– определения рассматриваемой области деятельности, как рискованной при планировании мероприятий и процедур, как внутреннего, так и внешнего контроля (аудита) (периодичности проведения мероприятий, состава процедур, перечня вопросов, охватываемых контролем (аудитом) — риск-ориентированность СУР.

По данным Счетной палаты РФ ежегодно аудиторы выявляют финансовых нарушений на сотни миллиардов рублей. В 2019 г. сумма таких нарушений составила 890 млрд р. (отчет на 18 марта 2020 г.), треть из них — нарушения в сфере закупок³.

¹ См.: *О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд*: федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ; *О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд*: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

² См., например: *Ключевская Н.* Риск-ориентированный подход: приоритет реформы госконтроля // Гарант.ру. URL: <https://garant.ru/article/1406579> (дата обращения: 01.11.2021).

³ *Счетная палата в 2019 году выявила нарушения на 890 млрд рублей* // Интерфакс. 2020. 18 марта. URL: <https://interfax.ru/business/699672> (дата обращения: 01.11.2021).

Вместе с тем, факторов рисков, приведенных в примерах, можно считать в определенной степени прогнозируемым: экономика развивается, нормативная правовая база регулярно претерпевает изменения, финансовая сфера, как уже отмечалось выше, является рискованной. Поэтому совершенствование подходов к управлению данными рисками может рассматриваться, как достаточно закономерное явление.

Однако, рассмотрим пример влияния на реализацию рисков в деятельности субъектов экономики факторов рисков, имеющих совершенно иную природу.

Так, в 2020 г. экономика России столкнулась с влиянием последствий распространения коронавирусной инфекции (COVID-2019). В сложившихся условиях все субъекты национальной экономики оказались под угрозой новых рисков для деятельности [1].

Отдельные примеры новых рисков:

- несоблюдение требований законодательства о закупках при осуществлении закупок товаров, работ, услуг на реализацию мероприятий по предотвращению распространения COVID-2019;
- нецелевое/неэффективное использование средств бюджетов, направляемых на реализацию мероприятий, связанных с COVID-2019;
- несоблюдение требований к ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности в части отражения соответствующих средств (раскрытие информации об обязательствах, государственной помощи и т. д.).

В качестве примера рассмотрим влияние новых факторов рисков на рискоспособность сферы государственных закупок. В условиях сложной эпидемиологической обстановки, вызванной распространением новой коронавирусной инфекции принимаются меры по внесению изменений в законодательство о закупках, издаются подзаконные нормативные правовые акты. Заказчики получают право:

- проводить закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), при условии причинно-следственной связи между действиями по профилактике, предупреждению, ликвидации последствий распространения коронавирусной инфекции и предметом закупки¹;

¹ О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

– проводить закупки дистанционно, в нерабочие дни¹.

Федеральная антимонопольная служба признает пандемию обстоятельством непреодолимой силы (форс-мажором), которое необходимо учитывать при рассмотрении жалоб, дел об административных правонарушениях, обращений о включении в реестр недобросовестных поставщиков, проведении проверок².

Таким образом, наряду с другими рисками, в период 2020 г. возрастает вероятность реализации таких рисков, как предпочтение заключения государственного контракта с определенным поставщиком (установление устойчивых связей); осуществление закупок по ценам, значительно превышающим рыночные; завышение начальной максимальной цены контракта; неэффективное расходование бюджетных средств.

Соответственно и на сегодняшний день сфера государственных закупок по-прежнему является достаточно рискованной, что требует уже не просто устойчивости СУР в данном направлении, но и ее совершенствования в целях минимизации и нивелирования предметных рисков.

Нельзя не отметить, что наличие новых рисков, обусловленных влиянием ситуации 2020 г., влечет за собой необходимость повышенного внимания при определении ключевых вопросов аудита и оценке рисков искажения отчетности со стороны аудиторов, как внутренних, так и внешних. В связи с чем представляется целесообразной координация процессов управления рисками в аудиторской деятельности, в целях минимизации рисков несоблюдения аудиторами требований к оценке раскрытия необходимой информации при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица; разработке и проведению аудиторских процедур в целях сбора достаточных, надлежащих аудиторских доказательств; выражению мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в последующих периодах (при проведении аудита отчетности за 2020 г.), обусловленных влиянием новых факторов.

¹ *Об особенностях* осуществления закупки в период принятия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории РФ в связи с распространением новой коронавирусной инфекции: постановление Правительства РФ от 3 апреля 2020 г. № 443.

² *Разъяснения* ФАС России о проведении закупок и контрольных мероприятий в связи с пандемией коронавирусной инфекции (COVID-19) (ИА/21684/20 от 18 марта 2020 г.). URL: <https://fas.gov.ru/documents/686553> (дата обращения: 01.11.2021).

Как следствие, риск-ориентированный подход при определении направленности и внутренних и внешних контрольных мероприятий со стороны уполномоченных субъектов контроля должен реализовываться с учетом особенностей деятельности объектов контроля в рассматриваемом периоде.

Что касается особенностей реализации контрольно-надзорных полномочий в текущем периоде, данный период также наложил отпечаток на течение процессов данной деятельности.

В целях минимизации рисков распространения коронавирусной инфекции, во исполнение поручений Президента и Правительства РФ, в соответствии с ведомственными нормативными правовыми актами в 2020 г. было приостановлено проведение ряда плановых контрольно-надзорных мероприятий в рамках видов государственного контроля (надзора), что может увеличить вероятность реализации рисков в подконтрольной области деятельности в последующих периодах. В частности, в соответствии с положениями ч. 1.1 ст. 26.2 Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ¹ с 1 апреля по 31 декабря 2020 г. установлен запрет на проведение проверок в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, отнесенных в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ² к субъектам малого и среднего (далее — МСП) предпринимательства, сведения о которых включены в реестр субъектов МСП. Поэтому основная нагрузка по управлению рисками в текущем периоде 2020 г. ложится на СУР организаций.

В заключение следует отметить, что особенности 2020 г. обозначили не только проблематику, но и направления совершенствования деятельности как объектов, так и субъектов контроля (надзора). К таким можно отнести следующие.

1. Цифровая трансформация, автоматизация процессов создания, хранения документов, образующихся в ходе деятельности по направлению.

2. Проработка вопросов электронного документооборота, получение данных объекта контроля в формате удаленного доступа.

¹ *О защите* прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федер. закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ.

² *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

3. Проработка вопросов обеспечения конфиденциальности и безопасности информации данных объекта контроля в контексте реализации обмена информацией без непосредственного взаимодействия с объектом контроля.

Важно, что проведение данных мероприятий, реализация данных (в случаях, когда это допустимо) позволит:

– снизить административную нагрузку на объекты контроля в ходе проведения в отношении них контроль-надзорных мероприятий, связанной с подготовкой и предоставлением документов, информации, материалов, необходимых для выполнения государственной функции по контролю (надзору);

– обеспечить экономию трудо- и временных затрат субъектов контроля, связанных с получением и обработкой документов, информации, материалов, необходимых для выполнения государственной функции по контролю (надзору), а также финансовых затрат на ее выполнение.

Библиографический список

1. *Горохова Д. В.* Государственные закупки в Российской Федерации: ретроспектива и развитие // Финансовый журнал. 2020. № 2. С. 57–68.

2. *Курдюмов А. В., Шалабодов Д. В., Береснева И. С.* Современные подходы к оценке экономической эффективности федеральной контрактной системы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 938–944.

3. *Орлова О. Е.* Риск-ориентированный подход и области его применения // Audit-it.ru. 2017. № 10. URL: <https://audit-it.ru/articles/account/p927369.html> (дата обращения: 01.11.2021).

4. *Хатаева Р. Ш.* Факторы, влияющие на уровень экономического риска // Пространство экономики. 2011. № 4–3. С. 46–49.

Вопросы инвестирования с применением ESG-инструментария: европейский и российский опыт

Представлен анализ европейского подхода к ESG-инвестированию, а также характеристика подходов разных стран к финансовой политике в отношении развития и расширения рынка зеленых инвестиций. Цель исследования — рассмотрение возможностей развития рынка зеленых финансов в России на базе анализа европейского опыта и выявление российских особенностей экологического инвестирования. За основу исследования взяты работы международных компаний глобального уровня по ответственному инвестированию. Результаты исследования могут быть использованы Банком России в качестве меры по расширению российского рынка зеленых облигаций на начальном этапе.

Ключевые слова: ESG-инвестирование; экологические проекты; зеленые финансовые инструменты; зеленые облигации; фондовый рынок.

Страны проводят устойчивую финансовую политику для увеличения количества ESG-инвестиций в согласовании с экологическими обязательствами, заключенными ООН в 2015 г.¹, а также из-за инвестиционных потребностей, связанных с Повесткой дня на период до 2030 г.² и Целями устойчивого развития (ЦУР)³.

ESG-инвестирование (ecological, social, governance investing) относится к инвестированию, которое отдает приоритет экологическим (ecological), социальным (social) и управленческим (governance) факторам. ESG относится к классу инвестирования, который известен как «устойчивое инвестирование» — это общий термин для инвестиций, которые стремятся к положительной отдаче и долгосрочному воздействию на общество, окружающую среду и производительность бизнеса. Инвестирование в ESG рассматривается как способ инвестирования «устойчиво», т. е. с учетом пользы для окружающей среды и благосостояния человека, а также экономики в целом⁴. Наиболее распространенными из факторов ESG являются экологические факторы

¹ *Парижское соглашение*, ООН. 2015. URL: https://unfccc.int/sites/default/files/russian_paris_agreement.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

² *Резолюция*, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25 сентября 2015 г. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_ru.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

³ *What is ESG?* URL: <https://adecesg.com/resources/faq/what-is-esg> (дата обращения: 01.11.2021).

⁴ *Там же*.

(ecological factors), которые также называют «зелеными» факторами. Инвестирование в экологические проекты называют «зеленым финансированием» или «зеленым инвестированием». А денежные средства, ценные бумаги и иные денежные обязательства, используемые в процессе такого инвестирования — «зелеными финансами».

Инициативы финансирования зеленых проектов быстро распространяются во всем мире, отчасти в ответ на изменение климата, привлекая интерес инвесторов к переходу к низкоуглеродной экономике. Переход к низкоуглеродным источникам энергии невозможен без технико-экологических проектов, для реализации которых необходимо привлечение денежных средств. Институциональные и частные инвесторы, которые расположены к изменению ситуации в мире к лучшему, готовы вложить свои активы в экологические проекты. Наиболее распространенным способом инвестирования в данные проекты является инвестирование с использованием зеленых долговых инструментов.

Для повышения спроса на зеленые долговые инструменты используется регулирование данных инструментов по регламентированной методологической базе, затрагивающей все аспекты зеленых финансов. Разработкой и распространением методических материалов занимаются международные организации, такие как Ассоциация принципов ответственного инвестирования (Principles for responsible investment, PRI), Инициатива по климатическим облигациям (Climate bond initiative, CBI), Международная ассоциация рынков капитала (The International capital market association, ICMA); Группы экспертов высокого уровня Европейской Комиссии (EU high-level expert group), TEG (Technical expert group) и другие организации глобального и регионального уровня.

Регулирование сферы ответственного инвестирования активно распространено в Европе и применимо к активно развивающемуся рынку зеленых финансов. Целью данного исследования является предложение меры, которая смогла бы запустить механизм по увеличению выпуска и обращения зеленых облигаций в России с опорой на европейский опыт и особенности конкретно российской ситуации. В основе исследования методические зарубежные материалы международных организаций глобального уровня, а также отчеты и исследования Банка России, Внешэкономбанка.

Международный валютный фонд, (МВФ) (англ. International monetary fund, IMF) определяет зеленое финансирование как практику финансирования инвестиций в экологические проекты. Эта практика

в основном сосредоточена на финансировании возобновляемой и зеленой энергии, а также на сокращение выбросов углерода и развитие инфраструктуры, устойчивой к изменению климата¹. Сегодня для зеленого финансирования активно используется такой финансовый инструмент, как зеленые облигации. Зеленые облигации — это долговые ценные бумаги с фиксированной доходностью, которые позволяют эмитентам привлекать денежные средства специально для проектов с экологическими преимуществами, такими как возобновляемые источники энергии, энергоэффективность, экологически чистый транспорт².

Принципы зеленых облигаций (Green bonds principles, GBP) были созданы в 2014 г. консорциумом инвестиционных банков: Bank of America Merrill Lynch, Citi, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, JP Morgan Chase, BNP Paribas, Daiwa, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, Mizuho Securities, Morgan Stanley, Rabobank и SEB. С тех пор постоянный мониторинг и разработка руководящих принципов были переведены в независимый секретариат, размещенный в Международной Ассоциации рынков капитала (ICMA).

GBP подчеркивает требуемую прозрачность, точность и целостность информации, которая будет раскрываться и сообщаться эмитентами заинтересованным сторонам. GBP имеет четыре основных компонента:

Выделяют четыре Принципа зеленых облигаций (GBP)³.

1. Использование заемных средств от облигаций для зеленых проектов. Зелеными признаются проекты, которые попадают под экологические цели: смягчение последствий изменения климата, сохранение природных ресурсов и биоразнообразия, предотвращение и контроль загрязнения.

2. Процессы оценки и отбора зеленых проектов. Подробная информация о том, как эмитент информирует инвесторов об экологических целях.

¹ Цели в области устойчивого развития. URL: <https://un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals> (дата обращения: 01.11.2021).

² Next Generation EU — Green Bond Framework: Commission staff working document. Brussels, 7.9.2021. SWD (2021) 242 final. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/about_the_european_commission/eu_budget/nextgenerationeu_green_bond_framework.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

³ The green bond Market in Europe. 2018. URL: https://climatebonds.net/files/reports/the_green_bond_market_in_europe.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

3. Управление зелеными облигациями в сфере распределения средств и методах внутреннего отслеживания третьей стороной или аудитором в целях прозрачности.

4. Отчетность об использовании выручки. Информация о выделенных суммах и ожидаемом воздействии на окружающую среду зеленого проекта должна обновляться регулярно или до полного распределения.

Принципы зеленых облигаций (GBF) были разработаны для утверждения характеристик зеленых облигаций. Данные принципы также содержат информацию о том, какие проекты можно отнести в категорию «зеленые». Итак, принципы зеленых облигаций предлагают восемь групп зеленых проектов¹:

- энергетика;
- здания;
- транспорт;
- управление водными ресурсами;
- управление отходами и загрязнением;
- природные активы, включая землепользование, сельское и лесное хозяйство;
- промышленность;
- информационные технологии и коммуникации.

Эмитентам необходимо представить экологический проект, попадающий под одну из данных категорий. Если проект не соответствует «зеленым» критериям, то заемщик не может претендовать на зеленое финансирование. Но так было не всегда. На начальном этапе формирования рынка зеленых финансов регулирование практически отсутствовало. Более подробно процесс развития сферы зеленого финансирования рассмотрен в следующей части работы.

Мировой рынок зеленых облигаций сформировался, когда сторонние банки развития (МБР) выделили средства на проекты, связанные с климатом в 2007 г. Первыми участниками рынка стали европейские эмитенты, причем первыми фондовыми биржами, которые создали конкретные списки зеленых облигаций, стали Скандинавская фондовая биржа (Осло, Стокгольм) и Лондонская биржа. Первая зеленая облигация была выпущена Европейским инвестиционным банком (ЕИБ).

На момент выпуска первой зеленой облигации, рынок ответственного инвестирования не регулировался. На начальном этапе развития

¹ *The green bond market in Europe*. 2018. URL: https://climatebonds.net/files/reports/the_green_bond_market_in_europe.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

рынка не было структурированной системы отчетности эмитента, т. е. заемщик доставлял инвесторам подробную информацию о критериях экологической приемлемости проекта без какой-либо внешней проверки или регулирования. Выручка была направлена в основном на будущие проекты в области возобновляемых источников энергии и энергоэффективности. Позже, и в основном из-за непрозрачности, сомнения в распределении доходов и получении истинных экологических выгод, стало ясно, что регулирование было необходимо.

Обратимся к статистическим данным для оценки реальных объемов ESG-инвестирования¹. Рассматривая динамику соотношения ESG инструментов по отношению к другим видам инструментов на финансовом рынке, можно заметить, что рынок ESG-инвестирования с 2016 по 2020 г. вырос в размере и охвате примерно в 6 раз. А в первом полугодии 2021 г. объем рынка достиг своего рекорда — 496,1 млрд долл. США. Эта сумма представляет собой рост рынка на 59 % в годовом исчислении по отношению к аналогичному периоду в 2020 г. Высокие темпы роста предопределяют возможность достижения еще одного рекордного максимума к концу декабря. Выпуск зеленых долговых инструментов продолжал расти в первой половине 2021 г., при этом объемы, включенные в базу данных зеленых облигаций Climate Bonds², в этот период более чем удвоились до 227,8 млрд долл. США по сравнению с первой половиной 2020 г. (91,6 млрд долл. США) — рекорд за любой полугодовой период с момента создания рынка в 2007 г. На уровне 227,8 млрд долл. США за первое полугодие этого года эмиссия зеленых облигаций составляет более трех четвертей (76 %) от объема за весь 2020 г. в размере 297 млрд долл. США и на полпути к первоначальному прогнозу на 2021 г. в размере 400–450 млрд долл. США. Зеленые облигации «взлетели» с темпами роста на 49 % с 2016 г. по 2020 г. Проведенный организацией СВИ анализ показывает, что годовой выпуск зеленых облигаций может превзойти отметку в 1 трлн долл. США к 2023 г., даже если темпы роста замедлятся.

Таким образом, в отличие от Европы в России нет институтов оценки риска ESG-инвестирования, нет строго регламентированной схемы отчетности и проверки эмитентов по использованию денежных

¹ Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25 сентября 2015 г. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_ru.pdf (дата обращения: 01.11.2021).

² Labeled Green Bonds Data: Latest 3 Months. URL: <https://climatebonds.net/cbi/pub/data/bonds> (дата обращения: 01.11.2021).

средств, занимаемых с помощью зеленых облигаций. На сегодняшний день выявленные проблемы не позволяют повысить инвестиционную привлекательность зеленых долговых инструментов по европейскому опыту — путем активного регулирования, так как в России пока нет соответствующих регуляторных институтов.

В. А. Татьянников, М. И. Капустин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Коллективные инвестиции для частного инвестора: социальный аспект

Проанализированы наиболее эффективные стратегии российских паевых инвестиционных фондов. Отмечается, что за последние четыре года в РФ произошел лавинообразный рост количества физических лиц на финансовом рынке. Этому способствовали низкие процентные ставки по банковским вкладам и льготы государства по индивидуальным инвестиционным счетам (налоговые вычеты и обнуление налога на доходы). В результате резкого роста инвестиций частных лиц в ценные бумаги выросли и риски, связанные с инвестированием в рискованные активы. Приход на фондовый рынок неквалифицированных инвесторов поставил задачу поиска предложения для них соответствующих их профилю низкорискованных активов. Консервативные стратегии паевых инвестиционных фондов в полной мере отвечают этим требованиям и являются наиболее популярными в настоящее время.

Ключевые слова: инвестиции; паевые фонды; консервативные стратегии; инвестиционный пай; облигация.

В современном мире важнейшую роль в развитии экономики страны занимают инвестиции. Наиболее емкими источниками «длинных денег» в экономике являются коллективные инвестиции [1, с. 43]. По российскому законодательству к институтам коллективного инвестирования относят акционерные и паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы. Наибольший интерес для экономики страны вызывает развитие индустрии паевых инвестиционных фондов (ПИФ).

В Федеральном законе «Об инвестиционных фондах»¹ выделяется четыре типа ПИФ: открытые; закрытые; интервальные и биржевые.

В открытых ПИФ инвесторы могут приобретать и погашать пай в любой рабочий день. Стоимость пая рассчитывается также ежедневно [3, с. 78].

¹ *Об инвестиционных фондах:* федер. закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ.

В интервальных ПИФ продавать и приобретать паи можно только в определенные временные промежутки (интервалы). Стоимость паев интервального ПИФ рассчитывается в конце интервала [3, с. 79].

Закрытые ПИФ создаются под конкретный проект на определенный срок, в течении которого управляющая компания фонда не выкупает паи. Обращение паев осуществляется на вторичном рынке, биржевом и внебиржевом [3, с. 79].

Особенностью биржевых фондов является то, что покупка и продажа паев происходит непосредственно на биржевых торгах.

Для неквалифицированных инвесторов наиболее подходящими, как по законодательству, так и по уровню риска являются открытые ПИФ (ОПИФ) и биржевые ПИФ (БПИФ) [2, с. 91].

Среди данных фондов существует деление на различные категории по объектам инвестирования: фонды облигаций, фонды акций, фонды денежного рынка, индексные фонды, отраслевые фонды, фонды товарного рынка.

Для фондов облигаций характерно вложение средств пайщиков в облигации, как в государственные, так и в корпоративные (с кредитным рейтингом не ниже странового). Из-за высокой надежности финансовых инструментов инвестирования, такие фонды принято называть консервативными.

Основными инструментами фондов акций являются акции различных компаний. Доходность, а также риски таких фондов являются одними из самых высоких [3, с. 61].

Фонды денежного рынка размещают средства пайщиков в основном в краткосрочные инструменты: в депозиты, в государственные и корпоративные облигации, в иностранную валюта. Инвестиции в данный фонд можно сравнить с простым банковским вкладом, с одним, ключевым отличием для инвестора: средства можно забрать в любое время без потери процентов, осуществив погашение паев фонда [3, с. 73]. Стратегии инвестирования в фонды денежного рынка также относятся к консервативным.

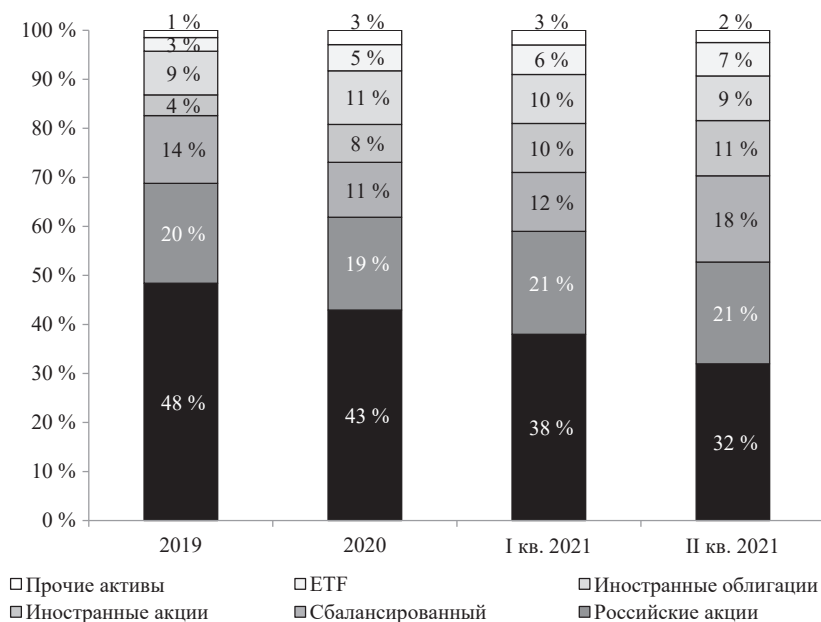
Инвестируя в индексные фонды, размещение средств пайщиков происходит не в отдельные акции, а, например, в фондовый рынок в целом — индекс биржи. При управлении данными фондами, как правило, не используются сложные инвестиционные стратегии, поэтому стратегию управления индексного фонда принято называть «пассивной» [3, с. 67].

Отраслевые фонды инвестируют средства в акции компаний одной конкретной отрасли. Риски для инвесторов в такие фонды еще выше, чем при инвестициях в фонды акций, поскольку отраслевая диверсификация здесь отсутствует полностью.

Фонд товарного рынка — инвестиционный механизм, повторяющий динамику цен определенного товара (фонд золота) или корзины товаров (фонд драгметаллов).

На рисунке на представлено процентное соотношение структуры совокупной стоимости чистых активов (СЧА) ОПИФ и БПИФ, а также ее изменение за последние два года.

Из рисунка видно, что за рассматриваемый период основная доля средств приходится на фонды облигаций. Это связано с тем, что для большинства частных инвесторов основной задачей является сохранение капитала и его защита от инфляции. Поэтому большинство вкладчиков выбирают консервативные фонды с минимальными рисками и доходностью конкурентной ставке банковского вклада.



Структура совокупной СЧА ОПИФ и БПИФ, %¹

¹ Статистика // Банк России. URL: <https://cbr.ru/RSCI/statistics> (дата обращения: 01.11.2021).

Если доходность фондов акций принято сравнивать с доходностью фондового рынка в целом, то доходность фондов облигаций, благодаря своей надежности, принято сравнивать с доходностью банковских депозитов, как двух «низкорисковых» инструментов инвестирования.

Проанализируем несколько консервативных стратегий ПИФ:

- ВТБ «Фонд Казначейский» (УК ВТБ Управление активами);
- Альфа-Капитал Облигации плюс (УК Альфа-Капитал);
- Сбер — Фонд облигаций Илья Муромец (УК Сбер Управление Активами).

Данные фонды выбраны, исходя из наибольших объемов СЧА:

- ВТБ «Фонд Казначейский» — 58,4 млрд р.;
- Альфа-Капитал Облигации плюс — 23,2 млрд р.;
- Сбер — Фонд облигаций Илья Муромец — 11,7 млрд р.

Структура данных фондов более чем на 90 % состоит из облигаций российских эмитентов. Доходность данных фондов рассчитана, исходя из стоимости инвестиционного пая на начало и конец периода и сравнивается с усредненной доходностью банковских депозитов. Рассматриваемый период с 1 января 2019 г. по 30 июня 2021 г. Результаты представлены в таблице.

Сравнение доходности ПИФ и банковских вкладов

		Доходность ПИФ			Средняя доходность банковских вкладов
		ВТБ Фонд Казначейский	Альфа-Капитал Облигации плюс	Сбер-Фонд облигаций Илья Муромец	
2019	Стоимость пая на начало периода, р.	60,56	3 939,9	32 305	–
	Стоимость пая на конец периода, р.	67,11	4 510,6	36 927	–
	Доходность за период, %	10,82	14,46	14,31	6,6
2020	Стоимость пая на начало периода, р.	67,11	4 510,6	36 927	–
	Стоимость пая на конец периода, р.	72,8	4 849,3	40 017	–
	Доходность за период, %	8,48	7,51	8,37	4,6
1 кв 2021	Стоимость пая на начало периода, р.	72,8	4 849,3	40 017	–
	Стоимость пая на конец периода, р.	73,94	4 847,7	39 734	–
	Доходность за период, %	1,57	–0,03	–0,71	2,1
Общая доходность за период, %		22,09	23,04	22,99	13,85

Из расчетов, представленных в таблице, видно, что доходность рассматриваемых консервативных стратегий фондов за 2,5 года 22–23 %. Усредненная доходность банковских депозитов за тот же период 13,85 %. На основании этих данных можно сделать вывод, что доходность при инвестировании в консервативные стратегии ПИФ практически в 2 раза превышает доходность банковских вкладов.

Наряду с этим выводом, необходимо отметить, что рассматриваемый период для финансовых рынков в целом был не самым благоприятным. Это связано с непрекращающейся в текущий момент пандемией коронавируса, обвалом цен на нефтяные фьючерсные контракты в апреле 2020 г. Тем не менее, даже в таких условиях управляющим компаниям фондов [4, с. 288–289] удалось добиться высокой доходности, существенно превышающей доходность банковских вкладов.

В результате исследования можно сделать следующие выводы:

- доходность инвестиций в консервативные стратегии российских ПИФ значительно превышает доходность банковских вкладов;
- управляющие компании ПИФ работают эффективно и в интересах частных инвесторов;
- перспективы развития рынка коллективных инвестиций в России выглядят социально ориентированными.

Библиографический список

1. *Белоусова И. А.* Российский рынок коллективных инвестиций: проблемы и перспективы // Путеводитель предпринимателя. 2018. № 38. С. 42–54.
2. *Володин С.* Сравнение активно и пассивно управляемых инвестиционных фондов // Корпоративные финансы. 2015. № 4. С. 88–102.
3. *Капитан М., Барановский Д.* Паевые инвестиционные фонды: современный подход к управлению деньгами. СПб.: Питер, 2015. 234 с.
4. *Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Татьянников, Е. А. Разумовская, Т. В. Решетникова и др.; под общ. ред. В. А. Татьянникова.* Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 496 с.

А. В. Титова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Анализ эффективности некоммерческих организаций

Отражена комплексная оценка финансовых и нефинансовых показателей некоммерческих организаций. Методика оценки эффективности некоммерческих организаций существенно отличается от коммерческих вследствие характера их деятельности, связанной с социальным влиянием на общество.

Ключевые слова: некоммерческие организации; социальная эффективность; финансовые показатели.

Система учетно-аналитического обеспечения экономического субъекта должна включать показатели анализа внутренней отчетности и финансовые показатели. Управленческий анализ направлен на то, чтобы предоставить информацию об эффективности использования ресурсного потенциала организации, резервов их использования. Финансовый анализ необходим для предоставления информации внешним пользователям с целью оценки результатов деятельности организации.

В некоммерческих организациях существует ряд особенностей, которые отличают анализ их деятельности от коммерческих организаций.

Во-первых, основной целью любой некоммерческой организации является социальный эффект деятельности. Во-вторых, в отличие от коммерческих организаций, для некоммерческих, финансовый результат не имеет существенного значения, поэтому наряду с финансовыми, необходимо анализировать также нефинансовые показатели. И именно эти показатели будут иметь ключевой вес при определении эффективности, как правило социальной или общественной.

Оценочно-аналитический подход применим к некоммерческим организациям с точки зрения социальной и духовной направленности реализации своих задач. Поэтому финансовые показатели имеют в некоммерческих организациях значение с позиции достаточности поступлений от своей основной деятельности. В теоретических исследованиях можно найти около 100 показателей, характеризующих финансовое состояние организации [1, 2], ряд из них не может быть применен в некоммерческом секторе, поскольку используют понятия «прибыль», выручка и др.

При этом необходимо внести корректировки в некоторые из групп показателей: не во всех некоммерческих организациях есть возможность в определении производственной границы, поскольку они не имеют процесса производства.

В религиозной организации можно взять за основу систему показателей ликвидности (текущей и абсолютной), финансовой независимости и пр. (табл. 1).

Таблица 1

Финансовые показатели анализа

Наименование финансовых коэффициентов	Рекомендуемое значение	Расчетная формула	
		Числитель	Знаменатель
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрочные обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности (упрощенный вариант)	$\geq 1,0$	Денежные средства и денежные эквиваленты + Остальные краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 0,2$	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	Собственный капитал	Валюта баланса
Коэффициент финансовой устойчивости		Собственный капитал + Долгосрочные обязательства	Сумма активов (валюта баланса)

Коэффициент финансовой устойчивости и финансовой независимости в некоторых организациях могут быть равны, где использование заемных средств не допускается из-за невозможности их возврата.

Также можно использовать методику Nonprofits assistance fund (табл. 2).

Поскольку финансовые показатели не являются исчерпывающими для оценки эффективности, необходимо рассмотреть расчет социальных показателей.

Таблица расчета финансовых коэффициентов

Наименование финансовых коэффициентов	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель
Коэффициент зависимости от источников доходов	Самый крупный источник дохода	Общая сумма поступлений
Коэффициент заработанного дохода (для НКО, осуществляющих предпринимательскую деятельность)	Общая сумма заработанного дохода	Общая сумма дохода
Коэффициент автономии (самостоятельности)	Общая сумма поступлений	Общая сумма расходов
Стоимость вида услуги	Затраты на создание услуги	Количество видов услуг

В некоммерческих организациях может быть рассчитана экономическая эффективность (1), отражающая стоимость затрат на количество поступлений, в то же время данный показатель больше применим при проектной деятельности [3].

$$Ээ = \frac{\text{Пост}}{P}, \quad (1)$$

где Ээ — экономическая эффективность некоммерческой организации; Пост — сумма поступлений в некоммерческую организацию; P — расходы по проекту (смете).

Данный коэффициент носит относительный характер и отражает покрытие расходов за счет поступлений организации.

Нефинансовые коэффициенты строятся с целью отражения реализации социально значимых задач в обществе — социальной эффективности. К подобным показателям можно отнести социальный индекс, предложенный Вайсбродом и коэффициент социальной рентабельности [4, с. 4; 5, с. 75]. При реализации конкретных социально ориентированных проектов можно воспользоваться показателями чистой приведенной социальной стоимости — NPSV (net present social value) и индексом социальной доходности (social profitability index).

При этом социальную эффективность можно проанализировать на основе социального индекса PI (publicness index) (2), коэффициента социальной рентабельности.

$$PI = \frac{\text{Доходы от выпуска общественных благ}}{\text{Доходы от выпуска частных благ}}, \quad (2)$$

В большинстве некоммерческих организаций данный коэффициент будет стремиться к ∞ (бесконечности), поскольку доходов от частных благ (приносящей доход деятельности) они не имеют. Это означает, что деятельность религиозных организаций направлена на достижение социально-духовного эффекта. В то же время значение, приближенное к бесконечности, говорит об отсутствии самофинансирования религиозных организаций, т. е. их деятельность полностью финансируется за счет поступлений от прихожан.

Коэффициент социальной рентабельности (SR — social return rate) отражает социальную эффективность с позиции соотношения социального эффекта и затрат (3). В данном случае можно исчислить затраты религиозной организации, но социальный эффект отразить в денежном выражении не представляется возможным. Социальный эффект от реализации духовных благ может повлиять на снижение уровня преступности, количества аборт или количества брошенных детей, также социальный эффект может проявляться в сострадании к ближнему. Тем самым повышается морально-нравственное воспитание населения (прихожан).

$$SR = \frac{\text{Социальный эффект}}{\text{Затраты}}. \quad (3)$$

Необходимо отметить, что основным принципом, по которому формируются поступления в православных религиозных организациях — это посильное пожертвование, поэтому в существующих условиях необходимо применять затратный подход и оптимизировать расходы согласно статьям смет.

Поскольку в некоммерческих организациях не стоит вопрос расчета прибыльности, необходимо рассчитывать коэффициент самофинансирования (выживаемости). Для этого необходимо понимать при каком уровне поступлений будут покрыты необходимые расходы.

Библиографический список

1. Белова Ю.И. Методы и показатели оценки результативности НКО // Инновации и инвестиции. 2015. № 8. С. 231–236.
2. Борисова Е.И., Полищук Л.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения. М.: ГУ ВШЭ, 2008. 32 с.
3. Грищенко Ю.И. Оценка экономической и социальной эффективности некоммерческой организации // Некоммерческие организации в России. 2013. № 4. С. 44–49.

4. Кутьева Д. А., Макарова В. А. Показатели оценки эффективности деятельности некоммерческой организации // *Universum: экономика и юриспруденция*. 2014. № 7–8 (8). С. 4.

5. Weisbrod B. *The Nonprofit Economy*. Cambridge: Harvard University Press, 1994. 251 p.

И. Н. Ткаченко, А. А. Тингаева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Роль ESG-трансформации бизнеса в социально ответственном инвестировании

Статья посвящена внедрению ESG-тенденции в корпоративную систему компаний. Рассматриваются вопросы о том, возможно ли уже сегодня сделать выводы о прямой взаимосвязи ESG-политики компаний и финансовых выгод? Чем следует руководствоваться инвесторам при решении вопросов финансирования проектов, отвечающих ESG-требованиям? Авторы приходят к выводу, что на первый вопрос ответ в настоящее время достаточно неоднозначен, в отличие от второго.

Ключевые слова: устойчивое развитие; ESG; ESG-рэнкинги; ответственное инвестирование; Банк России.

В 2015 г. были приняты Цели устойчивого развития ООН (ЦУР)¹ на период 2016–2030 гг. ЦУР представляют собой достаточно сбалансированную социо-эколого-экономическую стратегическую систему приоритетов для человечества, обеспечивающую их взаимозависимость и взаимодополняемость. Концепция устойчивого развития, предложенная ООН, включает 17 целей, которые направлены на гармоничное развитие человечества, решение социальных, экономических и политических проблем, удовлетворение потребностей настоящего времени, сохраняя при этом системы жизнеобеспечения, от состояния которого зависит благосостояние будущих поколений. Устойчивое развитие принято оценивать в трех отдельных категориях — Environmental, Social, Governance, которые называют критериями ESG. Для благополучия отдельных людей и общества в целом крайне важна согласованная и единовременная реализация всех трех компонентов: охраны окружающей среды, социальной интеграции, экономического роста/корпоративного управления (ecological, social, government — ESG).

¹ *The SDGS in action*. URL: <https://undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals> (дата обращения: 05.11.2021).

Многие компании внедрили такой подход в свою корпоративную политику. Но при этом, делать объективные выводы о конкретных результатах влияния корпоративных ESG-изменений на финансовые (и нефинансовые) показатели компаний еще достаточно рано, поскольку в силу естественных причин любая корпоративная ESG-стратегия имеет долгосрочный характер. В качестве промежуточных показателей имеют место определенные индикаторы, которые могут быть учтены в ESG-рейтингах. Так, экспертами независимого рейтингового агентства, специализирующегося на анализе «зеленых» и ответственных финансовых продуктов Rating-Agentur Expert RA GmbH (RAEX-Europe) составлен четвертый ежегодный ESG-рэнкинг¹ российских компаний (по состоянию на 15 октября 2021 г.)². В пятерку лидеров вошли компании: Группа компаний «Полиметалл»; СИБУР Холдинг; ПАО «Лукойл»; ПАО «Энел Россия»; ОАО «РЖД». Примечательно то, что пятерка российских ESG-лидеров рэнкинга 2019 г. включала ПАО «ГМК «Норильский никель». Экологическая катастрофа, к которой привела деятельность данной компании «опустила» Норникель в 2020 г. в конец третьей десятки рэнкинга³, а по состоянию на текущий год Норникель на 42-м месте. RAEX-Europe внедрена возможность применения санкций в отношении компаний, включенных в рэнкинг, при возникновении спорных ситуаций, а также в случае потенциальной возможности наступления угрозы экологии и обществу⁴.

Приведенный кейс свидетельствует о рисках необъективной оценки компании относительно соответствия ее деятельности требованиям ESG-тенденции, что может повлечь более существенный риск национальной финансовой дестабилизации ввиду «ошибки» инвестирования. Таким образом, имеет место значимость тщательного отбора ESG-проектов при решении об инвестировании. RAEX-Europe в 2021 г. проведена оценка банковского сектора, деятельность которого оказывает

¹ Часть проекта RAEX-Europe по обработке ESG-данных компаний постсоветского пространства. Анализ компаний проводится на основе 200 индикаторов, касающихся всех трех компонентов ESG.

² ESG Ranking of Russian Companies 2021 as of 15.10.2021. URL: https://raexpert.eu/esg_corporate_ranking (дата обращения: 05.11.2021).

³ ESG-рэнкинг российских компаний RAEX-Europe (по состоянию на 15.02.2021). URL: https://raex-a.ru/rankings/ESG_ratings_RUS_companies/2021#sup (дата обращения: 05.11.2021).

⁴ Кто стал самой «зеленой» компанией России — ноябрьский рейтинг RAEX. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/5fe4a0e89a79477bdd9c79c1> (дата обращения: 05.11.2021).

весомое влияние на интеграцию ESG-тенденции в современную экономику: во-первых банки в качестве юридически обособленных субъектов оказывают влияние на развитие каждого из трех факторов устойчивого развития, во-вторых, что имеет наиболее масштабный эффект, банки кредитуют экономику, в том числе, посредством финансирования проектов¹. В пятерку рэнкинга (по состоянию на 15 октября 2021 г.) вошли (в порядке убывания): МКБ (ПАО); ПАО Сбербанк, Группа ВТБ, АО «Россельхозбанк», АО «Газпромбанк»². Вместе с тем, если обратиться рейтингу «10 крупнейших банков» (по объему реализации в 2020 г.), то лидеру указанного рэнкинга в данном рейтинге было отведено только 8-е место, а пятерка лидеров была занята (в порядке убывания) ПАО Сбербанк, Группа ВТБ, АО «Газпромбанк», АО «Альфа банк», АО «Россельхозбанк»³.

Кроме того, интересно, что рейтинг «20 наиболее прибыльных компаний» в 2020 г. не включал в свой перечень МКБ (ПАО), а лидер 4-го ежегодного ESG-рэнкинга — группа компаний «Полиметалл» занимал 13-е место в данном рейтинге⁴. Если анализировать влияние факторов устойчивого развития на капитализацию, то все не так однозначно по компаниям, входящим в первую пятерку ESG-лидеров (по состоянию на октябрь 2021 г.).

Так, согласно данным Московской биржи (далее — биржа) неформальный рейтинг по капитализации компаний — лидеров ESG-рэнкинга выглядит следующим образом (в рублях): капитализация ПАО «Лукойл»⁵ — 4 987 940 620 638; капитализация группы компаний «Полиметалл»⁶ — 627 452 904 290; капитализация ПАО «Энел

¹ ESG-рэнкинг российских компаний RAEX-Europe (по состоянию на 15.02.2021). URL: https://raex-a.ru/rankings/ESG_ratings_RUS_companies/2021#sup (дата обращения: 05.11.2021).

² ESG Ranking of Russian Companies 2021 as of 15.10.2021. URL: https://raexpert.eu/esg_corporate_ranking (дата обращения: 05.11.2021).

³ 10 крупнейших банков // RAEX аналитика. URL: https://raex-a.ru/rankingtable/top_companies/2021/tab07 (дата обращения: 05.11.2021).

⁴ 20 наиболее прибыльных компаний // RAEX аналитика. URL: https://raex-a.ru/rankingtable/top_companies/2021/tab02 (дата обращения: 05.11.2021).

⁵ Публичное акционерное общество «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“», акция обыкновенная (LKOH). URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=LKOH&utm_source=www.moex.com&utm_term=луко.

⁶ Polymetal International plc, акции иностранного эмитента (POLY). URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=POLY&utm_source=www.moex.com&utm_term=полиметалл (дата обращения: 05.11.2021).

Россия»¹ — 30 773 551 582; капитализация СИБУР Холдинг² — 3 844 374 890; капитализация ОАО «РЖД»³ — 415 900 000. Если обратиться к динамике капитализации каждой из указанных выше компаний по данным Московской биржи, то в некоторых случаях становится возможным проследить определенную корреляцию между развитием направления устойчивого развития (с первого года, включенного в отчет компании по устойчивому развитию) и ростом объема доходов от заключенных сделок на Бирже.

Так, например, у группы компаний «Полиметалл» с 2020 г. (первого отчетного года по устойчивому развитию)⁴ всего за I квартал капитализация увеличилась с 44 516 700 000 до 81 310 100 000, а к концу 2020 г. данный показатель достиг отметки 153 722 000 000. Однако 2021 г. для группы компаний аналогичный «устойчиво-динамичный» коммерческий успех не принес⁵.

Компанией СИБУР Холдинг отчетность по МСФО, соответствующая ESG-критериям, опубликована в августе 2020 г., данная отчетность, в том числе, включала информацию за период IV квартала 2019 г., причем, согласно представленным данным, чистый убыток 2019 г. превышал соответствующий показатель 2018 г.⁶ Но при этом, начиная с 2020 г. по текущее время прибыльность компании растет: скорректированная чистая прибыль компании в III квартале 2021 г. составила 72,531 млрд р. после 62,828 млрд р. во II квартале 2021 г. и 32,903 млрд р. в III квартале 2020 г. В годовом сравнении данный

¹ Публичное акционерное общество «Энел Россия», акция обыкновенная (ENRU). URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=ENRU&utm_source=www.moex.com&utm_term=энел (дата обращения: 05.11.2021).

² Государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг. URL: <https://moex.com/ru/listing/emidoc-data-facts.aspx?id=1091766> (дата обращения: 05.11.2021).

³ Начисленные доходы по эмиссионным ценным бумагам эмитента. URL: <https://moex.com/ru/listing/emidoc-data-facts.aspx?id=1089972> (дата обращения: 05.11.2021).

⁴ Полиметалл публикует годовой отчет и отчет об устойчивом развитии за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. URL: <https://polymetalinternational.com/ru/investors-and-media/news/press-releases/17-03-2021-b> (дата обращения: 05.11.2021).

⁵ Polymetal International plc, акции иностранного эмитента (POLY). URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=POLY&utm_source=www.moex.com&utm_term=полиметалл (дата обращения: 05.11.2021).

⁶ СИБУР сообщил о финансовых и операционных результатах деятельности по МСФО за 2019 г. URL: <https://www.sibur.ru/press-center/news/SIBUR-soobshchil-о-finansovykh-i-operatsionnykh-rezultatakh-deyatelnosti-po-MSFO-za-2019> (дата обращения: 05.11.2021).

показатель вырос в 2,2 раза. ПАО «Лукойл» с 2005 г. следует принципам устойчивого развития и с данного периода публикует отчетность об устойчивом развитии¹.

Особенно заметные темпы роста капитализации по своей продолжительности и результатам наблюдались с 1 июля 2017 г. по 1 октября 2018 г.: капитализация выросла с 111 425 000 000 до 305 602 000 000; по состоянию на 1 января 2020 г. капитализация достигла 564 843 000 000, снизилась 1 октября 2020 г. до 468 939 000 000 и по состоянию на 1 октября 2021 г. капитализация ПАО «Лукойл» побила собственный рекорд — достигла отметки 184 809 000 000².

Такое колебание объема заключенных сделок с учетом даты начала публикаций отчетов об устойчивом развитии компании находится вне зависимости от следования ESG-тенденции. ПАО «Энел Россия» присоединилось к политике раскрытия отчета, акцентированного на требования ESG-тенденции в 2019 г.³, однако в данном случае взаимосвязь между датой активного освоения и позиционирования компанией своей ESG-политики и датами наиболее значимого роста капитализации отсутствует: наиболее высокие показатели по объему сделок зафиксированы 1 апреля 2018 г. (капитализация — 2 465 100 000), до 1 апреля 2021 г. в среднем наблюдался отрицательный рост по сделкам, и только начиная со второго квартала рост заключенных сделок снова стал расти медленными темпами⁴. ОАО «РЖД» публикует отчетность об устойчивом развитии с 2018 г., заявляет о своих «зеленых проектах», однако европейские организации не считают это зелеными проектами, так как РЖД возит уголь, а это — углеродный след. Вышеуказанные данные однозначно не свидетельствуют о прямой взаимосвязи лидирующей отраслевой прибыльности и высокой степенью ESG-интеграции в свою корпоративную политику.

Вероятно, для точной оценки необходимы данные о прибыльности за 2021 г., а также более длительный период для получения финансовых результатов вследствие ESG-интеграции. Более того,

¹ *Отчет об устойчивом развитии 2020 // ЛУКОЙЛ.* URL: <https://csr2020.lukoil.ru/about-report> (дата обращения: 05.11.2021).

² *Публичное акционерное общество «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“», акция обыкновенная (LKOH).* URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=LKOH&utm_source=www.moex.com&utm_term=луко (дата обращения: 05.11.2021).

³ *Грунтa Enel.* URL: <https://enelrussia.ru> (дата обращения: 05.11.2021).

⁴ *Публичное акционерное общество «Энел Россия», акция обыкновенная (ENRU).* URL: https://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQBR&code=ENRU&utm_source=www.moex.com&utm_term=энел (дата обращения: 05.11.2021).

отдельными рейтинговыми агентствами одному юридическому лицу может быть присвоена разная оценка степени соответствия компании требованиям ESG-тенденции. Так, например, указанная ранее Группа компаний «Полиметалл» — обладатель статуса «Prime» (эквивалентно «B-»), присваивается в случае превышения пороговых значений по отрасли по оценке ISS (Institutional Shareholder Services) и уровня «AA» по оценке MSCI (Morgan Stanley Capital International).

Необходимо отметить, что исследования влияния факторов ESG на капитализацию компаний проводятся как зарубежными, так и российскими исследователями. Пока таких исследований немного. Среди публикаций последних лет можно отметить интересные результаты, представленные, в частности, в работе О.В. Ефимовой с соавторами, которые в своем эмпирическом исследовании сформировали модельные портфели акций ESG-ориентированных и ESG-нейтральных компаний и провели сравнительный анализ их фундаментальных показателей и доходности [1]. Можно отметить статью Д.В. Овечкина, в которой доказывается, что фирмы с высоким ESG-рейтингом, как правило, более прибыльны, а ESG-рейтинг влияет на риск и доходность на фондовом рынке [2]. Экономико-математические модели в своем исследовании используют L. Pástor с соавторами, показывая влияние факторов устойчивого развития [3], а Y. Liu с соавторами рассматривают воздействие КСО и факторов ESG на финансовое развитие [4].

Экспертами BCS Express также отмечена положительная тенденция в инвестировании на фондовых рынках акций с ESG-показателями. Согласно приведенным отчетам, для такого рынка характерно: во-первых, быстрый рост объема инвестиций (в пять раз за 2 года), а во-вторых, преобладание доходности над широкими индексами (доходность выше в среднем на 0,5–2 %)¹. Необходим индивидуальный подход к каждому проекту и каждой компании в рамках ESG-тенденции. И в таком случае следует вывод об актуальности ответственного инвестирования, что, в свою очередь, не может быть реализовано без транспарентности в виде раскрытия компаниями нефинансовой отчетности, прошедшей верификацию в установленном порядке.

¹ *Акции с высоким ESG-рейтингом: где смотреть, как выбирать // БКС Экспресс.* URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/aktsii-s-vysokim-esg-reitingom-gde-smotret-kak-vybirat> (дата обращения: 05.11.2021).

В отношении как ответственного инвестирования, так и транспарентности Банком России разработаны рекомендации¹, предназначенные для soft — внедрения соответствующих изменений в корпоративную политику компаний. Более масштабная цель указанных рекомендаций заключается в адаптации национальной экономики к ESG-тенденции, имеющей мировое значение, а также обеспечение национальной финансовой стабильности в новых/меняющихся условиях. Благодаря Рекомендациям, ответственное инвестирование и корпоративная транспарентность переросли в институциональные масштабы, включающие базовые принципы, признаки и критерии. Рекомендациями сформулирован подход ответственного инвестирования, согласно которому инвесторам следует обращать внимание в первую очередь не на то, как деятельность компании оказывает влияние на ESG-факторы, а наоборот — как ESG-факторы в долгосрочной перспективе могут повлиять на финансовые показатели самой компании, иначе говоря — насколько устойчива (в том числе, финансово) соответствующая организация к рискам, связанным с ESG-факторами. Тем не менее, по состоянию на текущее время первый подход продолжает иметь место.

Так, например, одни из наиболее значимых агрегаторов, присваивающих оценки компаниям в рамках ESG-рейтинга по собственной шкале: MSCI и Morningstar, формируют индексы, исключая те компании, деятельность которых может оказать (оказывает) негативное влияние на ESG-факторы (акции «грязных» производств: уголь, нефть; социально негативных: табак, алкоголь; а также компаний, имеющих негативную репутацию: установлены факты различного вида дискриминации)². Указанный подход сложно признать эффективным в долгосрочной перспективе: в данном случае возникает риск недофинансирования отраслей, функционирование которых имеет значение в переходный период рестроения экономики (например, энергетических отраслей). Мировой опыт подтверждает необходимость наличия

¹ См.: *Информационные письма* Банка России: от 15 июля 2020 г. № ИН-06-28/111 «О рекомендациях по реализации принципов ответственного инвестирования»; от 12 июля 2021 г. № ИН-06-28/48 «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ».

² *Акции с высоким ESG-рейтингом: где смотреть, как выбирать* // БКС Экспресс. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/aktsii-s-vysokim-esg-reitingom-gde-smotret-kak-vybirat> (дата обращения: 05.11.2021).

«запасных» резервов, которые позволят обеспечить экономическую устойчивость в случае возникновения непредвиденных событий негативного характера.

Таким образом ESG-тенденция, интегрированная в корпоративную систему компании рассчитана на долгосрочную перспективу, решение вопросов инвестирования в отношении соответствующих компаний следует принимать исходя из множества факторов, включающих не только рейтинговые оценки, но и индивидуальную оценку деятельности компании в каждом случае, произведенной на основе корпоративной отчетности: как финансовой, так и нефинансовой, необходимо задействовать подходы ответственного инвестирования и принципы прозрачности.

Библиографический список

1. *Ефимова О.В., Волков М.А., Королева Д.А.* Анализ влияния принципов ESG на доходность активов: эмпирическое исследование // *Финансы: теория и практика.* 2021. № 25 (4). С. 82–97.
2. *Овечкин Д.В.* Ответственные инвестиции: влияние esg-рейтинга на рентабельность фирм и ожидаемую доходность на фондовом рынке // *Экономика и экологический менеджмент.* 2021. № 1. С. 43–53.
3. *Pástor L., Stambaugh R.F., Taylor L.* Sustainable investing in equilibrium. London: Discussion Paper, 2019. 44 p.
4. *The relationship between corporate social responsibility and financial performance: A moderate role of fintech technology / Y. Liu, S. Saleem, R. Shabbir et al. // Environmental Science and Pollution Research.* 2021. Vol. 28. P. 20174–20187.

Д. А. Травникова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Сравнительный анализ систем здравоохранения США и Великобритании

Проведен сравнительный анализ систем здравоохранения в развитых странах — в США и Великобритании. Отмечается, что фактически в этих странах сформированы две принципиально разных системы: одна основана на принципах государственного финансирования (Великобритания), а другая (США) на принципах частного финансирования. Подчеркивается, что необходимость компаративного анализа данных систем обусловлена выбором лучших практик реформирования российской системы здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения; медицинское страхование; государственное здравоохранение; страны ОЭСР; программы медицинского обслуживания населения.

Состояние экономики страны во многом определяется устойчивостью ее отдельных отраслевых подсистем, среди которых особое место занимает система здравоохранения, которая воспроизводит нормальные условия жизни человека при наличии у него каких-либо отклонений в состоянии здоровья, кроме того, она способствует росту продолжительности экономической активности населения, а поэтому косвенно влияет на рост ВВП. Наиболее высокий уровень развития систем здравоохранения, исходя из вышесказанного, наблюдается в странах ОЭСР. Считаем, что вопросы сравнительного исследования систем здравоохранения требуют глубокой проработки, особенно в связи с ростом заболеваемости и смертности в связи с пандемией коронавирусной инфекции.

Современная американская система здравоохранения отличается тем, что в США нет универсальной бесплатной системы здравоохранения, в отличие от большинства других развитых стран (например, в отличие от Великобритании). В соответствии с установкой на свободный рынок, большинство американцев получают медицинское обслуживание в рамках различных конкурирующих программ и механизмов здравоохранения, которые финансируются, как государством, так и частным сектором [5]. Большинство больниц США находятся в частной собственности, причем около 60 % из них являются некоммерческими, 20 % — коммерческими учреждениями, 20 % — государственными учреждениями [1]. Покрытие федеральными государственными программами медицинского обслуживания является частичным,

и большинство застрахованных американцев имеют частную страховку (на основе занятости).

Групповые программы страхования, финансируемые работодателем, охватывают около 150 миллионов американцев [1]. Реализация программ осуществляется организациями по поддержанию здоровья (ОМО), которые являются сетями поставщиков медицинских услуг, действующими по всей территории США. Застрахованные пациенты обращаются к врачу первичной медицинской помощи (РСП), который при необходимости направляет их к специалисту. Более популярным вариантом для застрахованных лиц является использование организаций предпочтительных поставщиков (РРО), которые позволяют пациентам обращаться к внешним поставщикам, выбирать собственных РСП и обращаться к специалисту без направления РСП. В настоящее время подобными программами пользуются более 55 % застрахованных сотрудников. В пунктах обслуживания (POS) пациенты должны иметь РСП в сети провайдера медицинских услуг, но могут выходить из сети за отдельную плату [5].

Государственные расходы составляют около половины всех расходов на здравоохранение. Примерно треть населения охвачена тремя финансируемыми государством программами [5]:

- 1) Medicare, для людей старше 65 лет и некоторых инвалидов;
- 2) Medicaid, для бедного населения;
- 3) программы медицинского страхования детей, которые охватывают детей из семей, не имеющих права на получение медицинской помощи (FPL).

Среди 11 стран с высоким уровнем дохода система здравоохранения США является самой дорогой: в 2018 г. на здравоохранение было потрачено 17 % ВВП. Благодаря этому многие показатели здоровья американцев намного превосходят мировые стандарты. Это и частота специализированных сканирований (КТ и МРТ) — одна из самых высоких в мире, вдвое превышающая средний показатель по ОЭСР; и проведение замены тазобедренного сустава, применение вакцин против гриппа и скрининга рака молочной железы (в 2 раза выше, чем в среднем по ОЭСР).

Однако среди развитых стран американская система является одной из наименее доступных, эффективных и справедливых. Количество врачей и частота посещений врачей являются одними из самых низких. Этнические и бедные социальные группы страдают от колоссального неравенства в предоставлении медицинских услуг. Около

14 % американцев (более 27 миллионов) не были застрахованы от болезней в конце 2018 г., что, по экспертным оценкам, привело к 60 000 предотвратимых смертей [1]. Высокие медицинские расходы привели к банкротству четверти пожилых граждан в 2018–2019 гг.

Несмотря на то, что система здравоохранения США обслуживает 4 % населения мира, четверть общемировых случаев заболевания COVID-19 и пятая часть общемировых случаев смерти от COVID-19 произошли здесь [1]. Причины в первую очередь связаны с системой здравоохранения, ее избирательностью и крайне низкой социальной эффективностью. Кроме того, в стране отсутствует централизованное управление здравоохранением, а также контроль и стандартизация в области здравоохранения.

Система здравоохранения Великобритании охватывает все население через Национальную систему здравоохранения (NHS), которая на 79 % финансируется государством за счет налогов и управляется Министерством здравоохранения. Около 20 % оплачивается национальным страхованием, а остальные средства составляют средства частных пациентов. NHS Великобритании контролирует и финансирует местные подразделения здравоохранения. Они предоставляют всестороннюю медицинскую помощь, включая программы профилактического скрининга и вакцинации, стационарную и амбулаторную помощь в больницах, уход за беременными, психиатрическую помощь и паллиативную помощь. Как и в США, в Великобритании есть государственные, частные и некоммерческие (общественные) больницы¹. Больницы управляются как больничные трасты на трех уровнях: общественные больницы, больницы регионального уровня и районные больницы. Больницы разделяются на больницы общего профиля и специализированные больницы, которые предлагают специализированное лечение. Врачи общей практики оказывают первичную медицинскую помощь местным жителям. Многие такие практики перегружены: одна из альтернатив — бесплатные центры медицинской помощи. Врачи общей практики направляют пациентов по мере необходимости для оказания вторичной медицинской помощи в больничные учреждения. Все жители Англии, а также все, у кого есть европейская карта медицинского страхования, имеют право на медицинскую помощь NHS: первичная медицинская помощь бесплатна. Пациенты в NHS могут выбрать

¹ *Great Britain: The National Health Service.* URL: <https://sites.psu.edu/smithciv-icblog/2016/01/16/great-britain-the-national-health-service> (дата обращения: 01.11.2021).

больницу и специалиста. В настоящее время 12 % населения также выбирают частную медицинскую страховку главным образом для того, чтобы избежать периода ожидания плановой медицинской помощи и иметь возможность выбора специалистов. Частные больницы обычно предлагают специализированные методы лечения, такие как бариатрическая хирургия, но не предлагают травматологическую помощь, неотложную помощь или интенсивную терапию (это компетенция NHS). Великобритания тратит около десятой части своего ВВП на здравоохранение, при этом почти 80 % тратится на государственную систему здравоохранения. Всеобщее бесплатное медицинское обслуживание широко считается полезным для страны как с точки зрения здоровья, так и с экономической точки зрения. Национальная служба здравоохранения Великобритании предоставляет бесплатное медицинское обслуживание для всех и обеспечивает более высокую продолжительность жизни, чем в США. Удовлетворенность пациентов системой здравоохранения в Великобритании (по данным опроса пациентов в 2018 г.) относительно высока — 61 %¹ по сравнению с 29 % в США.

Когда пандемия COVID-19 поразила Великобританию, правительство построило семь временных больниц, чтобы справиться с внезапным спросом. Выявление случаев заболевания, отслеживание контактов и изоляция были крайне неадекватными, что привело к распространению инфекции и вынудило местные власти взять на себя ответственность по развитию медицинских центров [4].

Пандемия затронула обычную медицинскую помощь. Пациенты избегали отделений неотложной помощи, опасаясь инфекции. По меньшей мере 160 000 пациентов ждали постановки диагноза в течение года по сравнению со стандартными 18 неделями. Восстановление этого стандарта по оценкам медиков Великобритании может занять годы. Новый всплеск заболеваемости в 2021 г. привел к большему количеству госпитализаций, чем на пике в 2020 г. Кроме того, Национальная служба здравоохранения обязана обеспечить вакцинацию всей страны [2].

В соответствии с особенностями развития различных по характеру и составу систем здравоохранения — американской и британской необходимо производить реформирование российской системы, учитывая положительные черты каждой системы: инновационность

¹ *Great Britain: The National Health Service.* URL: <https://sites.psu.edu/smithciv-icblog/2016/01/16/great-britain-the-national-health-service> (дата обращения: 01.11.2021).

и технологичность оказания медицинской помощи в США; всеобщий охват и социальную направленность — в Великобритании [3]. Предполагаем, что все же ближе российским традициям здравоохранения британская модель организации оказания медицинских услуг.

Библиографический список

1. *Altman D.* Understanding the US failure on coronavirus // *The BMJ.* 2020. Vol. 370. P. 1–3.
2. *Building a resilient NHS, for COVID-19 and beyond* // *The Lancet.* 2020. Vol. 396. Issue 10256. P. 935.
3. *Ham C.* The challenges facing the NHS in England in 2021 // *The BMJ.* 2020. Vol. 331. P. 1–2.
4. *Scally G. et al.* The UK’s public health response to COVID-19 // *The BMJ.* 2020. Vol. 369. P. 1–3.
5. *Tikkanen R., Abrams M. K.* U.S. Health Care from a Global Perspective, 2019: Higher Spending, Worse Outcomes? // *Commonwealth Fund Issue Briefs.* 2020. № 1. P. 1–19.

Е. В. Тютрин, Т. Д. Одинокова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Финансовый маркетплейс: особенности организации, плюсы и минусы функционирования

Статья посвящена финансовому маркетплейсу как инструменту онлайн-сервиса, позволяющему гражданам приобретать финансовые продукты от разных организаций на одной платформе в круглосуточном режиме. Исследуются актуальность данного ресурса, понятие и особенности маркетплейса, роль в финансовой сфере, принцип работы для пользователя, плюсы и минусы данной системы, преимущества для граждан, для поставщиков финансовых услуг и продуктов, для сайтов-агрегаторов и платформ, возможные риски для потребителей. Сделаны выводы о положительных и отрицательных сторонах маркетплейса для пользователя, а также пути решения сопутствующих проблем при создании данного сервиса.

Ключевые слова: финансовый маркетплейс; цифровая платформа; цифровые технологии; финансовые продукты и услуги; угрозы и риски.

В наше время, время технологий и интернета, все развивается с такими темпами, что возникает необходимость, а иногда и достаточно острая, возможности делать многие привычные вещи, не выходя из дома в любое время суток. Особенно показателен 2020 г., когда мир испытал угрозу короновирусной инфекции, возникли различные

ограничения, запреты, lockdown. Если проблему доставки продуктов питания и других вещей, которые можно ощутить и пощупать решили, то проблемы финансовых услуг решены не до конца. На рынке множество компаний, предоставляющих финансовые услуги: банки, инвестиционные компании, страховые и управляющие организации и у всех схожие продукты юридически, но различны по условиям, которые зачастую тяжело сравнить анализируя сайты этих компаний. Данную проблему решит финансовый маркетплейс.

Финансовый маркетплейс как электронная торговая площадка во многом расширяет горизонты информирования потребителей и позволяет не выходя из дома, быстро и качественно провести анализ интересующих финансовых продуктов и услуг, сравнить условия, тарифы, параметры инструментов, а так же получить необходимую, возможно новую информацию и быть в тренде нового времени.

Задачи исследования сводятся к: 1) изучению специфики функционирования финансового маркетплейса; 2) рассмотрению плюсов и минусов развития финансовых маркетплейсов; 3) определению угроз и рисков функционирования финансовых маркетплейсов.

1. Финансовый маркетплейс: понятие, особенности функционирования и место в системе продаж.

Рассмотрение финансового маркетплейса как инвестиционного проекта, к представлению понятия цифровых платформ и задач их использования. Также задача исследования сводится к изучению примеров уже внедренных цифровых платформ, которые сегодня работают на рынке в качестве финансовых маркетплейсов. Для проведения исследования использованы следующие методы: изучение и анализ научных статей, сравнительный анализ, статистический метод для сбора и представления статистики по теме исследования.

На развитие инвестиционной сферы оказывает влияние целая группа факторов. Начнем с социально-экономической среды, которая оказывает влияние на спрос товаров и услуг, определяет возможности населения в их приобретении. От уровня социально-экономического развития зависят перспективы окупаемости инвестиционного проекта за счет поддержания спроса на продвигаемые товары и услуг.

Развитие инвестиционной среды зависит от государственной политики в области инноваций. Для эффективной реализации проектов требуется совершенная нормативно-правовая база, меры государственной поддержки в виде льгот, налоговых преференций и других инструментов поддержки и защиты инвестиций со стороны государства [1].

Развитие инвестиционной среды зависит от состояния систем телекоммуникаций, уровня цифровизации экономики. Именно цифровые технологии фактически позволяют стереть границы между странами, продавать товары без привязки к конкретной территории. Более того, цифровые технологии позволяют оптимизировать затраты, связанные с открытием офисов для обслуживания клиентов, предложить им сервисы с получением и использованием через интернет.

Под цифровыми платформами принято понимать единую информационную среду, в рамках которой осуществляется взаимодействие между связанными пользователями на основе использования для этого цифровых технологий и системы для разделения труда. Задачи использования цифровых платформ сводятся к организации продвижения и продаж финансовых сервисов и услуг, к организации удаленных рабочих мест, если это предусматривается проектом, а также к внедрению и использованию информационных баз данных для предоставления информации пользователям и ведения учета самим владельцем цифровой платформы. В зависимости от характеристик цифровой платформы и отведенного для нее места в продаже товаров и услуг она может рассматриваться как основной или вспомогательный инструмент продаж [2].

В перспективе финансовые маркетплейсы займут первые места в системе продаж, это значит, что для оформления или получения какой-либо услуги большинство потребителей не будет ходить в офисы для консультации. Этому способствует, во-первых, повышение финансовой грамотности населения, во-вторых, объединение всей информации и финансовых продуктах и услугах в одном сервисе — маркетплейсе. Это позволит отфильтровать по параметрам нужные позиции и сравнить их у разных поставщиков, на данный момент, людям приходится самостоятельно сравнивать и искать в интернете то, что им нужно. Схема работы финансового маркетплейса приведена на рисунке.



Схема работы финансового маркетплейса¹

2. Достоинства и недостатки развития финансовых маркетплейсов представлены в таблице.

Достоинства и недостатки развития финансовых маркетплейсов

Достоинства	Недостатки
С позиции продавцов	
1. Охват большей аудитории. 2. Здоровая конкуренция. 3. География продаж возрастает. 4. Экономия издержек на сотрудников	1. Выше конкуренция. 2. Сокращение кадров в будущем
С позиции потребителей	
1. Экономия времени. 2. Анализ лучших предложений на рынке. 3. Информирование. 4. Огромный выбор услуг и предложений	1. Возможно переизбыток информации. 2. Необходимо большое количество фильтров. 3. Необходимость сети интернет
С позиции регулятора	
1. Контроль продавцов. 2. Контроль потребителей. 3. Развитие экономики, что является одной из целей регулятора	1. Обслуживание и издержки. 2. Возможно создание департамента

¹ *Маркетплейс* // Банк России. URL: https://cbr.ru/fintech/market_place (дата обращения: 01.11.2021).

Цифровая платформа обладает несколькими преимуществами. Во-первых, она отличается возможностью внесения гибких настроек и установления разрешений для пользователей. Возможности управления платформой можно отвести администратору, возможности для совершения операций по покупке и управлению услугами можно отвести зарегистрированным пользователям, а гостям платформы можно отвести возможности для ознакомления с представленной информацией. Во-вторых, цифровая платформа не имеет фактических границ для получения доступа к ней, так как базируется на использовании интернет-технологий. Другими словами, доступ к платформе можно получить в любой точке мира при наличии доступа к интернету. В-третьих, цифровая платформа является основой для разработки и внедрения инновационных технологий и продуктов.

К минусам цифровой платформы необходимо отнести риски, связанные с возможной блокировкой на отдельной территории из-за нарушений законодательства, а также недоступность для отдельных категорий граждан в связи с отсутствием интернета.

В качестве примера зарубежного маркетплейса можно привести немецкий проект SMAVA. Он работает по типу финансового маркетплейса, предоставляет информацию по доступным займам и кредитам от банков. Платформа сотрудничает более чем с 30 партнерами, которые работают в сфере потребительского кредитования. Платформа предоставляет возможность выбрать, сравнить и оформить займ или кредит в несколько кликов.

При этом отличительной особенностью маркетплейса является то, что займы и программы кредитования подбираются персонально с установлением индивидуального лимита, процентной ставки и графика платежей. Аналогом этого маркетплейса в России является маркетплейс Банки.Ру¹. Сотрудничество ведется более чем со 100 банковскими организациями.

Аналитические данные по работе российских финансовых маркетплейсов указывают на растущий спрос среди населения на их услуги. В 2019 г. более 4 млн заявок на потребительское кредитование было подано через Сравни.Ру². При этом сервис ведет статистику по одобренным кредитам, сразу же предоставляет пользователям

¹ Самый большой финансовый супермаркет в России. URL: <https://banki.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

² Супермаркет финансовых и страховых услуг. URL: <https://sravni.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

информацию по шансам на одобрение кредита с заданными первоначальными условиями. Всего же на платформе зарегистрировано более 6,5 млн чел.¹ Примерно 15 % пользователей минимум раз в месяц обращаются к платформе повторно для поиска информации по новым предложениям и сравнительного анализа.

Проблемы применения финансовых маркетплейсов в России обусловлены несовершенством законодательства и развитием сферы мошенничества. Только в последний 2020 г. количество зарегистрированных фактов мошенничества в интернете увеличилось в 4 раза².

Однако перспективы развития финансовых маркетплейсов в России хорошие, что обусловлено реализацией программы цифровизации экономики, а также реализуемой программой по повышению финансовой грамотности населения. Из опроса НАФИ от 2019 г. следует, что 70 % руководителей компаний в мире и еще 63 % руководителей компаний в России высоко оценивают возможности к цифровой трансформации. Что касается рядовых граждан, то о положительном отношении к цифровизации высказались более 90 % респондентов. Еще 51 % опрошенных граждан заявили о том, что им удобно пользоваться финансовыми инструментами на основе дистанционных технологий³.

В апреле 2020 г. компанией VISA было проведено исследование среди европейских пользователей для изучения особенностей пользовательского поведения клиентов банков. В результате установлено, что перед выбором финансового продукта конкретной организации 34 % пользователей обращаются к финансовым маркетплейсам для поиска и сравнения предложений, еще 37 % регулярно пользуются сервисами маркетплейсов для выбора финансовых продуктов. 41 % пользователей доверяют информации с сайтов финансовых маркетплейсов, так как те берут информацию с официальных сайтов организаций. 57 % пользователей отметили основное преимущество в том,

¹ Евсеева Е. Финансовый маркетплейс «Сравни.ру» запланировал выйти на биржу до 2025 г. URL: <https://vc.ru/finance/178817-finansovyy-marketpleys-sravni-ru-zaplaniroval-vyuiti-na-birzhu-do-2025-goda> (дата обращения: 01.11.2021).

² Россиянам не хватает информации по защите от киберугроз // НАФИ Аналитический центр. URL: <https://nafi.ru/analytics/rossiyanam-ne-khvataet-informatsii-po-zashchite-ot-kiberugroz> (дата обращения: 01.11.2021).

³ Аналитика и прогнозы // НАФИ Аналитический центр. URL: <https://nafi.ru/analytics> (дата обращения: 01.11.2021).

что финансовые маркетплейсы аккумулируют информацию по финансовым предложениям и представляют ее в простой и доступной форме¹.

3. Возможные риски для цифровых платформ.

Большинство угроз, возникающих в процессе деятельности цифровых платформ, связаны с конфиденциальностью данных. Это объясняется тем, что цифровые платформы собирают и обрабатывают большое количество информации, отслеживая все действия участников. Например: риск раскрытия персональных данных и конфиденциальной информации; возможность кибератак; возможность несанкционированного сбора информации; угроза обеспечению безопасности транзакций; утечка информации.

Таким образом, в основе работы финансовых маркетплейсов находится использование цифровых платформ. Маркетплейсы относятся к системе прямых продаж, так как потребитель напрямую покупает услугу или продукт у продавца. Это выгодно для обоих участников сделки.

Финансовые маркетплейсы работают по типу онлайн-супермаркетов, предоставляют возможности для выбора, сравнения и получения финансовых продуктов и услуг, а также ознакомления с аналитическими данными для повышения финансовой грамотности населения. Проблему на сегодняшний день представляет сфера мошенничества с использованием интернет-технологий, что подрывает доверие пользователей к возможности получения финансовых услуг через интернет. Не смотря на существующие угрозы наличие маркетплейса сильно упростило бы покупателям и продавцам, покупатели бы получили информацию, ради которой не нужно бегать по организациям и искать в интернете, а продавцы получили бы новых клиентов.

Не смотря на минусы, приведенные в таблице, плюсов для создания маркетплейса все же больше, самыми большими плюсами являются повышение конкуренции, в следствии чего качества продуктов и стимулирование экономики.

Библиографический список

1. Михайлюк М.В. Маркетплейсы как фактор прогрессивной трансформации интернет-торговли в России: логистический аспект // Экономические науки. 2019. № 172. С. 57–61.

¹ *Пресс-релизы*. Будьте в курсе последних новостей вместе с Visa. URL: <https://visa.com.ru/about-visa/newsroom.html> (дата обращения: 01.11.2021).

2. Петрова Л. А., Кузнецова Т. Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес-процессов // Финансовый журнал. 2020. № 3. С. 91–101.

Г. В. Федотова

Поволжский НИИ производства и переработки мясомолочной продукции, г. Волгоград
Российский государственный экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва

Глобальные зеленые тренды ответственного инвестирования в экопроекты

Рассматриваются экопроекты, которые в последнее время набирают все большую популярность в свете происходящих климатических подвижек и участившихся биологических угроз для населения планеты. Отмечается, что с развитием новых зеленых трендов в национальной экономике появилось понятие зеленого финансирования и его инструментов. Сделаны выводы о необходимости расширения такого ответственного инвестирования в высокотехнологичные ресурсосберегающие направления.

Ключевые слова: зеленые технологии; ответственные инвестиции; экопроекты; зеленые финансы.

В последние годы тренды развития технологий смещаются в сторону увеличения экологичности и сохранения ресурсного биоразнообразия таким образом, чтобы минимизировать нагрузку на окружающую среду. Именно такие проекты набирают все большую популярность в свете ухудшения климата планеты и принятия различных международных соглашений в сфере охраны природы. Многие десятилетия промышленного производства и переработки природных ресурсов отразились на нашей планете, не самым положительным образом.

Деградация территорий, исчезновение природных объектов, разрушение экосистем, нарушение экологического баланса, изменения климата — все это факторы антропогенного воздействия, которые в конечном итоге могут привести к их полному истреблению. Поэтому мировая общественность под эгидой ООН уже на протяжении более 40 лет приняла и утвердила ряд межгосударственных соглашений по сохранению планеты и бережному отношению к ее ресурсам [5, с. 25].

По оценкам различных исследовательских компаний (Allied Market Research)¹ объем продаж на мировом рынке экологически

¹ «Зеленые» технологии — привлекательное направление для стартапов в 2021 году // Я-эксперт. URL: <https://yaekspert.ru/2021/01/28/zelenye-tehnologii-privlekatel> (дата обращения: 01.11.2021).

чистых технологий к 2027 г. должен вырасти и достичь 48,4 млрд долл. Этому способствуют новые наметившиеся тренды.

1. Утилизация отходов. В данном случае будет формироваться экологически ответственное отношение производителей к окружающей среде, которое подразумевает не складирование отходов производства и переработки, а реализацию вторичной переработки и раздельного сбора мусора. Для выполнения данных работ необходимо создать устойчивую инфраструктуру раздельного сбора, учета и переработки отходов потребления и производства, которая позволит не только очистить прилегающие к городам и промышленным объектам территории, но и существенно сэкономить на полигонах и транспортировке отходов к переработчикам, а также дополнительно заработать на реализации полезных фракций.

2. «Зеленые» офисы и ресурсосберегающие технологии. Промышленные предприятия и коммерческие компании инвестируют в модернизацию своих офисных, производственных помещений для повышения экологичности и энергоэффективности, внедрения ресурсосберегающих технологий, озеленения прилегающих территорий и создания рекреационных зон вокруг промышленных объектов, использования многоразовых предметов в бытовом использовании и перехода на онлайн-инкассацию и электронный документооборот.

3. Формирование эко-имиджа бизнеса. Экологическая тематика сегодня находится на пике популярности, причем это не просто новомодная тенденция, но и конкурентное преимущество и некое стратегическое преимущество в плане привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов. Экологический имидж не должен выражаться в простом декларировании целей, он должен быть корпоративной культурой всего персонала и клиентов. Многие крупные промышленные добывающие, производственные, финансовые корпорации участвуют в экологических и экопросветительских проектах.

4. Прозрачная экологическая политика компаний. Общество должно не просто знать о экологичности компании, но и видеть доказательства компенсации нанесенного ущерба природе. С этой целью необходимо вести просветительскую работу и размещать на официальных сайтах оперативную информацию о реализованных проектах в данной области, о размере компенсационных затрат в ответ на нанесенный урон природе, обществу, планете. Открытость и доступность информации, полная прозрачность сайта будет повышать рейтинг доверия к компании и послужит важным механизмом в привлечении крупных инвесторов.

Появление новых трендов экотехнологического развития в профиле крупных компаний доказывает необходимость комплексного подхода к проблеме изменения климата и сохранения биоразнообразия планеты [3, с. 33]. Повышение экологичности национальной экономики — это длительный процесс, который должен системно реализовываться в соответствии с требованиями мирового сообщества и климатических соглашений между странами. Перечисленные тренды неизбежно привели к появлению понятия «зеленые» финансы, под которыми определяют финансовые услуги, направленные на стимулирование экономической деятельности для бережливого ресурсопотребления и компенсации нанесенного урона окружающей среде [1, с. 88].

Сегодня ряд крупных российских корпораций стараются компенсировать наносимый ущерб посредством финансирования собственного вредного воздействия (см. таблицу).

Статистика ответственного инвестирования российских компаний

Компания		Выручка, млрд р.	Выбросы вредных веществ в атмосферу, млн т	Выбросы парниковых газов, млн т СО ₂ -экв.	Образование отходов, млн т	Плата за негативное воздействие на окружающую среду, млн. р.	Общие расходы на охрану природы, млрд р.
Газпром	2018	8224	2,9	240	3,6	615,8	69
	2019	7660	2,9	236,5	3,3	617,7	53,2
Лукойл	2018	8036	0,4	30	1,6	75	35,5
	2019	7841	0,4	30,3	1,7	Н/д	35,9
Роснефть	2018	8238	1,8	50,8	7,2	1159	77,3
	2019	8676	1,8	59,4	6,1	1348	63,8
Россети	2018	1022	0,002	Н/д	Н/д	20	0,5
	2019	1030	0,002	Н/д	0,1	13,3	0,6
Интер РАО	2018	963	0,3	81,2	4	Н/д	Н/д
	2019	1032	0,3	78,9	3,7	Н/д	1,3
Норникель	2018	729	1,9	9,9	30,2	695,2	32,4
	2019	878	2	9,8	36,4	886,9	39,5
Аэрофлот	2018	612	Н/д	12,1	0,01	3,7	44
	2019	678	Н/д	13,1	0,01	2,8	37,6

Примечание. Составлено по: *Стартаны озеленятся: как развивается рынок экотехнологий*. URL: https://dp.ru/a/2021/01/22/Startapi_ozelenjatsja (дата обращения: 31.10.2021).

По данным таблицы видим, что крупные российские компании за 2018–2019 гг. не только подсчитывали свою выручку, но и оценивали воздействие от собственной деятельности на окружающую среду. В натуральных выражениях производилась оценка выбросов вредных веществ, газов, производственных и коммунальных отходов. Соотношение компенсационных затрат в выручке компаний наглядным образом отражает уровень экологической ответственности крупных корпораций. Максимальный уровень компенсационных затрат представляет у компании Аэрофлот, которая до от 5,5 до 7,2 % выручки направляет на природоохранные мероприятия. На втором месте стоит Норникель — уровень затрат равен 4,4–4,5 % от выручки. Меньше всего тратит компания Россети — 0,05–0,06 % выручки. Добывающие компании такие как Роснефть, Лукойл, Газпром направляют на возмещение природного ущерба от 0,4 до 0,9 % своей выручки.

С нашей точки зрения такой уровень финансовой компенсации нанесенного урона окружающей среде не является достаточным и не сопоставим с тем уроном, который промышленные корпорации наносят природе, поэтому следует добиваться большей ответственности добывающих и перерабатывающих компаний.

В рамках повышения ответственного инвестирования в охране окружающей среды появились и активно применяются инструменты зеленого финансирования — зеленые облигации (green bonds). Впервые они появились в 2007–2008 гг., когда были выпущены Международным банком развития. До периода 2010 г. зеленые облигации эмитировались международными банками, в некоторых случаях региональными и национальными банками развития и фондами [2, с. 80]. С момента основания в 2010 г. Climate Bonds Initiative (CBI), были официально сформулированы стандарты выпуска и обращения климатических облигаций и механизм их сертификации. Далее аналогичные стандарты были разработаны для инвестиций в солнечную энергетику, в низкоуглеродный транспорт, в энергоэффективность, в сферу ветроэнергетики, энергетики приливов, а также геотермальной энергетики [4, с. 238].

Международные финансовые рынки максимально обеспечивают рынок зеленого финансирования и его обращение путем выделения отдельных зеленых секций. Принятие зеленых финансов повлекло за собой определенные изменения в самой структуре мирового финансового рынка.

Так, можно наблюдать следующие мировые тенденции: нацеленность на стратегию экологически устойчивого развития; повышение

экологичности и энергоэффективности производств; появление новых зеленых сегментов на мировых финансовых рынках; введение в оценочных инструментарий бизнеса критериев экологичности и низкоуглеродности. В данном случае развиваются зеленые проекты, которые становятся популярными в последние 2–3 года. Кроме того, интересные зеленые проекты способны не только реализовать цели устойчивого развития, но и смогут привлечь крупных иностранных инвесторов в страну.

Россия в 2018 г. впервые выпустила зеленые облигации. На начало 2020 г. на Московской бирже¹ было размещено 8 выпусков 5 эмитентов на сумму 7,55 млрд р. Если рассматривать саму структуру эмитентов, то можно выделить порядка 7 эмитентов-концессионеров, которые в своей инвестиционной деятельности преследуют принципы ESG. Фактически на Московской бирже уже сформирован зеленый сектор долговых обязательств, которые еще признаны официально зелеными, но в проспектах эмиссий перечисленных выпусков указаны цели сохранения природы и достижения устойчивых целей развития. Поэтому можно утверждать, что российские компании уже на протяжении 3 лет активно финансируют экотехнологические инициативы и проекты в соответствии с принципами социально ответственного инвестирования. Кроме того, на российском финансовом рынке есть достаточно высокий потенциал других эмитентов, которые в определенной степени финансируют снижение нагрузки на окружающую среду и также отражают данный факт в проспектах эмиссий. Такие выпуски условно можно отнести к зеленым финансам.

Российская экономика по оценкам экспертов для создания модели зеленого развития нуждается в долгосрочных инвестициях в размере 6 млрд евро ежегодно. Такие масштабные ресурсы не развивающийся финансовый рынок сложно привлечь, тем более что накопившиеся проблемы со старыми фондами ЖКХ, старопромышленных городов, накопившихся отходов требуют уже сегодня решений. Утвержденные государственные программы и заложенное в них финансирование только на 1–2 % покрывают потребности, поэтому большое значение будет уделено частному капиталу и активизации частной инвестиционной инициативы, так как без реализации экологических зеленых проектов

¹ Годовой отчет 2020. Результаты работы рынков. URL: <https://report2020.moex.com/ru/2/1/index.html> (дата обращения: 31.10.2021).

не будет достижения запланированного качества жизни и природосбережения.

Практика иностранных государств доказала, что зеленое финансирование сегодня развивается и охватывает все новые сферы жизни человека. Не только в развитых странах, но и в развивающихся странах Азии и Африки проблема ухудшения экологии и загрязнения территорий отходами производства и потребления становится достаточно острой. Большинство стран мира уже взяли на себя ответственность за негативное воздействие и углеродный след. Остаются вопросы координации деятельности стран в этом аспекте и совместной реализации рамочных соглашений в части ответственного инвестирования и реализации зеленых проектов. При данных условиях будет построен новый режим международного сотрудничества в сфере изменения климата, что непосредственным образом отразится на мировых рынках товаров и услуг и установит новый формат делового оборота.

Библиографический список

1. *Грибова Е. В.* «Зеленая экономика»: реалии и перспективы // Вестник РГГУ. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2014. № 21 (144). С. 82–92.
2. *Кожевникова Т. М., Тер-Акопов С. Г.* «Зеленая экономика» как одно из направлений устойчивого развития // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). С. 78–82.
3. *Малков С., Максимов А.* Глобальное развитие: моделирование и прогноз // Экономист. 2018. 4. С. 33.
4. *Фюкс р.* Зеленая революция: экономический рост без ущерба для экологии. М: Альпина нон-фикшн, 2016. 330 с.
5. *Шварц Е. А., Книжников А. Ю.* Экологический императив, экологическая политика России 2000-х и конкурентоспособность экономики // Общественные науки и современность. 2012. № 4. С. 24–38.

Анализ тенденций развития рынка телемедицинских услуг: обзор методик

Статья посвящена обзору методик анализа тенденций на рынке телемедицинских услуг. Выявлено, что большинство существующих методик не направлены на комплексный анализ рынка телемедицинских услуг, а рассматривают механизмы функционирования отдельных аспектов. Определено, что рынок телемедицинских услуг как отдельный субъект экономических отношений является недостаточно изученным и представляет научный интерес.

Ключевые слова: рынок телемедицинских услуг; цифровизация; методика анализа; тенденции развития.

Повышение качества и рост объемов дистанционного оказания медицинских услуг, увеличение их доступности и эффективности затрат на рынке — положительные последствия цифровизации в области здравоохранения. На протяжении нескольких лет цифровая медицина остается стратегическим приоритетом в области здравоохранения не только в России, но и в мире. Исходя из актуальности, анализ тенденций развития рынка телемедицинских услуг, как составной части цифровизации медицинской помощи, представляет интерес в отечественной и зарубежной науке.

Наполнение термина «телемедицинская услуга» эволюционировало параллельно с изменениями в формах, методах и технологиях здравоохранения. Такие понятия как «мобильная медицина», «мобильное здравоохранение», «цифровая медицина», «телемониторинг медицинских параметров пациента», «электронное здравоохранение», и др. применяются различными авторами в качестве синонимов к телемедицинской услуге. В ходе исследования 2007 г. было выявлено 104 определения понятия «телемедицинская услуга» [3].

В российской науке масштабных исследований терминологии в данной отрасли не проводилось. В большинстве случаев авторы руководствуются определением Всемирной организации здравоохранения. Согласно ВОЗ, телемедицинские услуги — «предоставление медицинских услуг в условиях, когда расстояние является критическим фактором, работниками здравоохранения, использующими информационно-коммуникационные технологии для обмена необходимой информацией в целях диагностики, лечения и профилактики заболеваний

и травм, проведения исследований и оценок, а также для непрерывного образования медицинских работников в интересах улучшения здоровья населения и развития местных сообществ» [9]. Характерными чертами телемедицинских услуг являются:

- применение информационно-коммуникационных технологий;
- преодоление расстояния между пользователями с помощью средств связи;
- конечная цель — улучшение здоровья населения;
- клиническая поддержка как основная задача.

Исследованию отдельных аспектов рынка телемедицинских услуг посвящены работы российских и зарубежных ученых. Сам рынок телемедицинских услуг, как отдельный субъект экономических отношений, является недостаточно изученной темой. В большинстве своем авторы сосредотачиваются на изучении механизмов функционирования отдельных аспектов рынка телемедицинских услуг.

1. Работы, посвященные анализу тенденций развития рынка телемедицинских услуг.

Особенность методики П. А. Герасимова заключается в выделении и анализе глобальных факторов, формирующих тенденции развития мирового рынка телемедицинских услуг. Согласно П. А. Герасимову, поставщики телемедицинских услуг могут конкурировать на рынке за счет предоставления уникальных высокотехнологичных услуг, конкурентоспособных цен, наличия квалифицированного медицинского персонала и сертификата международной аккредитации, государственной поддержки экспорта телемедицинских услуг. Ученый уделяет особое внимание следующим факторам развития мирового рынка: формированию международной медицинской специализации стран; включению телемедицинской услуги в международный обмен; увеличению расходов на медицинские услуги в мире; а также расширению применения телемедицинских технологий [2].

О. Г. Крестьяниновой выработан методический подход к оценке эффективности рынка. Многоуровневая методика позволяет учитывать группы социальных, экономических и медицинских факторов, а также изучать тенденции информатизации общества. Согласно О. Г. Крестьяниновой, критериями оценки эффективности производства, реализации и потребления телемедицинских услуг являются: удовлетворение нужд населения и целесообразность расходования экономических средств. При этом степень улучшения состояния здоровья становится главным индикатором, отражающим ценность медицинской услуги [4].

Ю. А. Морозова предложила методiku SWOT-анализа рынка инноваций в здравоохранении и разработала эффективную инновационную стратегию развития здравоохранения в условиях цифровизации на основе теоретико-методологических положений междисциплинарной научно-практической школы стратегирования В. Л. Квинта. В ходе исследования на основе международных сопоставлений выявлено, что показатели взаимозависимости уровня цифрового развития, продуктивности научных исследований в области здравоохранения, уровня обеспеченности врачами, населения с показателем ожидаемой продолжительностью жизни при рождении позволяют определить повышение уровня научных исследований как ключевое направление инновационного развития национального здравоохранения [6].

2. Работы, исследующие экономическую эффективность применения телемедицинских услуг.

Проанализировав медико-демографическую ситуацию в Нижегородской области, В. М. Леванов сделал вывод, что инновационные организационные решения могут повысить доступность медицинской помощи с использованием электронных технологий. Исследование проводилось методом сравнения расчетов эффективности результатов очного лечения пациентов и лечения с применением телемедицинских технологий. Доказано, что диверсификация электронных услуг на базе развитой телемедицинской инфраструктуры позволяет значительно увеличить медико-социальную и экономическую эффективность применения электронных технологий в медицинских учреждениях субъекта РФ [5].

Теоретико-методологический подход Д. В. Пивеня предполагает сравнение расчетов эффективности результатов очного лечения пациентов и лечения с применением телемедицинских технологий. Ученый приводит формулу расчета стоимости сохраненного года качественной жизни (QALY). Пороговое значение QALY определяет максимально возможный уровень затрат на реализацию телемедицинского проекта [8].

3. Работы, анализирующие историю развития рынка телемедицинских услуг.

А. В. Владзимирский предлагает два варианта авторской периодизации телемедицины. С одной стороны, развитие телемедицины сравнивается с развитием средств связи. Согласно ученому, в каждый исторический период применяются наиболее современные технологии. Во-вторых, периодизация развития рынка телемедицинских услуг производится по клиническим формам применения. При этом

А.В. Владимирский подчеркивает условность периодизации, так как некоторые этапы не имеют четких границ, другие существуют параллельно [1].

4. Работы, в которых рассматриваются барьеры развития рынка телемедицинских услуг.

Часть авторов, помимо технологических аспектов функционирования, оценивает барьеры на рынке телемедицинских услуг, такие как конфиденциальность, особенности культуры, а также сложившейся системы здравоохранения. К. Педдл при анализе развития рынка телемедицинских услуг предлагает уделять внимание вопросам защищенности данных, развития культуры и доверия к новым технологиям [10]. К. Сандерс и соавторы оценивают уровень конфиденциальности при применении телемедицинских технологий [11]. В.Н. Некрасов анализирует правовые особенности рынка [7].

Таким образом, ученые выделяют высокую значимость телемедицинских услуг в социально-экономическом развитии стран, отмечают их существенное влияние на здоровье граждан, заявляют о мультипликативном эффекте. Однако проведенный анализ научных работ выявил отсутствие комплексного подхода к анализу рынка телемедицинских услуг, формирование которого приведет к созданию системы сбора и оценки показателей данной сферы, соответствующих потребностям производителей и потребителей телемедицинских услуг. Дальнейшее совершенствование методики анализа и оценки рынка телемедицинских услуг представляет научной интерес.

Библиографический список

1. *Владимирский А.В.* Телемедицина. Донецк: Ноулидж (Донецкое отделение), 2011. 436 с.
2. *Герасимов П.А.* Современные тенденции развития мирового рынка медицинских услуг: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 185 с.
3. *История развития телемедицины в Российской Федерации / Р.Н. Шепель, А.В. Кутчер, Т.В. Ваховская, О.М. Драпкина // Неотложная кардиология и кардиологические риски.* 2019. Т. 3, № 2. С. 766.
4. *Крестьянинова О.Г.* Развитие рынка медицинских услуг в условиях информатизации общества: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2019. 184 с.
5. *Леванов В.М.* Научное обоснование использования электронных технологий в условиях модернизации здравоохранения на региональном уровне: дис. ... д-ра мед. наук. М., 2013. 406 с.
6. *Морозова Ю.А.* Формирование стратегических приоритетов инновационного развития российского здравоохранения в условиях цифровизации: дис. ... канд. экон. наук. М., 2021. 243 с.

7. Некрасов В. Н. Особенности уголовной ответственности за преступления в области телемедицины // Вестник института: преступление, наказание, исправление. 2019. Т. 13, № 1. С. 63–67.

8. Пивень Д. В. Клиническая и экономическая эффективность телемедицины в Сибири. Иркутск: Изд-во ИП «Макаров С.Е.», 2003. 140 с.

9. A health telematics policy in support of WHO's Health-For-All strategy for global health development: report of the WHO group consultation on health telematics. Geneva: WHO, 1998. 43 p.

10. Peddle K. Telehealth in Context: Socio-technical Barriers to Telehealth use in Labrador // Computer Supported Cooperative Work. 2007. Vol. 16. Issue 6. P. 595–614.

11. Sanders C. et al. Exploring barriers to participation and adoption of telehealth and telecare within the Whole System Demonstrator trial: A qualitative study // BMC Health Services Research. 2012. № 12. P. 1–12.

Ю. Ю. Финогенова

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва

Развитие негосударственного пенсионного обеспечения в условиях цифровой экономики

В статье затронута новая тема — возможности интеграции пенсионных продуктов, предлагаемых пенсионными фондами, с финансовыми экосистемами. Интегрируясь с экосистемами через финансовые маркетплейсы, негосударственные пенсионные фонды получают больший охват потенциальных клиентов, быстроту обмена информацией и лучшее понимание текущих потребностей клиентов. Наиболее существенным результатом исследования стали выводы о том, что стандартизация предлагаемых на рынке пенсионных продуктов, в основе которых лежит гарантия возврата первоначально вложенного капитала, является оптимальным решением для пенсионных фондов, с которым они смогли бы выходить на маркетплейсы, ориентируясь прежде всего на миллениалов (граждан в возрасте от 18 до 35 лет). Новизна предлагаемого исследования заключается в изучении перспектив выхода на маркетплейсы пенсионных фондов с фокусом на российский пенсионный рынок, ожидающий очередного витка реформ накопительной пенсии.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды; стандартизированные пенсионные продукты; инвестиционная стратегия пенсионных фондов; финансовые рынки.

Пенсионные продукты схожи по принципам формирования со страховыми, в особенности с продуктами накопительного страхования жизни. В глобальном аспекте, страховые компании в отличие от пенсионных фондов ставят своей приоритетной задачей развитие либо собственных экосистем, либо интеграцию с уже существующими в финансово-банковской сфере.

Маркетплейсы необходимо рассматривать как способ монетизации классических компонентов цепочки создания стоимости финансовых институтов: разработка продуктов, ценообразование, предоставление услуг и управление претензиями.

Цель исследования — изучить роль пенсионных фондов в развитии маркетплейсов, а также инструментов, которые необходимо развивать для максимизации охвата клиентской базы.

Задачи: исследовать тенденции развития экосистем и финансовых маркетплейсов в мире и в России; показать структуру маркетплейса, который вписывается в российские нормативные рамки; определить основные компоненты пенсионных продуктов, которые в большей степени были бы востребованы на финансовых маркетплейсах.

В рамках экосистем фонды могут выполнять две функции: во-первых, быть участником экосистемы и, во-вторых, быть ее организатором. Участие, по сути, означает предложение дополнительного пенсионного обеспечения в качестве услуги путем интеграции с существующими платформами, которые предлагают новые каналы распространения и новый доступ к клиентам. Пенсионные фонды выигрывают не только от продажи большего количества договоров через экосистему, но и от более тщательной селекции рисков, более высокого качества обслуживания клиентов и, следовательно, более благоприятных прогнозов по их удержанию в дальнейшем.

В процессе интеграции необходимо следовать определенному алгоритму:

- разработать стратегию развития с учетом имеющейся в наличии ресурсной базы по сравнению с другими игроками отрасли, чтобы определить свою роль в цифровом пространстве (в каких экосистемах они хотели бы участвовать, и в чем может заключаться их услуги, помимо продажи пенсионных продуктов);

- определить наиболее весомые варианты использования маркетплейсов, которые приносят пользу как клиенту, так и фонду одновременно;

- необходимо четко выявить ценность предлагаемых ими продуктов и инструментов для экосистемы, создать платформу, облегчающую интеграцию и выявить стимулы для присоединения других партнеров, проработать процесс монетизации сотрудничества.

Для большинства фондов подключение к маркетплейсу это действительно серьезный шаг, поэтому объединить усилия для создания

отраслевых платформ и, возможно, обмена услугами друг с другом и другими участниками.

Банк России планирует повысить доступность финансовых продуктов и услуг для большинства граждан. Если конкуренция между поставщиками финансовых услуг увеличится, то уменьшатся комиссии и разброс между ставками кредитов и депозитов в разных банках. Если же будет расти популярность ценных бумаг, например источник роста и в экономике появятся длинные инвестиции, что полезно для экономического развития российской экономики. Банк России создал прототип финансового маркетплейса на базе нескольких финансовых платформ: Московская Биржа¹, ВТБ Регистратор², Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»³.

На создаваемых маркетплейсах будут торговаться не только депозиты, но и страховые продукты, паи ПИФ, поскольку по мере роста предлагаемых финансовых инструментов, будет расти и привлекательность маркетплейса для потенциальных пользователей. Целью создания подобного маркетплейса на российском рынке является развитие конкуренции среди поставщиков финансовых услуг, поскольку финансовые возможности крупных банков значительно превосходят те, что доступны мелким и средним.

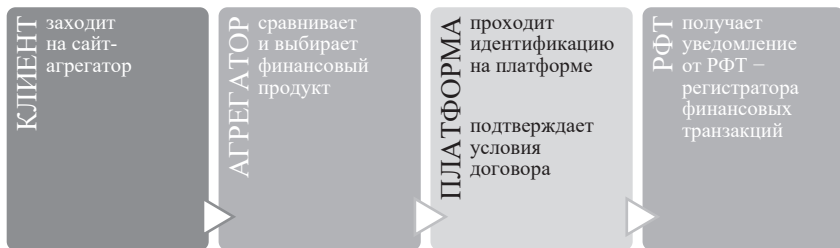
На рисунке представлен алгоритм взаимодействия маркетплейса с клиентом. Важную роль в этом процессе играет регистратор финансовых транзакций (РФТ), который предназначен для хранения данных о заключенных сделках. Все заключенные гражданином сделки будут доступны на Портале госуслуг в разделе «Личный кабинет». Реестр операторов финансовых платформ, взаимодействующих с маркетплейсом Банка России: Московская Биржа, ВТБ Регистратор; Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ». Деятельность маркетплейсов регулируется Федеральным законом «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы»⁴.

¹ *Финуслуги*. URL: finuslugi.ru (дата обращения: 01.11.2021).

² *ВТБ Регистратор*. URL: vtbreg.ru (дата обращения: 01.11.2021).

³ *Финансовая платформа*. URL: <https://platform.finance> (дата обращения: 01.11.2021).

⁴ *О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы*: федер. закон от 20 июля 2020 г. № 211-ФЗ.



Алгоритм взаимодействия маркетплейса Банка России с клиентом¹

Основные плюсы от реализуемой Банком России концепции: 1) улучшение ситуации с финансовой доступностью (счет снятия географических ограничений); 2) дистанционный доступ пользователей к финансовым услугам в круглосуточном режиме; 3) разнообразие финансовых продуктов (банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, страховые продукты). В перспективе он может быть расширен за счет кредитных, инвестиционных и пенсионных финансовых продуктов².

Наряду с преимуществами развития маркетплейсов, имеется и ряд недостатков. Так, крупные финансовые организации развивают собственные экосистемы, в которых клиенты могут оформить все те же продукты, но у одного поставщика. Таким образом, происходит монополизация не только финансового рынка, но и других отраслей экономики финансовыми организациями. Например, в России активным развитием собственной экосистемы занимается Сбербанк.

Возможные риски развития маркетплейсов для НПФ таковы.

1. НПФ будут платить маркетплейсу комиссию за оказание услуги, которая должна покрывать операционные затраты платформы, а также идти на технологическое развитие и рекламное продвижение. Сайты агрегаторы также могут брать комиссию. Следовательно это приведет к удорожанию услуги.

2. Платформа будет идентифицировать пользователя по биометрическим данным, которые ему нужно предварительно сдать, чтобы воспользоваться сервисом. Биометрические образцы — изображение

¹ *Маркетплейс* // Банк России. URL: https://cbr.ru/fintech/market_place (дата обращения: 01.11.2021).

² *Новые подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке: доклад*. М.: Банк России, 2019. URL: <https://journal.tinkoff.ru/guide/cb-marketplace> (дата обращения: 01.11.2021).

лица и слепок голоса — клиент сдает в Единую биометрическую систему (ЕБС), зарегистрировавшись заранее на портале госуслуг. Биометрия подразумевает крайне чувствительную информацию, не подлежащую замене в случае утечки: документы и пароль заменяемы, но в случае с биометрией данные заменить проблематично.

3. Смогут ли все финансовые платформы гарантировать надежность и безопасность персональных данных клиентов?

Практика Европейского союза в плане продвижения пенсионных и страховых продуктов через финансовые маркетплейсы основана, прежде всего на принципе стандартизации этих продуктов. В 2013 г. Европейская комиссия и Европейское управление по страхованию и профессиональным пенсиям (EIOPA) предложили формирование стандартизированного общеевропейского частного пенсионного продукта (РЕРР), который был бы доступен в 28 государствах — членах Европейского союза. Потенциальными приобретателями РЕРР могут стать не только работающие по найму граждане, но и самозанятые и даже безработные лица¹.

Регулирование РЕРР направлено на то, чтобы поставить во главу угла цифровые технологии и иметь возможность полностью раскрывать и распространять цифровые данные. Цифровое раскрытие информации может включать в себя более привлекательные формы средств массовой информации (например, видео) и даже может допускать интерактивные элементы, чтобы сделать информацию более привлекательной и более понятной для потребителей.

Поставщики или дистрибьюторы РЕРР обязаны обеспечивать граждан соответствующими рекомендациями о продукте. При заключении договора поставщики должны сообщить о вариантах инвестиций и уровне защиты капитала. Онлайн-распространение, включая автоматизированные или полуавтоматические консультации, будут способствовать снижению барьеров для входа, создавать новые трансграничные возможности и, в конечном счете, снизить затраты на продвижение РЕРР.

Преимущество РЕРР — направленность на сохранение капитала вкладчиков при выходе на пенсию с учетом взносов на этапе накопления после вычета всех налогов и сборов. В зависимости от типа защиты капитала предлагается два типа базового РЕРР:

¹ *Pan-European* personal pension products (PEPP). URL: <https://bipar.eu/en/page/> репр (дата обращения: 01.11.2021).

– РЕРР с гарантией (тип 1 базовый), где поставщики гарантируют возврат вложенного капитала;

– РЕРР (тип 2), при котором у поставщика услуг не возникает обязательств по возврату капитала, но при этом инвестиционная стратегия разрабатывается в рамках утвержденной регулятором системы управления рисками.

Одной из ключевых особенностей РЕРР является ограничение затрат для провайдеров и включение их в предельную стоимость услуги в размере не более 1 % от накопленного капитала в год. Помимо этого, каждый клиент получит ключевой информационный документ (KID). Этот документ формируется компанией по управлению активами и содержит информацию о том, каким образом риски устойчивого развития интегрируются в инвестиционные решения, лежащие в основе предлагаемого продукта.

Таким образом преимущества для вкладчиков по сравнению с традиционными продуктами следующие.

1. РЕРР будет содержать такие варианты инвестирования, при котором вкладчик как минимум получает гарантию возврата на вложенный капитал, наряду с некоторым количеством альтернативных вариантов инвестирования (до шести вариантов). Сборы и расходы на управление активами будут прозрачными, раскрытыми с помощью документа с ключевой информацией (KID), который будет предоставлен для ознакомления клиенту до заключения договора.

2. У поставщиков услуг появится возможность предлагать РЕРР во всему ЕС, что позволит вкладчикам перемещаться через границы без необходимости менять продукт. Стандартизация основных характеристик продукта будет сочетаться с гибкостью для учета национальных различий. РЕРР также позволит периодически, раз в пять лет, переключаться между поставщиками услуг. Эта функция позволит передавать накопленные сбережения между государствами — членами ЕС в рамках одного и того же договора. При этом будет разрешено онлайн-распространение и покупка РЕРР¹.

Стандартизация позволит обмениваться услугами между фондами и между отраслевыми игроками, и сейчас наблюдается процесс «формирования начальных правил». В условиях возросшей волатильности рынка капитала и неопределенности в размере будущих

¹ *Pan-European* personal pension products (PEPP). URL: <https://bipar.eu/en/page/pepp> (дата обращения: 01.11.2021).

получаемых доходов среди населения с низким и средним уровнем дохода, все большую популярность стали приобретать сберегательные продукты, гарантирующие возврат капитала (см. таблицу).

**Инвестиционные предпочтения по степени риска
для граждан ряда стран ЕС, дифференцированных по уровню доходов,
% от количества опрошенных**

Страна	Уровень годового дохода, долл. США									
	Менее 25 тыс.		25–50 тыс.		50–75 тыс.		75–150 тыс.		Свыше 150 тыс.	
	ГВК	НВК	ГВК	НВК	ГВК	НВК	ГВК	НВК	ГВК	НВК
Франция	64	36	52	48	43	57	39	61	16	84
Германия	58	42	56	44	48	52	68	32	31	69
Великобритания	60	40	53	47	33	67	28	72	49	51

Примечание. Составлено по: Global insurance industry insights: An in-depth perspective. URL: <https://mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-insurance-industry-insights--an-in-depth-perspective> (дата обращения: 01.11.2021).

ГВК — гарантированный возврат капитала, умеренная доходность.

НВК — возврат капитала не гарантирован, но более высокая доходность.

Исследование McKinsey показывает, что группы опрошенных (не менее 1000 граждан в каждой стране) с низким и средним уровнем дохода по сравнению с более обеспеченными группами граждан предпочитают гарантии возврата вложенных средств в ущерб доходности. По мере роста дохода у граждан рос интерес к инвестициям с более высоким потенциалом роста.

В 2019 г. в России было анонсировано создание новой накопительной системы: гарантированный пенсионный продукт. Целью создания гарантированного пенсионного продукта (далее — ГПП) является предоставление гражданам возможности формировать дополнительные источники финансирования пенсионных доходов за счет личных взносов в систему НПО при стимулирующей поддержке государства и укреплении механизмов защиты и гарантирования пенсионных прав. Не исключается возможность участия работодателя в формировании пенсионных взносов, но конкретный механизм этого участия не уточняется. Концепция гарантированного пенсионного плана предусматривает ряд льгот. В частности, для физических лиц предлагается налоговый вычет на сумму взноса в ГПП, но не более 6 % от дохода. Для работодателей при софинансировании пенсий работникам предлагается уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль. Одним из важных пунктов концепции является возможность преобразования

гражданами своих пенсионных накоплений в ГПП в рамках обязательного пенсионного страхования¹.

В случае принятия Гарантированного пенсионного плана роль негосударственных пенсионных фондов (НПФ) не до конца ясна, поскольку инвестирование пенсионных накоплений будет осуществляться управляющими компаниями, учетными счетами и пенсионными схемами, а также пенсионным оператором.

Тем не менее, ГПП может стать привлекательным продуктом для индустрии негосударственного пенсионного обеспечения, позволяющим гражданам осуществлять добровольные пенсионные накопления и, схожим с пенсионным планом РЕРР, который планируется внедрить в ближайшее время в странах Европейского союза.

Чтобы воспользоваться возможностями складывающейся рыночной конъюнктуры, в том числе развитием В2С каналов продаж, негосударственные пенсионные фонды должны фундаментально переосмыслить свою систему ценностей и структуру бизнес-моделей. Для повышения конкурентоспособности своих пенсионных продуктов пенсионным фондам необходимо следующее.

1. Развивать портфель инвестиционных активов для создания альфа-доходности и формирования привлекательной доходностью для клиентов. Наряду с этим, необходимо разработать новую стратегию обслуживания клиентов в преддверии следующих пенсионных реформ.

2. Переосмыслить и упростить операционную модель, оцифровать основные бизнес-процессы процессы, что позволит как минимум в два раза снизить административные расходы. Одновременно необходимо развивать приложения для консультирования по пенсионным вопросам, онлайн-инструменты планирования пенсионного дохода.

3. Активно использовать возможности растущих экосистем, обеспечивающих контакт с потенциальными клиентами, формировать стандартизированные продукты, которые будут продаваться физическим лицам через финансовые маркетплейсы.

¹ *О внесении* изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам негосударственного пенсионного обеспечения: проект федер. закона от 17 сентября 2019 г.

Цифровые трудовые платформы: финансовые, инвестиционные и социальные аспекты

Исследуется правовая, экономическая и социальная природа цифровых трудовых платформ как нового элемента рынка труда. На основании результатов анализа финансовых показателей сделан вывод о бурном развитии платформ и росте их влияния на процессы занятости. Отсутствие правового регулирования рассматривается в качестве одного из главных факторов, приводящих к нарушениям права граждан на достойный труд.

Ключевые слова: платформенная занятость; цифровые трудовые платформы; рынков труда; выручка; инвестиции.

Исследовательский интерес к проблемам платформенной занятости начал формироваться более 15 лет назад. Цифровая трудовая платформа (далее — ЦТП) — это веб-сайт и (или) мобильное приложение, посредством которого происходит организация взаимодействия между клиентами и исполнителями. Собственником ЦТП является юридическое лицо. Одно юридическое лицо может быть владельцем сразу нескольких ЦТП. Например, компания «Яндекс» владеет сайтами «Яндекс.Такси»¹, «Яндекс.Толока»², «Яндекс.Еда»³. Организация деятельности ЦТП может быть как основным видом деятельности юридического лица, так и представлять собой лишь одно из направлений. Исходя из этого следует необходимым различать саму ЦТП и юридическое лицо, которое ею владеет. Цифровые трудовые платформы получили наибольшее распространение в сфере такси, оказания бытовых услуг, доставки, исполнения небольших заданий и краткосрочных проектов.

Стремительное развитие платформенной занятости требует научного осмысления, а также формирования новых подходов к правовому регулированию в целях обеспечения устойчивого развития экономики. Научная проблема заключается в недостаточности знаний и информации об особенностях платформенной занятости. Отчеты МОТ содержат достаточно большое количество сведений о ЦТП, однако о российских аналогах там практически нет упоминаний. Публикации российских

¹ *Яндекс.Такси*. URL: <https://taxi.yandex.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

² *Яндекс.Толока*. URL: <https://we.toloka.ai> (дата обращения: 01.11.2021).

³ *Яндекс.Еда*. URL: <https://eda.yandex.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

авторов по вопросам платформенной занятости пока единичны [1; 2; 3; 4]. По состоянию на 1 октября 2021 г. библиотека РИНЦ¹ содержит порядка 30 публикаций, посвященных платформенной занятости и ЦТП.

В РФ цифровые трудовые платформы представлены в сфере такси, доставки, а также в сфере предоставления индивидуальных услуг. Далее эти сферы деятельности будут упоминаться как «такси», «доставка» и «услуги». Наиболее прозрачным с финансовой точки зрения является сфера перевозок. Лидером рынка является ООО «Яндекс.Такси». По своим показателям компания «Яндекс.Такси» существенно опережает всех ближайших конкурентов. В таблице представлены данные о динамике выручки крупнейших компаний, которые по своей модели могут быть отнесены к цифровым трудовым платформам.

Выручка крупнейших ЦТП, млрд р.

Компания	Вид деятельности	2016	2017	2018	2019	2020
Яндекс. Такси	Такси	2,8	9	26,7	46,1	55,8
Деливери Клуб	Доставка	Нет данных	Нет данных	1,9	4,8	10,3
Яндекс.Еда	Доставка	Нет данных	Нет данных	0,9	3	5,8
Геттакси	Такси	2,4	3,6	4,7	5,5	4,7
Profi.ru	Услуги	0,07	0,9	0,8	0,95	1,2

Примечания. Таблица составлена по данным финансовой отчетности компаний на их официальных сайтах.

Представленные данные свидетельствуют о феноменальном росте показателей ЦТП. Так, лидер рынка — компания «Яндекс.Такси» за 5 лет увеличила выручку более чем в 20 раз — с 2,8 в 2016 г. до 55,8 млрд р. в 2020 г. В условиях пандемии резкий рост выручки продемонстрировали крупнейшие сервисы доставки готовых блюд — компании «Деливери Клуб»² и «Яндекс.Еда». Резкий рост популярности ЦТП обусловлен целым рядом факторов: технологичностью сервисов, улучшением качества и скорости обслуживания, удобством для клиентов, возможностью масштабирования бизнес-модели. Сервисы такси и доставки поддерживаются финансовыми вложениями крупных IT-компаний.

¹ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

² Деливери Клуб. URL: <https://delivery-club.ru> (дата обращения: 01.11.2021).

В то же время сектор услуг фрилансеров в России долгое время оставался серым, без крупных игроков. В силу этого сегмент сферы услуг и фриланса развивается значительно менее успешно. Среди крупнейших порталов для фрилансеров можно выделить сайты Profi.ru, FL.ru, Weblancer.net, Freelance.ru, Kwork.ru, Workspace.ru. По объему выручки они существенно уступают сервисам Яндекс. Важная проблема бирж фриланса заключается в том, что многие из них не зарегистрированы в России и осуществляют деятельность с территории Украины, США, стран Юго-Восточной Азии. Этот сектор пока является наименее прозрачным среди всех ЦТП.

Пандемия COVID-19 способствует росту выручки ЦТП по нескольким причинам. Локдауны, ограничения и запреты стали стимулом для развития услуг доставки. Переход на дистанционный формат работы также стимулировал и спрос, и предложение в сегменте дистанционной работы, которую можно осуществлять из дома. Представленные данные показывают, что 2020 год оказался успешным для большинства крупных участников рынка. Развитие информационных технологий, увеличение обеспеченности мобильными телефонами, планшетами будут стимулировать дальнейший рост ЦТП.

ЦТП оказывают существенное влияние на трансформацию рынка труда. Рост спроса на услуги приводит к увеличению численности платформенных работников. ЦТП дают возможность для заработка во многих странах мира, в том числе в развивающихся. Возможность получить быстрый доход хотя бы частично снимает остроту проблемы безработицы. ЦТП дает возможность получить доход маломобильным гражданам, инвалидам, так как некоторые виды деятельности можно осуществлять из дома. Для работодателей и заказчиков ЦТП открывают доступ к рабочей силе по всему миру. Все это способствует достижению одной из целей устойчивого развития в части обеспечения достойного труда. С другой стороны, как любое новое явление, ЦТП порождают массу вопросов и сложностей, требующих оценки и решения. Международная организация труда признает нехватку данных о платформенной занятости. Действующий статистический инструментарий не позволяет дать оценку масштабам платформенной занятости.

Еще один важный вопрос касается статуса платформенных работников. В мировой практике ЦТП осуществляет работу с двумя категориями: первая — это работники ЦТП, которые работают по трудовому договору. Их численность сравнительно невелика, обычно не превышает 10 тыс. чел. Эти работники осуществляют в основном деятельность

в сфере управления, рекламы, финансов, учета. Вторая категория — это исполнители заказов, распространяемых через ЦТП. К ним относятся водители, няни, фрилансеры, дизайнеры и прочие специалисты. По данным, которые приводят некоторые ЦТП, их количество может исчисляться миллионами. Эти люди либо имеют статус самозанятых, либо трудоустроены у подрядчиков, либо выступают в качестве индивидуальных предпринимателей, либо вообще работают без какой-либо регистрации. Проблема заключается в том, что для значительной части исполнителей доход, получаемый от ЦТП, является основным, а на исполнение заказов человек может тратить более 8 часов в день. Трудовое законодательство большинства стран пока не может дать ответа на вопрос о правовом статусе платформенного работника.

Еще одним дискуссионным вопросом является налогообложение деятельности и самих цифровых трудовых платформ, и ее работников. В РФ в 2019 г. начался эксперимент по развитию самозанятости. Его правовое основание составляет федеральный закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ¹. Регистрация в качестве самозанятого позволяет исполнителю уплачивать налог по льготной ставке 4 %, если оплата поступает от физического лица и 6 % — если платеж поступает от юридического лица. Эксперимент по самозанятости ориентирован прежде всего на крупные ЦТП, в том числе «Яндекс.Такси». По состоянию на 1 сентября 2021 г. самозанятыми в России зарегистрировались более 3 млн чел.², из них около 30 % — водители. В соответствии с официальной позицией ФНС сотрудничество с ЦТП позволяет вывести часть рынка перевозок из тени. Однако самозанятые не платят взносы во внебюджетные фонды, из-за чего работники лишаются права на пенсии, больничные и другие социальные пособия. Отсутствие системы социальных гарантий диагностируется нами как большая угроза устойчивому развитию экономики России в долгосрочной перспективе.

Проблема социальных гарантий стоит остро перед работниками ЦТП во многих странах мира, она признана МОТ. Решение проблемы возможно несколькими способами. Первый способ заключается в установлении законодательных требований к обеспечению социальных гарантий платформенных работников, в том числе за счет средств ЦТП.

¹ *О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»: федер. закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ.*

² В России зарегистрировались 3 млн самозанятых // Федеральная налоговая служба. URL: https://nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/11275333 (дата обращения: 01.11.2021).

Однако финансовая модель ЦТП, при которой деятельность и так несколько лет является убыточной, может стать серьезным препятствием в реализации такого подхода на практике. Второй вариант — это введение системы добровольного страхования платформенных работников. Подобный подход по состоянию на 2021 г. используется в России. Основной его недостаток заключается в прекаризации самозанятых и существенном ухудшении их положения по сравнению с работниками традиционных отраслей [1]. Третий вариант — сочетание принципов обязательного и добровольного страхования, стимулирование ЦТП к ответственному поведению. В качестве положительного примера можно привести опыт компании «Яндекс». В условиях пандемии в 2020–2021 гг. начался эксперимент по предоставлению социальных гарантий, в частности, аналогов оплачиваемых больничных и страховых детям и курьерам. Программа «больничного» составляет 800 р. в день со второго дня болезни, до 24 тыс. р. в месяц максимум, а выплаты от несчастных случаев — до 2 млн р.¹

Таким образом, в условиях пандемии цифровые трудовые платформы стали играть существенную роль на рынке труда, формируя новый тип занятости. Отсутствие правового регулирования позволяет собственникам ЦТП не предоставлять полного объема трудовых прав исполнителям. За счет этого достигается экономия затрат растет экономическая эффективность, но практически отсутствует социальная защита. Поиск путей развития, баланса между экономическими интересами и соблюдением прав на труд — важнейшая задача при выработке государственной политики по регулированию платформенной занятости.

Библиографический список

1. *Бобков В. Н.* Платформенная занятость: масштабы и признаки неустойчивости // Мир новой экономики. 2020. Т. 14, № 2. С. 6–15.
2. *Локтюхина Н. В.* Динамика и качество платформенной занятости в эпоху коронавируса: вызовы для России // Уровень жизни населения регионов России. 2020. Т. 16, № 4. С. 80–95.
3. *Черных Е. А.* Социально-демографические характеристики и качество занятости платформенных работников в России и мире // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2021. Т. 14, № 2. С. 172–187.
4. *Lyutov N., Voitkovska I.* Remote Work and Platform Work: The Prospects for Legal Regulation in Russia // Russian Law Journal. 2021. Vol. 9, no. 1. P. 81–113.

¹ *Водителям «Яндекс.Такси» предложили больничный // Коммерсантъ.* 2021. 30 марта. URL: <https://kommersant.ru/doc/4751265?tg> (дата обращения: 01.11.2021).

Государственное и муниципальное управление и право в системе обеспечения социально-экономического развития Российской Федерации

А. В. Албычева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Планирование социально-экономического развития МО г. Екатеринбург

Статья посвящена вопросам развития муниципальных образований в РФ, которое осуществляется на основе планов социально-экономического развития, утвержденных органами законодательной и исполнительной власти муниципального образования. Рассмотрены основные аспекты данного процесса, а также участие в них Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области.

Ключевые слова: планирование; социально-экономическое развитие; стратегический план; имущество; муниципальное образование; стратегия; дорожная карта.

Стратегическое планирование муниципального образования в современных условиях — основа эффективного развития территории и ее способности не только обеспечивать необходимый уровень качества проживания населения, но и способностью противостоять негативным проявлениям социально-экономических кризисов. Именно поэтому важная часть стратегических планов — совокупность мероприятий, программ и показателей социально-экономического развития территории на определенный период времени, а также «дорожные карты» для их достижения и эффективного управления процессом.

Стратегический план — документ, определяющий главные цели и задачи города, важнейшие стратегические направления развития и основные мероприятия [2, с. 13]. Стратегический план Екатеринбурга — это реально работающий документ общественного согласия, главной целью которого является устойчивое повышение качества жизни горожан. Стратегический план развития Екатеринбурга проходит многоступенчатую подготовку, в которую вовлечены все ключевые

министерства и ведомства региона, в задачу которых входит предоставить всю необходимую информацию для планирования развития ключевых отраслей народного хозяйства, благоустройства города и создания благоприятной комфортной среды для его жителей [1, с. 62].

Город Екатеринбург существенно изменился за последние 15 лет, что является результатом эффективной системы планирования, применяемой руководством данного муниципального образования и привлечения широкого круга лиц к этому процессу.

Множество первоклассных специалистов, в том числе специалисты Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области, активно принимают участие в этих процессах.

Для планирования социально-экономического развития Министерство по управлению государственным имуществом Свердловской области предоставляет следующую информацию:

- плановые и прогнозные показатели развития территории муниципального образования;
- план строительства на период до 2025 г., с указанием категорий и типов планируемых к застройке земельных участков, наименования застройщиков, графиками начала строительства;
- оценку имущественного состояния города и прогнозных показателей на будущие периоды;
- потребности в изменении имущественного состояния города;
- проблемы в обеспечении сохранности и эффективного распоряжения имуществом муниципального образования.

Для разработки планов социально-экономического развития глубоко анализируются самые разные показатели современного состояния города и прогнозы их изменения, такие как:

- демографические показатели численности и состава населения;
- динамика показателей потребительской корзины и потребительских расходов;
- динамика миграционных процессов;
- уровень бедности;
- уровень безработицы;
- деловая активность населения;
- уровень дохода населения и его структура;
- динамика переселения населения из города в села и наоборот;
- динамика приобретения жилья;
- инвестиционная привлекательность города и его инвестиционный потенциал;

- инфраструктурное развитие города и строительства инфраструктурных объектов;
- вовлеченность градообразующих предприятий в процессы развития города;
- состояние бюджета города и динамика доходной и расходной частей, наличие потенциала для увеличения дохода;
- динамика развития предпринимательского сектора;
- динамика показателей развития образования, культуры, науки, спорта и туризма;
- показатели благоустройства и эффективности управления жилищно-коммунального хозяйства, уровень износа жилищно-коммунальной инфраструктуры;
- другие показатели, отражающие текущую социально-экономическую ситуацию в городе и регионе, а также потенциал к ее изменению.

Важную часть работы Министерство по управлению государственным имуществом Свердловской области составляет участие в проектах градостроительства и территориального развития, которые активно реализуются во многих городах региона и требуют тщательной подготовки и координации, информационных и кадровых ресурсов, финансовых инвестиций.

Специалисты данного Министерства практически всегда являются частью проектных групп и ведут проекты, начиная с этапа планирования и до завершения. В их задачи входит подготовка статистического материала, экспертная оценка принимаемых решений, прогнозирование социально-экономического эффекта от внедрения проекта, привлечение сторонних экспертов, подготовка запросов в другие органы власти и предприятия для уточнения определенных аспектов и другие.

Очень многое зависит от качества и достоверности предоставляемой Министерством информации. Учитывая высокие темпы строительства как жилых, так и промышленных зданий, становится особенно важным изначально определить какие последствия и риски возможны для населения города. Для подобной оценки специалисты активно изучают практику реализации подобных проектов в других регионах России и за рубежом, анализируют возможные варианты распоряжения данным имуществом для максимальной выгоды жителей городов и их развития, оптимизируют методики учета имущества.

Министерство постоянно ведет оценку имущественного потенциала региона, на основании которой формируется стратегия развития

Свердловской области и различные региональные программы. Без такой информации практически невозможно произвести сценарное планирование и разработку «дорожных карт» программ, произвести расчет финансовых инвестиций на их реализацию.

В процессе взаимодействия с другими субъектами планирования Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области сталкивается с рядом проблем, такими как:

- отсутствие методической базы для использования и интеграции данных, предоставляемых Министерством;
- наличие ошибок в данных о составе и характеристиках имущества, хранящихся в системе учета Администрации МО г. Екатеринбург;
- недостаточная квалификация специалистов для формирования планов и прогнозов с применением данных, представляемых Министерством.

Тем не менее, работа в оптимизации процесса стратегического планирования активно ведется. Для решения вышеуказанных проблем формируются проектные группы, проводится обучение и обмен опытом специалистов, совместно силами нескольких Министерств и ведомств создается методологическая база. Важным аспектом совершенствования является интеграция цифровых технологий и современных технологических решений в формирование единой базы учета муниципального имущества, его качественной оценки и обеспечения эффективной работы с этой информацией для решения задач стратегического планирования и бюджетирования.

За последние 5 лет Министерством по управлению государственным имуществом Свердловской области внедрено несколько прогрессивных программ для оценки имущественного состояния региона и оптимизации его учета, сформирована соответствующая база, которая является базовой для многих органов управления и предприятий Свердловской области. Ее использование позволяет в режиме онлайн получать данное о статусе, принадлежности и имущественной ценности любого здания или объекта недвижимости.

Следует отметить, что Стратегия развития Муниципального образования г. Екатеринбург имеет уникальную социальную ориентированность. Подведение итогов после первого этапа реализации показало, что базисные ориентиры стратегии Екатеринбурга в полной мере соответствуют приоритетам федеральной стратегической политики и ставят во главу угла человека. Жители города приняли активное

участие в формировании городской стратегии. Принципиально важно, чтобы каждый горожанин лично мог участвовать в его создании.

Своевременная корректировка стратегии развития, участие в этом процессе всего городского сообщества позволят Екатеринбург и дальше развиваться в заданном темпе.

Библиографический список

1. *Государственное* и муниципальное управление: состояние, проблемы и современные тенденции / под ред. Т. Е. Зерчаниновой. Екатеринбург: Урал. ин-т управления — филиал РАНХиГС, 2019. 256 с.

2. *Захарова С. Г., Соменкова Н. С.* Государственное и муниципальное администрирование: учебник. Екатеринбург: Издательские решения, 2019. 378 с.

А. Л. Анисимов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Поддержка социально ориентированных организаций в сфере государственного и муниципального управления

Рассмотрены вопросы актуальности поддержки социально ориентированных организаций в сфере государственного и муниципального управления. Выделены четыре основных блока, в рамках которых реализуются различные формы государственной и муниципальной поддержки данных организаций: финансовый, информационный, преференционный и производственный.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление; социально ориентированные организации; государственная и муниципальная поддержка; формы государственной и муниципальной поддержки.

Одной из приоритетных задач в сфере государственного и муниципального управления была и остается поддержка социально ориентированных организаций. При этом акценты смещаются на некоммерческие организации, правовые основы которых закреплены в ст. 31.1 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Как известно, организации, деятельность которых направлена на решение проблем социального характера, в том числе направленная на развитие гражданского общества, признаются некоммерческими и пользуются мерами государственной и муниципальной поддержки. Думается, что и коммерческие организации, которые посвятили часть своей деятельности этой же сфере, должны получать такую поддержку.

Отметим, что лица, оказывающие некоммерческой организации материальную поддержку, имеют право на льготы по уплате налоговых платежей в соответствии с налоговым законодательством [2].

Сферы (формы) оказания поддержки:

- «социальная поддержка и защита нуждающихся в них граждан;
- помощь населению при возникновении стихийных бедствий;
- осуществление профилактических мероприятий, направленных на предотвращение несчастных случаев;
- помощь вынужденным переселенцам и беженцам;
- осуществление мероприятий по охране и восстановлению природной среды;
- охрана, содержание и восстановление объектов культурно-исторического наследия;
- бесплатной или на льготной юридической помощи населению;
- деятельность в сфере духовного развития личности и т. д.» [1, с. 132].

Автором выделены четыре основных блока — финансовый, информационный, преференционный и производственный.

Подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников социально ориентированных организаций оказывается с помощью финансового блока; информационное обеспечение различных аспектов деятельности социального характера реализуется с помощью информационного блока.

Соответственно, за счет преференционного блока социально ориентированным организациям оказывается материальная поддержка, могут предоставляться льготы при уплате налогов и сборов [3] в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Наконец, производственный блок используется в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Заметим, что перечень указанных выше блоков, представляющих собой, по сути, возможные формы осуществляемой поддержки не является исчерпывающим. Помимо указанного, в его состав можно включить блок юридической поддержки, блок организационной поддержки, блок научно-технической поддержки, блок экономической поддержки, блок социальной поддержки.

Кроме того, функционирование указанных выше блоков поддержки можно сравнить с внешними воздействиями, т. е. с воздействием

внешних факторов. С позиции общей теории управления следует, что такое внешнее воздействие может иметь троякий характер: положительный (развивающий), нейтральный (не оказывающий положительного или отрицательного воздействия на объект управления) и отрицательный (сдерживающий). Кроме того, объективные затраты на оказание государственной или муниципальной поддержки следует подразделять на полезные затраты, оказывающие положительное влияние на состояние объекта; бесполезные затраты, которые не оказывают практически никакого влияния на объект управления и вредные затраты, сдерживающие развитие или препятствующие нормальному функционированию объекта управления. Исходя из этих положений, важной задачей при осуществлении государственной или муниципальной поддержки видится четкое понимание органами государственной или муниципальной власти природы и характера своих действий: становится очевидным, что управленческие воздействия должны иметь, по возможности, только положительное воздействие в сочетании с полезными затратами.

Кроме того, следует иметь ввиду природу протекающих в системе (в организации) процессов с точки зрения их (процессов) управляемости или неуправляемости, постоянности или переменности, статичности или динамичности. Здесь заметим, что теория управления не выделяет как «абсолютно управляемые», так и «абсолютно неуправляемые» процессы — соответственно, протекающий в системе (в организации), на первый взгляд «абсолютно неуправляемый» процесс на самом деле таковым не является и, весьма вероятно, подлежит той или иной корректировке — важно, какой окажется такая корректировка с точки зрения затрат — полезной, бесполезной или вредной. Именно такое понимание протекающих в системе процессов и определяет уровень квалификации лица, принимающего то или иное решение в сфере оказания государственной или муниципальной поддержки, оказывает решающее влияние на эффективность, целесообразность и результативность оказания поддержки.

Что касается полномочий органов муниципальной власти, то они реализуются с помощью мероприятий, направленных, в частности, на:

- разработку и реализацию целевых муниципальных программ;
- анализ деятельности поддерживаемых организаций;
- оценку результативности и эффективности деятельности этих организаций;
- устойчивое функционирование и дальнейшее развитие муниципального социально-экономического сектора.

В заключение следует отметить, что осуществление государственного и муниципального управления, связанного с поддержкой социально ориентированных организаций, продолжает оставаться актуальной проблемой с учетом хронических бюджетных дефицитов. Особое внимание должно быть уделено целесообразности, результативности и эффективности.

Библиографический список

1. *Борисов А. Н.* Комментарий к Федеральному закону от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (постатейный). М.: Юстицинформ, 2013. 407 с.

2. *Левкевич М. М., Рудлицкая Н. В.* Государственная и муниципальная политика в сфере здравоохранения: реализация и оценка эффективности. М.: ИНФРА-М, 2015. 216 с.

3. *Шуба К. Н.* Государственная поддержка некоммерческих организаций сферы услуг: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 160 с.

О. Г. Бельдина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Модели правового регулирования больших данных в системе социально-экономического развития России

Рассматривается значение больших данных для социально-экономических отношений, раскрыта специфика первого ГОСТа в сфере больших данных, выделяются риски для пользователей при сборе больших данных, определена проблематика правового регулирования. Предлагается использование европейской модели взаимодействия с субъектами, у которых собирают большие данные, выявлена необходимость внедрения данной системы с учетом специфики РФ.

Ключевые слова: большие данные; социально-экономические отношения; национальный стандарт в области больших данных; персональные данные; оператор больших данных.

О значимости больших данных было известно еще в 2013 г., когда на всю Российскую Федерацию (далее — РФ) действовало только несколько пилотных проектов по сбору больших данных¹. В 2014 г. в Стратегию развития отрасли информационных технологий в РФ

¹ *Большие данные (Big Data) в России* // Tadviser. 2021. 15 июля. URL: [https://tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные_\(Big_Data\)_в_России](https://tadviser.ru/index.php/Статья:Большие_данные_(Big_Data)_в_России) (дата обращения: 28.10.021).

на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2025 г. обработка Больших данных была обозначена в числе «прорывных» технологий, с помощью которой может быть обеспечена «глобальная технологическая конкурентоспособность РФ»¹. Но наступили новые реалии, поэтому необходимо отметить влияние данного института на социально-экономические отношения не только в России, но и на всем мировом рынке. Сегодня крупнейшие по выручке рынки больших данных — это США (53 % от мирового рынка, 100 млрд долл.), Япония (5,1 %, 9,6 млрд долл.) и Великобритания (4,9 %, 9,2 млрд долл.). Российский рынок пока занимает незначительную долю и оценивается в 45 млрд р.²

Россия поняла значимость сбора больших данных достаточно давно, а в 2021 г. приказом Росстандарта был утвержден ГОСТ Р ИСО/МЭК 20546-2021 «Информационные технологии. Большие данные. Обзор и словарь»³ — первый в России нормативно-технический документ в сфере больших данных. Этот ГОСТ переводит англоязычные термины, которые относятся к большим данным, на русский язык и объясняет их значение, при этом раскрываются и характеристики данной технологии (например, скорость обработки, объем и т. п.). Помимо того, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ запланировала даже создать оператора больших данных, который на платной основе будет предоставлять доступ к государственными большим данным.

Для начала разберемся, что же такое большие данные. До введения стандарта многие авторы трудились над вопросом дефиниции больших данных [1, 2]. Сегодня ГОСТ определил большие данные через характеристики объема, скорости обработки или вариативности, которые требуют технологии масштабирования для эффективного хранения, обработки, управления и анализа⁴.

Но ГОСТ выделил лишь техническую сторону вопроса, а нас интересует правовое регулирование сбора больших данных, так

¹ *Об утверждении* Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 гг. и на перспективу до 2025 г.: распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р.

² *Носкова Е.* Собирай и властвуй // Российская газета. 2021. 26 янв. URL: <https://rg.ru/2021/01/26/pandemiia-uskorila-razvitie-rynka-bolshih-dannyh.html> (дата обращения: 28.10.2021)

³ *ГОСТ Р ИСО/МЭК 20546-2021.* Информационные технологии. Большие данные. Обзор и словарь. URL: https://allgosts.ru/35/020/gost_r_iso!mek_20546-2021 (дата обращения: 29.10.2021).

⁴ *Там же.*

как обработка такой информации может происходить без согласия пользователей и будет сопряжена с вторжением в частную жизнь. Большие обладают ценностью в обороте, и это приводит к выводу о необходимости создания адекватного правового режима для введения определенных массивов данных в оборот [4].

В настоящей статье мы рассмотрим только риски правового характера, связанные с вторжением в частную жизнь:

1) незаконное использование личных данных (в ноябре 2020 г. Facebook оштрафовали на 6 млн долл. за передачу личных данных пользователей, которые не давали на это разрешение);

2) А. И. Савельев выделяет риски обработки неточных или неполных данных (если обработка данных проводится неверно, то пользователь может получать ненужную ему рекламу, если же это касается несовершенства алгоритмов, которые связаны со здоровьем, то это может нанести вред организму) [3];

3) риски дискриминации пользователей, так как с помощью больших данных возможно узнать индивидуальные предпочтения или особенности статуса пользователя (с какого устройства выходит в сеть, сколько тратит средств в месяц, какие товары предпочитает приобретать, то для различных пользователей может быть установлена различная цена, что противоречит ст. 426 Гражданского кодекса РФ, которая определяет равные условия в сфере заключения публичного договора.

Если мы говорим о правовом регулировании с позиции персональных данных, то здесь большинство авторов присоединяются к позиции А. И. Савельева [5], который пишет о том, что оптимальнее присоединиться в правовом регулировании к Европейской модели с учетом национальных особенностей: если даже пользователи не запрещают собирать персональные данные, использовать их для иных целей запретить (обычно в смысл пользовательского соглашения не вникают и последствий не понимают) [3]. Так как европейская модель регулирования определяет персональные данные как составную часть прав человека и гражданина, то оператор будет обязан соблюдать их права от начала сбора и заканчивая их уничтожением. Помимо того, И. А. Савельев предлагает в качестве меры персональной защиты не компенсацию морального вреда, которая работает неэффективно, а компенсацию как в случае с нарушением исключительного права [3].

Проанализировав данный аспект регулирования больших данных, можно прийти к выводу, что, если ввести большие данные в сферу

регулирования персональных данных, то здесь появляется публично-правовая конструкция, которая в отличие от свободных гражданско-правовых гарантий сможет обеспечить неприкосновенность частной жизни.

Библиографический список

1. *Каранетов А. Г., Савельев А. И.* Свобода договора и ее пределы: в 2 т. М.: Статут, 2012.
2. *Савельев А. И.* Направление регулирования больших данных и защита неприкосновенности частной жизни в новых экономических реалиях // Закон. 2018. № 5. С. 122–144.
3. *Савельев А. И.* Проблемы применения законодательства о персональных данных в эпоху «Больших данных» (Big Data) // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2015. № 1. С. 43–66.
4. *Санникова Л. В., Харитонова Ю. С.* Цифровые активы: правовой анализ. М.: 4 Принт, 2020. 304 с.
5. *Сергеев А. П., Терещенко Т. А.* Большие данные: в поисках места в системе гражданского права // Закон. 2018. № 11. С. 106–123.

Е. И. Власова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности деятельности органов местного самоуправления по развитию малого и среднего предпринимательства на периферийных территориях

Исследуется поддержка малого и среднего предпринимательства в России на уровне муниципальных образований. Предпринимательство периферийных территорий нуждается в особом экономическом подходе, где поддержка рассматривается в качестве эффективного инструмента решения точечных проблем специфических территорий. Формулировка особенностей позволяет сконцентрировать ресурсы органов местного самоуправления максимально адресно, что выведет предпринимательство на новый уровень развития.

Ключевые слова: периферийные территории; органы местного самоуправления; поддержка бизнеса; малое и среднее предпринимательство; депрессивные территории.

Малые и средние предприятия играют огромную роль в решении текущих социально-финансовых экономических проблем и расширении занятости населения. Экономически активное население, проживающее на периферийных территориях, нуждается в эффективном размещении по рынку труда для наполнения производственных мощностей качественными ресурсами. Такое размещение должны

организовывать органы местного самоуправления, которые обладают полной информацией о качественном составе населения и предпринимательской среде. Именно поэтому муниципальный уровень управления является стратегическим механизмом развития периферийных территорий и поддержания их экономики.

Органы местного самоуправления, организуя реализацию мероприятий государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на подведомственных территориях, формируют свою собственную программу помощи поддержки малого бизнеса, исходя из приоритетов общественного и социально-экономического прогресса развития муниципального образования и финансовых возможностей выхода из депрессивного состояния периферийной территории [2, с. 211].

В настоящее время общая концепция развития предпринимательства на экономически сложных территориях трансформируется с учетом повышения значимости малого и среднего предпринимательства для власти в целом. Такая трансформация позволяет органам местного самоуправления в большей степени принимать участие во взаимодействии власти и бизнеса на конкретных территориях [6, с. 40]. Для периферийных территорий такой выход может стать эффективным инструментом развития экономики муниципального образования, так как он позволяет максимально учитывать специфику периферийной территории.

Главной особенностью поддержки малого и среднего предпринимательства на периферийной территории является высокий уровень ответственности муниципального уровня власти за эффективную разработку и реализацию программы поддержки [5, с. 7]. Так как если муниципальная программа не будет эффективна, то периферийная территория может ухудшить свои позиции в экономическом аспекте, что может стать конечной фазой существования территории как объекта проживания граждан.

Основным условием формирования и реализации эффективной программы поддержки малого и среднего предпринимательства становится построение систематического взаимодействия органов местного самоуправления и представителей предпринимательского сообщества.

Такое взаимодействие позволяет осведомить всех участников экономики муниципального образования (периферийной территории) о состоянии и возможностях друг друга для эффективной консолидации ресурсов. Власть должна позиционировать себя в качестве

«администрации, благожелательной к предпринимателям и добрососедской к населению» [3, с. 9].

При построении такого контакта очень важно, чтобы бизнес также имел заинтересованность во взаимодействии. На периферийных территориях необходимо повышенное внимание к социальной ответственности бизнеса, которая должна быть прочнее, чем в более развитых регионах. Социальная ответственность бизнеса заключается в том, что предприниматель, развивая собственное дело, развивает и само общество, в котором проживает, а значит вкладывается в территориальное развитие [1, с. 7].

Социальная ответственность важна для периферийных территорий, так как предпринимательское сообщество должно иметь четкое представление о состоянии экономики на территории своего проживания и стремится к ее развитию для повышения собственного уровня качества жизни населения периферийной территории.

Также, стоит отметить, что периферийная территория всегда отличается нехваткой рабочих мест, которые качественно соответствовали бы структуре экономически активного населения. Инвестиционные вложения практически всегда предполагают создание или расширение рабочих мест в инвестиционном проекте, которые позволяют населению получать заработную плату и тратить ее в пределах территории проживания, а также быть заинтересованными в постоянном нахождении на территории без стремления к миграции в более экономически позитивные территории. Такая тенденция наблюдается в результате невозможности обеспечивать приемлемый уровень качества жизни, что напрямую зависит от качества и количества бюджетных средств, которые реализуются на территории.

Поступательная и корректная реализация взаимодействия позволит достичь концентрации ресурсов на самых важных направлениях развития малого и среднего предпринимательства в муниципалитете, а также будет способствовать обеспечению повышения доступности услуг инфраструктуры для поддержки малого и среднего предпринимательства. Опросы предпринимателей показывают, что сфера малого и среднего предпринимательства на периферийных территориях практически на каждом этапе сталкивается с различного рода препятствиями и трудностями; особенно в этом плане уязвимы начинающие предприниматели [4, с. 7].

В связи с этим необходим комплекс рекомендаций по совершенствованию деятельности органов местного самоуправления в сфере

поддержки малого и среднего предпринимательства, который позволит повысить качество деятельности муниципальных органов в части развития малого и среднего предпринимательства конкретных периферийных территорий. В данном аспекте очень важен не комплексный подход, а именно адресный для устранения проблем конкретной территории.

Адресность всех мероприятий позволит сформировать программу развития предпринимательства в условиях ограниченных ресурсов дотационного экономического положения конкретной территории. Периферийная территория должна быть экономически эффективна относительно свои возможностей и тех ресурсов, которыми она может обеспечивать себя. Межбюджетные трансферты, в данном случае, необходимо использовать также эффективно, как и внутренние ресурсы территории для повышения качества и количества дотационного обеспечения депрессивной или периферийной территории.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что органы местного самоуправления имеют потенциал для изменения инвестиционной привлекательности периферийной территории и повышения ее конкурентоспособности. Органы местного самоуправления могут воздействовать на субъективные факторы, что позволит изменить инвестиционную привлекательность периферийной территории.

Несмотря на постоянное влияние негативных объективных условий, развитое состояние инвестиционного потенциала позволяет территории получить дополнительный источник финансирования и возможность развития социально-значимой среды. Особенности управления субъективными факторами необходимо исследовать отдельно, что представляет собой перспективу для развития данной проблематики периферийных территорий.

Библиографический список

1. *Анохина С.А.* Ключевые направления поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 59. С. 5–9.

2. *Баженов С.И., Платонов А.М.* Теория развития малых и средних предприятий на основе создания благоприятной предпринимательской среды // Известия Байкальского государственного университета. 2018. № 2. С. 240–248.

3. *Балдина Ю.А.* Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. 2016. № 4. С. 7–11.

4. *Барышев А. В.* Развитие государственной поддержки предпринимательства на основе цифровой трансформации // *Естественно-гуманитарные исследования.* 2020. № 2. С. 40–46.

5. *Борская И. А., Покусаева А. А.* Информационная поддержка инновационной деятельности в России // *Актуальные проблемы авиации и космонавтики.* 2017. № 1. С. 2–11.

6. *Борисова Я. А.* Оценка роли малого и среднего предпринимательства в активизации социально-экономического развития территории // *Вопросы науки и образования.* 2018. № 2. С. 38–46.

А. В. Головизнин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально-правовые аспекты инвестирования в объекты культурного наследия (на примере Свердловской области)

Статья посвящена вопросам сохранения объектов культурного наследия в интересах настоящего и будущих поколений, что является одной из важнейших задач нашего государства. Отмечается, что сделать это только за счет бюджетных средств практически невозможно. Автор приходит к выводу о том, что одним из направлений деятельности публичной власти является привлечение частных инвестиций в сохранение объектов культурного наследия.

Ключевые слова: объекты культурного наследия; инвестирование; государственно-частное партнерство; концессионные соглашения.

Культурные ценности, являясь уникальными объектами науки, истории, искусства или религии, выступают в качестве необходимого элемента духовного развития общества, отражением исторического опыта. Важнейшей характеристикой культурных ценностей является их незаменимость. Данный признак нашел свое закрепление в Конвенции об охране всемирного культурного и природного наследия¹. Это обусловлено тем, что утрата культурных ценностей невосстановима, «ибо памятники культуры всегда индивидуальны... Каждый памятник разрушается навечно, искажается навечно, ранится навечно» [2, с. 99]. Таким образом, сохранение объектов культурного наследия для будущих поколений должно быть одной из приоритетных задач государственной политики, что следует из преамбулы Федерального закона

¹ Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (заключена в г. Париже 16 ноября 1972 г.).

от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов РФ».

На ноябрь 2021 г. в России зарегистрировано 146 845 объектов культурного наследия¹. Только в отношении 15 % от общего числа зарегистрированных объектов культурного наследия можно констатировать, что они находятся в удовлетворительном состоянии. Потребность же в капиталовложениях в данные объекты более чем в 10 раз превышает те лимиты, которые предусмотрены бюджетом. Эксперты утверждают, что дефицит государственной поддержки на сохранение объектов культурного наследия составляет 2,1 трлн р.²

Особо не отличается от общероссийской ситуация с содержанием объектов культурного наследия и в Свердловской области. В настоящее время в Свердловской области 1744 объектов культурного наследия. В Свердловской области действует программа «Государственная охрана объектов культурного наследия, расположенных на территории Свердловской области, до 2024 г.»³. На момент утверждения программы констатировалось, что 26 % объектов культурного наследия в Свердловской области находятся в неудовлетворительном состоянии. Данной программой предусмотрено бюджетное финансирование, которое на 2021 г. составляет 82 841,90 тыс. р. Однако, как следует из программы, объем бюджетного финансирования сокращается из года в год. Поэтому, очевидно, что для обеспечения сохранности объектов культурного наследия необходимо изыскивать внебюджетные источники финансирования.

С целью привлечения частных инвестиций для обеспечения сохранности объектов культурного наследия в Свердловской области создана рабочая группа. Существуют четыре формы привлечения частных инвестиций в сферу сохранения объектов культурного наследия: 1) государственно-частное (муниципально-частное) партнерство; 2) концессионные соглашения; 3) договор аренды с инвестиционными

¹ *Сведения* из Единого государственного реестра объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ. URL: <https://opendata.mkrf.ru/opendata/7705851331-egrkn> (дата обращения: 03.11.2021).

² *В Минкультуры* назвали сумму, необходимую для сохранения объектов культурного наследия в РФ // ТАСС. 2019. 3 июня. URL: <https://tass.ru/kultura/6503032> (дата обращения: 03.11.2021).

³ *Об утверждении* государственной программы Свердловской области «Государственная охрана объектов культурного наследия, расположенных на территории Свердловской области, до 2024 г.»: постановление Правительства Свердловской области от 29 декабря 2016 г. № 994-ПП.

обязательствами; 4) продажа объекта культурного наследия с возложением охранных обязательств на нового собственника¹. Кстати, только за последний месяц в г. Екатеринбурге состоялись две знаковые покупки объектов культурного наследия: сначала легендарный хоккеист Павел Дацюк выкупил на торгах старинный особняк, являющийся объектом культурного наследия, а затем был продан дом городского головы Ильи Самонова компании «Деловой дом на Архирейской».

Все же в качестве приоритетной формы обеспечения сохранности объектов культурного наследия как на федеральном, так и региональном уровне, выделяют государственно-частное (муниципально-частное) партнерство и концессионные соглашения. Однако, как показал анализ источников, многие не видят разницы между этими формами привлечения инвестиций в объекты культурного наследия [1, с. 89; 3, с. 35]. Ключевым критерием разграничения указанных форм инвестиций является распределение права собственности на инвестиционный объект: при государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве объект культурного наследия переходит в собственность инвестора, т. е. становится частной собственностью², а на основании концессионных соглашений право собственности находится у концедента, т. е. объект культурного наследия остается в публичной собственности, а инвестору (концессионеру) предоставляется право владения и пользования в течение определенного срока³.

В качестве барьеров для привлечения частных инвестиций в объекты культурного наследия выступает избыточное количество необходимых согласований при реставрации и использовании объектов культурного наследия, недостаточная правовая защищенность инвесторов, невозможность изменения целевого назначения объекта, отсутствие установленных «правил игры» с органами публичной власти. Для того, чтобы использовать объект культурного наследия в качестве офисов, ресторанов, магазинов, необходимы огромные технические, организационные и материальные ресурсы. Поэтому экономический эффект от таких проектов весьма сомнительный, что не позволяет привлечь

¹ *Инвестиционный портал Свердловской области.* URL: <http://mir.midural.ru/sohranenie-obektov-kulturnogo-naslediya-na-usloviyah-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva> (дата обращения: 03.11.2021).

² *О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ:* федер. закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ.

³ *О концессионных соглашениях:* федер. закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.

в данную сферу малый и средний бизнес, который мог бы «вдохнуть жизнь» в рассматриваемые объекты. Очевидно, что для реализации инвестиционных проектов публичные органы должны содействовать инвесторам. Кроме того, для привлечения потенциальных инвесторов необходимо создать систему, включающую комплекс организационных, правовых и экономических мер: предоставление налоговых льгот, снижение продажной цены объекта, предоставление льгот по кредиту, решение юридических вопросов и др.

В связи с этим, в настоящее время в отношении объектов культурного наследия мы имеем имиджевые проекты крупных застройщиков: компания «Брусника» заключила со Свердловской областью концессионное соглашение на реконструкцию «Дома фабриканта» на сумму 150 млн р.; другая компания «Стройинвест» на основании концессионного соглашения должна вложить 380 млн р. в реставрацию «Усадьбы Железнова». Имиджевые проекты служат положительным информационным поводом в средствах массовой информации, растут репутационные активы компании, укрепляются связи с органами публичной власти [5, с. 390].

Также следует констатировать, что в некоторых случаях частный бизнес проявляет интерес к объектам культурного наследия из-за «лакового кусочка» земли в центре города. Под видом реставрационных работ объект культурного наследия разрушается, на месте которого через некоторое время возводится современное офисное здание. Поэтому со стороны государства требуется жесткий контроль за деятельностью предпринимательских структур в отношении объектов культурного наследия, вплоть до применения мер уголовно-правового реагирования.

Таким образом, для эффективного инвестирования в объекты культурного наследия должна быть выстроена система взаимодействия частного бизнеса и государства, основанная на соблюдении баланса частных и публичных интересов. В такой системе должно быть выстроено доверие как бизнеса к власти, так и власти к бизнесу. Государство и муниципальные образования, в данном случае, обеспечат сохранность культурных ценностей, что поспособствует повышению общего уровня культуры населения и выполнению воспитательных и просветительских функций [4, с. 118]. Бизнес же получает возможность извлечения прибыли посредством приспособления объектов культурного наследия для использования в коммерческих целях. Такой симбиоз бизнеса и власти будет повышать социальную

привлекательность территории, ну и в конечном счете — содействовать повышению качества жизни населения.

Библиографический список

1. *Герцберг Л. Я.* Социально-экономические аспекты сохранения историко-культурного наследия // Народонаселение. 2016. № 4. С. 85–93.
2. *Лихачев Д.* Заметки о русском. М.: Колибри, 2014. 480 с.
3. *Нагорная М. С., Шевцова М. М.* Практика государственно-частного партнерства в сфере сохранения культурного наследия России // Управление в современных системах. 2018. № 1 (17). С. 34–43.
4. *Нежданова-Байковская А. В.* Государственно-частное партнерство как способ сохранения и возрождения памятников культурного наследия // Евразийское научное объединение. 2016. № 10. С. 117–120.
5. *Трофимов В. А.* Финансирование восстановления объектов культурного наследия как вид инновационных инвестиций частных компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-3. С. 388–391.

Н. С. Громова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Образование как ключевой фактор социально-экономического развития России: проблемы и перспективы социально ориентированного инвестирования

Рассматриваются вопросы значимости образовательной политики в рамках перспективного развития государства, и определяются основные принципы социально ориентированных инвестиций в сфере образования. Анализируются проблемы социальных инвестиций в образование, предлагаются перспективные направления трансформации принципов инвестирования в данной сфере.

Ключевые слова: образовательная политика; социально ориентированное инвестирование; инновации; образовательные риски.

Вопросы значимости социальных инвестиций начинают выходить на первый план с конца XX в., появляются не только практические наработки, но и теоретические исследования по импакт-инвестированию. Важным аспектом в рамках рассмотрения данного вида проектов выступает неременное условие, предполагающее возврат инвестиций, в отличие от филантропии: баланс между позитивным социальным эффектом и экономической выгодой инвестора.

В науку термин «социальное предпринимательство» входит еще в 60–70-е гг. XX в. и появляется изначально в англоязычных работах

по экономике, однако в правовом поле данная дефиниция закрепляется не так быстро. Начало развития правового этапа положила Лиссабонская стратегия¹. В России данная правовая категория четко формулируется только к 2019 г. с принятием Федерального закона № 245-ФЗ², в котором появляется четкое определение с акцентом на целевой показатель деятельности: «предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества». Так, данный вид инвестирования нацелен на позитивный характер преобразований в общественно-значимых сферах. Каждое государство, таким образом, должно быть заинтересовано в развитии подобной деятельности, поскольку от реализации ее качественных показателей зависит не только экономическая ситуация в стране, но и вектор социальных перемен.

Социальная политика современного государства представляет собой социальные инвестиции в человеческий капитал [4], поэтому наиболее приоритетными выступают сферы, которые способствуют формированию этого капитала и его преумножению.

Можно отметить, что по результатам опроса, проведенного GIIN³, был выявлен отраслевой характер импакт-инвестиций. Нельзя не подчеркнуть, что образование выступает приоритетной сферой поддержки для 40 % опрошенных инвесторов, незначительно уступая здравоохранению (42 %) и энергетике (47 %) и значительно превышая показатель по информационным и коммуникационным технологиям (24 %). При этом доля активов является очень низкой — 4 % (для сравнения: энергетика — 15 %). Однако довольно сложно переоценить значение инвестиций в образование, когда результат работы в данной сфере напрямую связан с уровнем жизни общества, качеством социального климата и др.

Так, можно сделать вывод о том, что возможности социальных инвестиций в сферу образования выступают одним из наиболее важных факторов устойчивого и инновационного развития как отдельных регионов, так и всего государства в целом.

¹ Лиссабонская стратегия (принята в марте 2000 г. в Лиссабоне).

² О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие»: федер. закон от 26 июля 2019 г. № 245-ФЗ.

³ Устойчивое развитие и инфраструктура: обзор трендов в России и мире // ВЭБ РФ. URL: https://xn--90ab5f.xn--p1ai/downloads/spief_sd_short_final_02.05.2021_1.pdf (дата обращения: 10.11.2021).

Нельзя не отметить, что в последние годы наблюдается развитие в сфере социальных инвестиций. В 2020 г. в реестре социальных предпринимателей России насчитывалось 2880 социальных предпринимателей, однако это всего около 1 % всех российских предпринимателей. Можно отметить и некоторые региональные успехи в этой сфере. Так, в 2018 г. был создан Центр инноваций социальной сферы Свердловской области, который является подразделением Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства, деятельность которого направлена на организацию качественного и профессионального взаимодействия участников социальных инициатив. В 2020 г. по количеству зарегистрированных социальных предпринимателей Свердловская область вошла в ТОП-10 территорий. К основным сферам социально ориентированного бизнеса относят образование, спорт, отдых и производство.

Образование представляет собой целенаправленный процесс обучения и воспитания, который обеспечивает не только потребности и интересы человека, но и отдельных социальных групп и общества в целом. Важно отметить, что в основе социальных инвестиций лежат принципы гуманизма, взаимной ответственности и многие другие, но главное — принцип пролонгированности. Так, капитализация возможна только в долгосрочной перспективе, а инвестиции должны носить непрерывный и перманентный характер для получения качественного масштабного результата. Качественное образование выступает условием позитивного социально-экономического развития России не только благодаря формированию профессиональных кадров, но и изменению отношения граждан к назначению самого социального инвестирования.

Привлечение социальных инвестиций имеет большое значение на этапе развития социальной инфраструктуры организаций образования. Традиционно в сфере образования доминирующее положение занимали государственные инвестиции, однако это не является адекватным направлением в условиях развития инновационных образовательных отношений, которые должны отвечать запросам в том числе и реального сектора экономики. Важно понимать, что внешние государственные инвестиции не всегда могут реализовать потребности конкретной образовательной организации, особенно в рамках реализации региональной стратегии, связанной с ориентиром на определенный сектор экономики. Так, следует выделить ряд факторов, обеспечивающих функционирование образовательных отношений на базе развития принципов социально ориентированного инвестирования.

Первым принципом выступает нормативно-правовая регламентация, т. е. решение юридических вопросов в сфере социально ориентированного инвестирования. По результатам аналитических исследований, на первом месте оценки влияния факторов на развитие социальных инвестиций находятся законодательно-правовые основы [3]. Это вполне оправдано, так как только наличие качественного правового базиса может обеспечить эффективную реализацию отношений в будущем. С учетом изменений в законодательстве можно говорить о том, что данный принцип постепенно реализуется, однако требуется более детальная его разработка применительно к сфере образования, отношения в которой отличаются от других сфер и требуется учет специфики субъектов образовательных отношений и характеристик результирующего действия.

В связи с заявленной проблемой специфики образовательных отношений вторым принципом, на наш взгляд, выступает методический. Важно сказать, что особое место имеют принципы, критерии и методы оценки социальных инвестиций [2]. Социальные инвестиции в сферу образования не должны ограничиваться инфраструктурными вложениями, требуются инвестиции, результаты которых возможно оценить не только в рамках количественных показателей, но и качественных. Стоит отметить, что социальные инвестиции в сфере образования часто сводятся к формальным показателям, например, оформлению помещений, созданию специальных зон комфорта, но редко они ориентированы на качественные изменения методик преподавания в связи с практическими задачами развития региона, хотя именно этот аспект должен стоять на первом месте.

В качестве третьего принципа выступает субъектно ориентированная деятельность. Так, часто желание инвесторов не находит отклика со стороны образовательной организации, руководство с подозрением относится к такой инновации. Нужно проводить беседы, семинары по обмену опытом, рассказывать о перспективах социально ориентированного инвестирования, информировать об удачных проектах в рамках региональных кластеров. Нельзя не отметить, что особое место занимает и внутреннее финансирование, которое может рассматриваться как средство повышения качества образовательной среды.

Таким образом, следует учитывать специфику самой образовательной сферы и отношений, которые в ней складываются, чтобы обеспечить успешные социально ориентированные инвестиции. Образовательные услуги, как отмечает А. А. Давыдов, являются

неотъемлемыми от их получателей [1], что влияет на задачи, стоящие перед социальными предпринимателями: не даст позитивного результата формальный подход к инфраструктурным изменениям — требуется изучение содержательного характера, позволяющие обеспечить позитивную трансформацию результатов образовательного процесса.

Социально ориентированное инвестирование предполагает скоординированное развитие не только системы предложений со стороны импакт-инвесторов, но и помощь со стороны государства, а также активное желание самих образовательных организаций участвовать в процессе взаимодействия с инвесторами. Стоит понимать, что приоритеты, определяющие развитие общества, стратегически взаимосвязаны с целями предпринимательской деятельности. В настоящее время следует рассматривать в качестве основного ситуационно-адресный подход финансирования в сфере образования, который предполагает воплощение принципов социального партнерства работодателей и обучающихся с помощью образовательной организации. Нет и не может быть единого шаблона социальных инвестиций в образование, так как региональные задачи разные и их нужно учитывать. Невозможно добиться позитивных изменений в социальном климате, если не учитывать специфику конкретных проблем в отдельном регионе, решение которых возможно с помощью импакт-инвестиций. Так, в зависимости от особенностей региона требуется привлечение разнонаправленных инвесторов.

Предпринимательское сообщество в РФ пока не имеет полноценного понимания задач социальных инвестиций в сферу образования, однако это уже объективное условие эффективного развития бизнеса в целом и процветания государства. Только при условии обеспечения качественного образования возможно сформировать позитивный характер изменений как формального, так и содержательного характера, способствующих успешному социально-экономическому развитию России.

Библиографический список

1. *Давыдов А. А.* Особенности расчета показателя эффективности социальных инвестиций в образование // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 31 (160). С. 39–43.
2. *Жирков С. Ф.* Проблемы оценки эффективности социальных инвестиций в сфере образования // Успехи современного естествознания. 2005. № 3. С. 82–85.
3. *Ойматов Б. Ш.* Привлечение инвестиций для развития социальной инфраструктуры учреждений высшего профессионального образования // Вестник Таджикского государственного университета коммерции. 2019. Т. 26, № 1. С. 65–74.

4. *Сересова У.И.* От социального государства — к государству социальных инвестиций: новая концепция социальной политики // Трактории политического развития России: институты, проекты, акторы. М.: МПГУ, 2019. С. 362–363.

О. А. Дурандина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование правового и организационного взаимодействия некоммерческих организаций и региональных органов власти

Рассмотрены правовые и управленческие механизмы сотрудничества социально ориентированных некоммерческих организаций и исполнительных органов государственной власти региона на примере Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. Выявлены основные проблемы, определены направления дальнейшего сотрудничества руководства региона и некоммерческого сектора с опорой на стратегию консолидации.

Ключевые слова: социальное взаимодействие; социальное партнерство; некоммерческий сектор; некоммерческие организации; стратегия консолидации.

В последнее десятилетие проблемы взаимодействия институтов гражданского общества и власти привлекают особый интерес исследователей. Особое место в данном процессе отводится социально ориентированным некоммерческим организациям (СО НКО) как активным участникам формирования и реализации государственной политики.

Деятельность некоммерческого сектора в значительной степени связана с деятельностью органов регионального управления. Это подтверждается содержанием стратегических и программных документов органов государственной власти субъектов РФ в разрезе формулирования в них целей и направлений социального развития.

Особый интерес в данном аспекте представляет Ханты-Мансийский автономный округ как один из передовых регионов России по социально-экономической ситуации. В автономном округе сформирована достаточно развитая социальная инфраструктура и эффективная система социальной поддержки населения. При этом спрос населения на государственные услуги, прежде всего связанные с социальным обслуживанием, довольно высок и составляет по официальным данным более 500 тыс. чел. Поэтому руководство региона заинтересовано в сотрудничестве с НКО как с поставщиками услуг в этой сфере. Доля некоммерческих организаций, предоставляющих услуги населению, приближается к 15 %. По данным Министерства юстиции РФ в ХМАО — Югра (по состоянию на 1 января 2021 г.) зарегистрировано

2 408 НКО либо их филиалов и представительств¹. Доля некоммерческого сектора в общей массе хозяйствующих субъектов составляет 5,8 %.

Правовые рамки сотрудничества СО НКО и органов государственной власти (ОГВ) наряду с федеральным законодательством определяются Законом Ханты-Мансийского автономного округа — Югры², который устанавливает перечень видов деятельности, позволяющих СО НКО получать государственную поддержку. В целом он совпадает с соответствующими положениями Федерального закона об НКО³, а также определяет полномочия органов власти по оказанию поддержки, в соответствии с которыми внутри системы исполнительной власти устанавливается следующее разделение:

- правительство ХМАО — Югры осуществляет нормативно-правовое регулирование государственной поддержки СО НКО и определяет уполномоченный орган в данной сфере;

- уполномоченный орган (департамент социальной защиты ХМАО — Югры) координирует деятельность исполнительных ОГВ по вопросам государственной поддержки СО НКО, а также выполняет целый ряд иных функций: разработку и реализацию государственных программ по вопросам государственной (областной) поддержки СО НКО; формирует и ведет сводный областной государственный реестр СО НКО;

- исполнительные ОГВ участвуют в разработке и реализации соответствующих государственных программ и ведут ведомственные реестры СО НКО, т. е. являются непосредственными участниками осуществления государственных общественных проектов.

На практике в ХМАО — Югре применяются две основные формы финансового взаимодействия: предоставление субсидий на реализацию проектов / программ и прямое субсидирование.

¹ *О деятельности некоммерческих организаций* // Информационный портал Министерства юстиции РФ. URL: <http://unro.minjust.ru/NKOs.aspx> (дата обращения: 18.11.2021).

² *О поддержке региональных социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре*: закон Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 16 декабря 2010 г. № 229-оз.

³ *О некоммерческих организациях*: федер. закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ.

Так, порядок предоставления субсидий на конкурсной основе устанавливается Правительством автономного округа¹, который предусматривает:

- привлечение СО НКО к проектной деятельности;
- конкретизирует участие органа власти, которое состоит в определении социальных приоритетов (разработка проекта выполняется непосредственно СО НКО);
- возлагает на СО НКО организацию и координацию реализации проекта, допуская в случае возникновения необходимости внесения принципиальных изменений в проект согласовывать такие коррективы с органом власти, предоставившим субсидию.

Напротив, директивная форма финансового взаимодействия (предоставление прямых субсидий СО НКО) предусматривает оказание государственной поддержки определенным НКО на внеконкурсной основе. Выделенные средства заложены в бюджет ХМАО — Югры с указанием конкретных организаций-получателей субсидии. В рамках такого субсидирования функцию целеполагания осуществляет Правительство ХМАО — Югры, четко формулируя направления и задачи СО НКО, касающиеся преимущественно операционной деятельности.

В целом, механизм социального партнерства можно представить в виде системы, включающей нормативно-правовой и организационный и уровни. В частности, определение стратегических приоритетов партнерства, нормативно-правовое регулирование, а также объем расходов бюджета на государственную поддержку СО НКО реализуется на уровне Губернатора, Думы и Правительства ХМАО — Югры, которые определяют региональную политику.

Проектная и операционная деятельность взаимодействия с СО НКО на административном уровне осуществляется структурными подразделениями Правительства автономного округа, исполнительными ОГВ ХМАО — Югры, а также иными государственными учреждениями, реализующими государственную политику в пределах своих полномочий.

Общественная палата автономного округа и консультативно-совещательные органы при ОГВ, включая общественные советы при исполнительных ОГВ, выполняют посредническую функцию, координируют действия и обеспечивают обратную связь Правительства,

¹ О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Развитие гражданского общества»: постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 5 октября 2018 г. № 355-п.

представительного и иных исполнительных ОГВ и СО НКО. Центральным элементом описываемой системы является Общественная палата, в задачи которой, в частности, входит обеспечение учета общественного мнения, предложений и рекомендаций граждан, общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций при принятии решений органами государственной власти ХМАО — Югры, а также общественная оценка деятельности органов государственной власти.

Консультативно-совещательные органы при ОГВ создаются для диалога с представителями общественности и экспертного сообщества по определенным вопросам, проблемам и социально значимым направлениям государственной политики. Исполнительные ОГВ — для коммуникации с представителями подведомственной отрасли, включая руководителей и специалистов профильных СО НКО.

Инфраструктурную роль в рассматриваемом взаимодействии выполняют Вузы (научно-исследовательские центры), а также иные общественные институты: Торгово-промышленная палата, Совет профсоюзов, Ресурсный центр поддержки НКО и другие средства массовой информации. Они осуществляют информационную, консультационную (экспертную) и коммуникационную поддержку, обеспечивая СО НКО взаимодействие с другими участниками социального партнерства.

Наряду с этим, существенное влияние на данную систему оказывают федеральные органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, которые вместе с ОГВ ХМАО — Югры входят в общую систему социального партнерства как самостоятельные подсистемы.

Проведенное исследование показало, что на практике отсутствует механизм развития партнерского сотрудничества. С целью совершенствования правового и организационного взаимодействия СО НКО и Правительства ХМАО — Югры предлагается разработать стратегию консолидации как наиболее предпочтительную и предложить соответствующую программу совершенствования подходов и механизмов организационного взаимодействия ОГВ и НКО ХМАО — Югры посредством:

- усиления роли коммуникативных площадок за счет создания при Общественной палате ХМАО — Югры института саморегулирования третьего сектора;
- создания на базе управления региональной политики правительства округа отдельного ведомства с возложением на него задач по общей координации государственной поддержки некоммерческого

сектора и организации предоставления целевых субсидий СО НКО для распределения грантов среди НКО — исполнителей инновационных и инфраструктурных проектов.

Предлагается также внести изменения в федеральное законодательство: подп. 4 п. 3 ст. 31.1 Федерального закона об НКО изложить в следующей редакции: «предоставление юридическим и физическим лицам, оказывающим социально ориентированным некоммерческим организациям материальную поддержку, льгот по уплате налогов, сборов и страховых взносов в соответствии с законодательством о налогах и сборах».

М. А. Задорина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Материнский капитал и его роль в обеспечении социально-экономического развития России

Статья посвящена вопросам социальной поддержки семей с детьми. Особое внимание уделяется категориям получателей материнского (семейного капитала). Анализируются направления использования данной меры поддержки. Автор приходит к выводу о необходимости расширения возможностей использования средств материнского капитала на образование родителей, оплату услуг самозанятых репетиторов, оплату медицинских услуг для родителей.

Ключевые слова: демографическая ситуация; материнский капитал; образование; пенсионные накопления; социально-экономическое развитие.

В России численность населения на конец 2019 г. составила более 146,7 млн чел.¹ Однако последовавший вслед за этим 2020 г., когда началась пандемия нового типа коронавируса COVID-19, негативным образом сказался на демографической ситуации в стране. По официальным данным от этой болезни в России скончалось свыше 272 тыс. чел.² В сравнении с 2019 г., численность населения сократилась на 0,5 млн чел.³ В сложившейся ситуации государство должно предпринимать все необходимые меры для поддержания рождаемости, чтобы обеспечить

¹ *Демография* // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 18.11.2021).

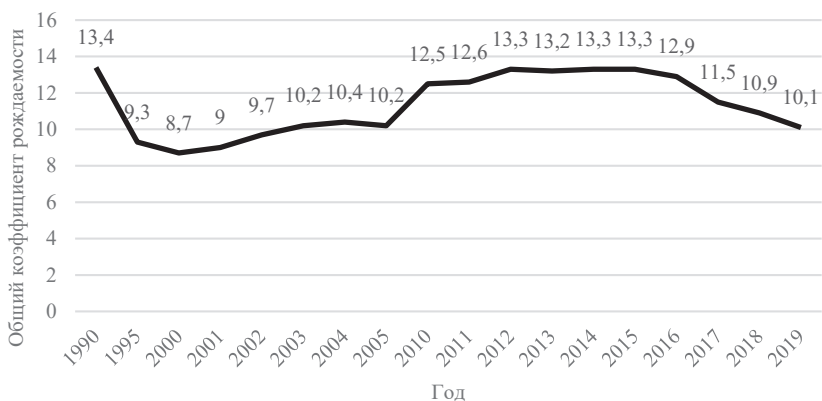
² *Вакцинация* от COVID-19. URL: <https://xn--80aesfpebagmfb1c0a.xn--p1ai/information> (дата обращения: 18.11.2021).

³ *Демография* // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 18.11.2021).

естественный прирост населения. Одной из таких мер является выплата семьям с детьми материнского (семейного) капитала.

Напомним, что указанная мера поддержки семей, имеющих детей, была введена в 2007 г. после принятия Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Причиной для введения этой меры послужило снижение рождаемости, а также последствия «русского креста» 1990-х гг.

Интересно отметить, что правом на получение материнского (семейного) капитала на момент введения данной меры государственной поддержки могли пользоваться только семьи, в которых с 1 января 2007 г. появился второй или третий ребенок. Анализируя динамику рождаемости после введения данной меры поддержки (см. рисунок), можно заключить, что она положительно сказалась на повышении рождаемости: к 2015 г. на 1000 чел. населения в России рождалось 13 детей. Однако после 2015 г. ситуация резко изменилась из-за снижения доходов граждан ввиду дестабилизации экономического положения в стране. В результате этого к 2019 г. общий коэффициент рождаемости достиг значений середины 2000-х гг., когда материнский (семейный) капитал как мера поддержки еще не был введен. В результате этого в 2020 г. право на получение указанной меры поддержки получают семьи, в которых начиная с 1 января 2020 г. появился первый ребенок.



Число родившихся на 1 000 чел. населения в РФ, чел.¹

¹ Составлено по материалам Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения: 18.11.2021).

Вместе с тем в число претендентов на получение материнского (семейного) капитала не попали граждане, в семье которых ребенок появился благодаря использованию современных репродуктивных технологий. Так, в производстве Конституционного суда России появилось дело о проверке конституционности ст. 3 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» в связи с запросом Конаковского городского суда Тверской области. Конституционный суд России вынес решение о неконституционности ч. 1 указанной статьи «в той мере, в какой она не предоставляет права на получение материнского (семейного) капитала мужчине, который в установленном порядке признан в качестве единственного родителя отцом детей, рожденных для него суррогатной матерью, а впоследствии вступил в брак и воспитывает своих детей в семье совместно с усыновившей (удочерившей) их супругой»¹ и поручил федеральному законодателю внести соответствующие изменения в нормативный правовой акт.

Следует отметить, что среди направлений использования средств материнского капитала, предусмотренных ч. 3 ст. 7 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», наиболее популярными являются два: улучшение жилищных условий и оплата получаемого ребенком образования [2; 3].

Однако граждане, изъявившие желание воспользоваться средствами материнского капитала для улучшения жилищных условий, оказываются в неравном положении в зависимости от места их проживания. Например, в 2022 г. материнский капитал на первого ребенка составит 503 237,10 р., при рождении второго — 665 009,10 р. Анализируя среднюю рыночную стоимость одного квадратного метра жилья в Свердловской области, можно прийти к выводу, что семья из Екатеринбурга сможет улучшить свои жилищные условия на 6–8 м², семья из Невьянска — на 15–18 м², а семья из Кировграда — на 25–28 м². Следовательно, наибольшую выгоду от использования средств материнского капитала для улучшения жилищных условий получают жители небольших населенных пунктов с относительно недорогой стоимостью недвижимости.

¹ По делу о проверке конституционности статьи 3 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» в связи с запросом Конаковского городского суда Тверской области: постановление Конституционного суда РФ от 29 июня 2021 г. № 30-П.

Интересная ситуация наблюдается и в случае, если средства материнского капитала семья изъявила желание потратить на образование ребенка. Например, если в семье два ребенка из один из них поступил в высшее учебное заведение на направление подготовки «Юриспруденция», то средства материнского капитала смогут полностью покрыть стоимость обучения в вузах Екатеринбурга. Однако для обучения в вузах Москвы этих средств хватит лишь на оплату половины или трети стоимости обучения. Кроме того, в настоящее время законодательством не предусмотрена возможность оплаты за счет средств материнского капитала услуг, оказываемых репетиторами (в том числе теми, кто зарегистрирован в качестве самозанятого).

Необходимо добавить, что в век развития информационных и биотехнологий, средства материнского капитала нельзя использовать для оплаты медицинских услуг, оказываемых родителям. Учитывая рост заболеваемости COVID-19 и тяжелые последствия от перенесенного заболевания, расширение перечня направлений использования средств материнского капитала в этом ключе могло бы положительно сказаться на улучшении состояния здоровья родителей и, возможно, мотивировать их на рождение еще одного ребенка в будущем.

Подводя итог, следует отметить, что материнский капитал оказал весомый вклад в улучшение рождаемости в стране. Однако перечень направлений и категорий получателей этой меры поддержки должен постоянно дополняться с учетом демографической ситуации и ряда иных факторов, оказывающих влияние на возможность населения иметь детей [1, с. 151]. В частности, представляется необходимым: дополнить ч. 3 ст. 7 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» еще одним пунктом — получение медицинских услуг родителями; изменить п. 2 данной статьи, позволив оплачивать за счет средств материнского капитала образование родителей, а также скорректировать правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования так, чтобы ими можно было оплачивать услуги репетиторов.

Библиографический список

1. *Велиева Э.Ш., Гулевич И.В.* Материнский капитал: современное состояние, отдельные аспекты реализации права на материнский капитал // *Modern science*. 2020. № 2-1. С. 150–154.

2. *Журавлева И.Н.* Особенности приобретения недвижимости с использованием средств материнского (семейного) капитала // *Меридиан*. 2020. № 8 (42). С. 267–269.

3. *Сатарова Е. А.* К вопросу направления средств материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) // Образование и наука в современных реалиях: сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары: ИнтерактивПлюс, 2018. С. 294–296.

А. В. Курдюмов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Сравнительный анализ национальных планов развития конкуренции в Российской Федерации

Рассматриваются национальные планы развития конкуренции в РФ на 2018–2020 гг. и на период 2021–2025 гг. Автором проводится сравнительный анализ положений национальных планов с характеристикой достигнутых результатов, определенных целей и поставленных задач. Выявлены качественные и количественные различия запланированных и проведенных мероприятий, а также достигнутых и ожидаемых результатов.

Ключевые слова: развитие конкуренции; национальный план; дорожная карта; Федеральная антимонопольная служба; товарные рынки; отрасли; государственное регулирование.

Во всем мире вопросам развития конкуренции уделяется пристальное внимание на государственном уровне и Россия не исключение. В лице Федеральной антимонопольной службы государство постоянно находится в поиске рационально приемлемого уровня регулирования рынков и «свободы» хозяйствующих субъектов на товарных рынках.

В тоже время роль антимонопольных органов в России в период с 1990 г. по настоящее время постоянно видоизменялась, что находило свое отражение на функционале и задачах ведомства: 1990 г. — образован Государственный комитет РСФСР по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур; 1992 г. — принято новое Положение Госкомитета; 1997 г. — Государственный антимонопольный комитет РФ; 1998 г. — Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства; 2004 г. — Федеральная антимонопольная служба [2].

В системе государственной политики по развитию конкуренции в России как одним из приоритетных направлений государственной экономической политики особая роль предназначается Национальным планам развития конкуренции [6].

Первый Национальный план развития конкуренции был принят на период 2018–2020 гг.¹ Одной из центральных политических задач антимонопольного органа было внесение в политическую повестку вопросов развития конкуренции по средствам принятия и реализации Национального плана развития конкуренции на 2018–2020 гг. [7].

Согласно указа Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618 Правительство России подготовило и приняло распоряжение от 16 августа 2018 г. № 1697-р². Предполагалось, что разработка и принятие Национальных планов будет осуществляться каждые три года с актуализацией с учетом внутренних и внешних вызовов [3].

Обсуждение положений нового Национального плана развития конкуренции на период 2021–2025 гг. проходило с привлечением широкого круга заинтересованных лиц: бизнес-сообщества, научных кругов и образования, органов всех ветвей власти, в частности ФАС России, Минэкономразвития России, Минсельхоз России, Минфин России, Минтранс России и др. Несмотря на планируемые сроки рассмотрения и принятия в первом полугодии 2021 г. второго Национального плана развития конкуренции они выполнены не были. Национальный план («дорожная карта») развития конкуренции в РФ принят на 2021–2025 гг. и утвержден Правительством России³.

Таким образом, срок реализации Национального плана развития конкуренции в РФ увеличен с трех (2018–2020 гг.) до пяти лет (2021–2025 гг.).

Сравнительный анализ рассматриваемых Национальных планов развития конкуренции на 2018–2020 гг. и на 2021–2025 гг. показал существенные отличия.

Структура нового Национального плана развития конкуренции увеличена до трех разделов и отличительной особенностью является первый раздел, в котором дана оценка реализации государственной политики с фиксацией достигнутых результатов. Одновременно план содержит как вызовы, так и угрозы.

¹ *Национальный план развития конкуренции в РФ на 2018–2020 гг.*, утв. указом Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618.

² *Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по развитию конкуренции в отраслях экономики РФ и переходу отдельных сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка на 2018–2020 гг.*: распоряжение Правительства РФ от 16 августа 2018 г. № 1697-р.

³ *Об утверждении Национального плана («дорожной карты») развития конкуренции в РФ на 2021–2025 гг.*: распоряжение Правительства РФ от 2 сентября 2021 г. № 2424-р.

Концепция документа сменилась и построена с учетом современных угроз и развитием технологий. Так, одно из генеральных положений в принятом Национальном плане развития конкуренции занимает цифровой аспект и соответственно нашло отражение в целях, задачах и запланированных мероприятиях, способствующих развитию конкурентной среды в условиях цифровой экономики.

И. Р. Курнышева заявляет о целесообразности расширения положений Национального плана развития конкуренции согласно задач утвержденной Программы «Цифровая экономика» [4].

Произошла смена целевых установок, учитывающих проблемы сохранения населения, здоровья и благополучия людей; возможности для самореализации и развития талантов; комфортной и безопасной среды для жизни; достойного, эффективного труда и успешного предпринимательства; цифровой трансформации [5].

Согласно Национального плана развития конкуренции на 2021–2025 гг. поставленные задачи направлены на снижение доли организаций с государственным и муниципальным участием, увеличение численности в сфере малого и среднего предпринимательства (в том числе индивидуальных предпринимателей), снижение доли закупок, осуществляемых акционерными обществами (согласно перечня) и субъектами естественных монополий, а также закупок, осуществляемых в связи с признанием конкурентных закупок несостоявшимися.

Расширение перечня отраслей (рынков) в новом Национальном плане развития конкуренции подчеркивает важность развития конкуренции не только на монопольных рынках, но и на совершенно другом более качественном уровне на конкурентных рынках. Вопросы «качества» нашли свое отражение и в ключевых показателях.

Количество отраслей (рынков) в новом Национальном плане развития конкуренции определено как 15 вместо ранее 13. Соответственно добавились Министерства и ведомства в качестве ответственных исполнителей мероприятий Национального плана развития конкуренции: Минприроды России; Минздрав России; Минэкономразвития России; Минпросвещения России, ФСБ России и др.

В качестве приоритетных направлений для развития конкуренции в Национальном плане обозначены такие как сельское хозяйство, сферы информационных технологий, энергетики, обращения мусора.

Следует отметить расширение перечня ожидаемых результатов Национального плана развития конкуренции на 2021–2025 гг. с 38 (из которых было исполнено 28) до 51. В то же время предусмотренные

мероприятия к реализации в количестве 42 выполнены только на 73 % [1].

Принимая во внимание, что по итогам 2020 г. практически треть мероприятий и результатов оказалось не выполнено или не достигнуто следует признать реализацию Национального плана развития конкуренции на 2018–2020 гг. не завершенным, что требует дополнительного более глубокого анализа.

Как отметил начальник Правового управления ФАС России А. Молчанов: «новый Национальный план развития конкуренции должен содержать мероприятия „верхнего“ уровня¹. Реализация намеченных 49 мероприятий в рамках исполнения Национального плана коррелирует с целевыми установками и заключается в развитии добросовестной конкуренции, снижении барьеров, дерегулировании естественных монополий и отдельных регулируемых сфер деятельности, обеспечении эффективного прозрачного управления государственной и муниципальной собственностью, развитии малого и среднего предпринимательства и др.

При сравнении мероприятий Национальных планов развития конкуренции на 2018–2020 и 2021–2025 гг. можно сделать выводы о том, что заявленные мероприятия на 2021–2025 гг. являются продолжением мероприятий, ранее реализованных (с дополнениями и нововведениями).

Экспертное антимонопольное сообщество новому Национальному плану развития конкуренции в целом дали положительную оценку, отметив его соответствие потребностям общества, бизнеса и государства. Но не смотря на наличие конкретики, выраженной в детализации качественных и количественных показателей и результатов, отмечают и дискуссионность ряда положений, например, противоречивость расширения мер развития конкуренции с прослеживаемым усилением протекционизма.

Таким образом, сравнительный анализ Национальных планов развития конкуренции позволил определить проблемы и поставил вопросы для дальнейшего исследования.

Библиографический список

1. *Атюнькина И.Н.* Обзор реализации национального плана развития конкуренции в России за 2018–2020 гг. // Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Махачкала: ИРОиК, 2021. С. 496–502.

¹ *Новый* нацплан будет «цифровым» // Федеральная антимонопольная служба. URL: <https://fas.gov.ru/news/28896> (дата обращения: 01.11.2021).

2. *Борисов В. А., Сергеева К. В.* Роль антимонопольного органа в реализации национальных проектов // Механизмы взаимодействия власти, бизнеса и общества в контексте реализации национальных проектов: материалы XI Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары: Новое время, 2020. С. 119–125.

3. *Игнатова А. А.* Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции // Конкурентоспособность территорий: материалы XXIII Всерос. экономического форума молодых ученых и студентов: в 4 ч. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2020. С. 200–202.

4. *Курнышева И. Р.* Национальный план развития конкуренции и цифровая экономика // Современная конкуренция. 2018. Т. 12, № 6 (72). С. 53–62.

5. *Максимов С. В.* Новый Национальный план развития конкуренции в России принят // Российское конкурентное право и экономика. 2021. № 3 (27). С. 6–7.

6. *Табашникова В. А., Николаев Д. А.* Политика государства в области защиты конкуренции // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сб. ст. 11-й Междунар. науч.-практ. конф. Курск: Курский филиал Финансового ун-та, 2021. С. 178–182.

7. *Таранова Н. С.* Развитие конкуренции в России // Инновационные направления развития в образовании, экономике, технике и технологиях: материалы Нац. с междунар. участием науч.-практ. конф. Ставрополь: Ставролит, 2021. С. 214–217.

Е. А. Ляшенко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Российский и зарубежный опыт реализации социальных проектов на основе вовлечения граждан и бизнеса

Представлен опыт реализации социальных проектов в области формирования комфортной городской среды. Особенностью таких проектов является вовлечение граждан и иных заинтересованных сторон. Выделены механизмы, которые используются в социальных проектах для принятия совместных решений.

Ключевые слова: социальный проект; вовлечение граждан; механизмы вовлечения; городская среда.

Как известно, в рамках реализации федерального проекта «Формирование комфортной городской среды»¹ предполагается участие граждан и их объединений в решении вопросов развития городской среды. Данный процесс регламентируется приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 30 декабря

¹ *Паспорт* федерального проекта «Формирование комфортной городской среды», утв. протоколом заседания проектного комитета по национальному проекту «Жилье и городская среда» от 21 декабря 2018 г. № 3.

2020 г. № 913/пр¹. Совместно с Агентством стратегических инициатив Министерством разработан Стандарт вовлечения граждан в решение вопросов развития городской среды [2], который содержит рекомендации по взаимодействию с жителями и иными интересантами в процессе реализации проектов.

Выделяется пять уровней вовлечения: информирование; консультирование; соучастие; партнерство; наделение властью [1; 2]. Вовлечение осуществляется в различных форматах: фокус-группы, лекции, воркшопы, экскурсии, государственно-частное партнерство, инициативное бюджетирование, краудсорсинг и другие варианты.

Примечателен опыт Московской области в реализации социальных проектов, направленных на формирование городской среды. Так, в г. Орехово-Зуево (Московская область) с 2018 г. реализуется проект «Новая жизнь мануфактуры Морозова» [1, с. 70], рассчитанный до 2024 г. и включающий в себя такие мероприятия как разворот города к воде, создание единого каркаса общественного пространства, создание креативного кластера, благоустроенной набережной и др. Участниками этого проекта являются органы местного самоуправления, местный бизнес, частные инвесторы, жители. Финансирование осуществляется за счет средств гранта — 44,5 млн р., регионального бюджета — 55,2 млн р., муниципального бюджета — 5,1 млн р., средства инвесторов — 1 648 млн р.; итого — 1 752,8 млн р.

В Ростовской области г. Аксай с 2019 г. реализуется проект «Рекреационный природный комплекс Мухина Балка» [1, с. 12]. Механизмы участия и вовлечения включают в себя коллаборацию проекта, взаимодействие бизнес-структур и органов местного самоуправления, дизайн-игры, проведение проектных мастерских, онлайн-опросы, онлайн-интервьюирование и др. На финансирование проекта запланировано 257 млн р., в том числе из федерального бюджета более 70 млн р., из регионального — 161,1 млн р., остальное — из местного бюджета и частные инвестиции.

В Республике Башкортостан в с. Воскресенское с апреля 2020 г. реализуется проект «Развитие культурно-туристического общественного пространства», а именно создание Арт-центра «Воскресенский завод» [1, с. 32], что позволит в дальнейшем еще больше повысить

¹ *Об утверждении методических рекомендаций по вовлечению граждан, их объединений и иных лиц в решение вопросов развития городской среды: приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 30 декабря 2020 г. № 913/пр.*

туристический потенциал данной территории. Финансирование проекта в сумме 85 950 000 р.

В Воронежской области в 2020 г. был реализован проект «Городская гостиная» на основе вовлечения жителей в реорганизацию центра города [1, с. 118]. Участниками проекта являлись органы местного самоуправления, жители, местные предприниматели и меценаты. На реализацию проекта было направлено за счет федерального бюджета 70 млн р., за счет привлечения частных инвестиций — 82,5 млн р.

В Нижегородской области г. Арзамасе с февраля 2020 г. по настоящее время реализуется проект «Литературный перекресток» [1, с. 16], в рамках которого сделан акцент как на проектные решения, так и на систему работы жителей с формируемой территорией в городской зоне. Будут созданы отдельные функциональные зоны с определенным сюжетным зонированием, что обеспечит наполнение проектируемой территории в разные сезоны и время суток.

Интересен зарубежный опыт привлечения жителей и других участников к решению проблем в социальной сфере. Так, в условиях пандемии COVID-19 во многих странах создаются интерактивные карты и онлайн-платформы для выявления и решения проблем, связанных с заболеванием. Например, в Бразилии в 2020 г. создана карта Pt. Mara Corona nas Periferias («Корона в пригороде») [1, с. 156]. В Мексике реализован проект COVID-19 Mexico Challenge. В Шотландии действует платформа Coronavirus (COVID-19): framework for decision making [1, с. 158] для взаимодействия с общественностью по вопросам, вызванным пандемией COVID-19.

Анализ практик реализации социальных проектов на территории России и за рубежом показал, что основными механизмами вовлечения жителей и иных заинтересованных являются:

- онлайн-взаимодействия различного формата (опросы, интервью, голосования, лекции, экскурсии, анкетирование, выставки, социальные сети, интерактивное редактирование карт, турниры, конференции, квесты и др.);
- публичное анонсирование;
- участие в обсуждениях;
- создание мобильных точек сбора предложений;
- привлечение блогеров, медиа-волонтеров и лидеров общественного мнения;
- анимационные ролики;

- проведение конкурсов рисунков, фотографий, сочинений;
- совместное заполнение точек притяжения в Google Maps;
- флэшмобы;
- исследовательские прогулки;
- натурный анализ территории;
- GPS-анализ;
- чат-боты;
- реклама на различных платформах и в разных СМИ и другие механизмы.

Основной проблемой реализации социальных проектов в сфере формирования городской среды является проблема вовлечения как самих жителей, так и местного бизнес-сообщества, инвесторов.

Поэтому целесообразно применение ранее нами упомянутого Стандарта вовлечения граждан в решение вопросов развития городской среды, что влечет за собой позитивные результаты для всех участников процесса.

Для населения вовлечение в реализацию социальных проектов будет означать, что они смогут активно влиять на принимаемые решения в сфере формирования городской среды, а также контролировать процесс развития территории, на которой они проживают, что впоследствии приведет к росту качества жизни и городской среды. Для некоммерческих организаций, институтов культуры, бюджетных организаций, средств массовой информации, религиозных учреждений вовлечение в процессы формирования городской среды будет означать возможность реализации мероприятий в соответствии с уставной деятельностью в контексте развития и использования городских территорий и повышение лояльности и авторитета среди жителей; решение социальных проблем и др. Для предпринимательского сообщества вовлечение в развитие городской среды будет означать рост эффективности коммерческой деятельности на данной территории, рост капитализации территории, на которой реализуется социальный проект, путем удовлетворения потребностей местного населения, формирование положительного имиджа и др. Для представителей органов власти вовлечение жителей будет означать повышение уровня лояльности и социального оптимизма граждан, предотвращение и разрешение социально-экономических и градостроительных конфликтов [2] и др.

Библиографический список

1. *Атлас* успешных практик соучастия и вовлечения жителей в развитие городской среды 2020. М.: Агентство стратегических инициатив, 2020. 85 с.
2. *Стандарт* вовлечения граждан в решение вопросов развития городской среды. М.: Агентство стратегических инициатив, 2020. 76 с.

Г.З. Мансуров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальное предпринимательство как правовая категория: общее и особенное

Обращено внимание на недостатки легитимного определения предпринимательской деятельности. Установлено отсутствие гражданско-правовых особенностей социального предпринимательства. Выявлены срочный характер и инициативный порядок установления данного статуса.

Ключевые слова: социальное предпринимательство; социальное предприятие; критерии социального предпринимательства; публично-правовые критерии.

В процессе развития общественных отношений периодически возникает необходимость включения в законодательство новых терминов — индустриализация, приватизация, цифровизация, устойчивое развитие и т. д. Задача юристов — выявить правовую природу этих нововведений и разработать соответствующие нормативные акты, определив таким образом юридические признаки понятий, которые обозначаются вышеуказанными терминами.

Принципиально важным при этом является то, что многие эти нововведения внедряются путем рецепции западных моделей общественных отношений, что создает дополнительную трудность так как возникает необходимость перевода на русский юридический язык механизма функционирования той или иной заимствованной инновации.

Признание какой-либо общественной деятельности разновидностью социального предпринимательства влечет последствия, установленные действующим законодательством. Соответственно, целью данной статьи является анализ общих и особенных признаков социального предпринимательства.

Очевидно, что социальное предпринимательство должно иметь признаки, свойственные предпринимательской деятельности в целом: самостоятельный характер, осуществление на свой риск,

направленность на систематическое получение прибыли и государственная регистрация субъектов предпринимательства (ст. 2 ГК РФ). Однако нечеткость содержания ст. 2 ГК РФ является предметом постоянной критики [5, с. 18]. Поэтому весьма обоснованными являются предложения по его исправлению [2, с. 11]. Так, например, существу социального предпринимательства соответствует только последний критерий из вышеуказанного перечня.

В экономической литературе отмечается, что термин «социальный» имеет очень много значений. В публикациях наиболее часто этим термином обозначают социально ответственное поведение. «Оно включает в себя действия, приносящие пользу другим людям, а также способы реагирования на людей, которые проявляют симпатию, сотрудничество, помощь, содействие, альтруизм» [7, с. 23].

По мнению большинства экономистов, к числу важнейших критериев социального предпринимательства относятся наличие социальной миссии, инновационность услуги или механизма ее предоставления, ориентация на конкретную социальную группу [6, с. 6].

Переходя к анализу юридического понятия «социальное предпринимательство», следует отметить, что оно возникло с момента вступления в силу изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»¹, т. е. 31 июля 2019 г.

В силу прямого указания об этом в законе, социальное предпринимательство квалифицируется как разновидность предпринимательской деятельности. Следует согласиться с тем, что данное понятие является результатом рецепции законодательства экономически развитых стран.

В юриспруденцию данное понятие попало из экономической науки, что обусловило сильное влияние экономистов при конструировании соответствующих нормативных актов. По мнению некоторых экономистов, основной причиной возникновения социального предпринимательства является необходимость обеспечения определенных групп людей, которые по причине низкой эффективности рынка и государства не имеют доступ к жизненно необходимым благам [1, с. 3]. В то же время существует обоснованная точка зрения, согласно которой «предпринимательскую деятельность можно характеризовать как социально ответственную, направленную на реализацию общих социально значимых конституционных ценностей социального

¹ *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

государства. Соответственно, в широком понимании весь современный бизнес следует рассматривать как социальное предпринимательство» [3, с. 145–146].

Однако сложность содержания понятия «социальное предпринимательство» не позволяет ограничиться лапидарным определением. Поэтому законодатель был вынужден дефиницию, содержащуюся в п. 7 ст. 3 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», уточнить двумя требованиями: 1) обеспечение занятости социально уязвимых групп граждан; 2) установление минимальной доли доходов, которая должна быть получена от осуществления такого вида деятельности (ст. 24 данного нормативного акта).

Из содержания нормативных актов о субъектах социального предпринимательства следует, что их статус определяется в основном нормами публичного права путем закрепления определенных льгот: предоставление субсидий и льготных кредитов, финансирование уставного капитала, налоговые льготы, компенсация расходов на заработную плату и т. д.

В силу вышеизложенного, в России нет необходимости конструирования особой организационно-правовой формы юридического лица «социальное предприятие». Но это не означает, что «статус социального предприятия остается неопределенным и, как следствие, не порождающим четких правовых последствий» [4, с. 22], так как статус социального предприятия порождает конкретные публично-правовые последствия. Так, например, в п. 3 ст. 31.1 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» указаны финансовая, имущественная и информационная поддержки. Положения федерального акта детализированы в региональных документах¹. Особенностью статуса социальное предприятие также является то, что данный статус приобретает в инициативном порядке и существует в течении календарного года.

Библиографический список

1. *Арай Ю. Н.* Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2015. 25 с.

¹ См., например: *Порядок* предоставления грантов в форме субсидий на реализацию проектов в сфере социального предпринимательства: постановление Правительства Свердловской области от 8 сентября 2021 г. № 552-ПП.

2. *Белых В. С.* О понятийном аппарате науки предпринимательского (хозяйственного) права // Предпринимательское право. 2012. № 3. С. 5–12.

3. *Вайпан В. А.* Реализация принципа социальной справедливости в правовом регулировании предпринимательской деятельности: дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2019. 628 с.

4. *Васильева К. В.* Социальное предпринимательство узаконено: что дальше? // Безопасность бизнеса. 2020. № 1. С. 20–24.

5. *Головизнин А. В., Чорновол Е. П.* Нормативно-правовые, доктринальные и правоприменительные признаки предпринимательской деятельности // Право и экономика. 2016. № 1. С. 16–22.

6. *Старовойтов Д. Б.* Формирование экономического механизма социального предпринимательства в сфере платных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 29 с.

7. *Токарева С. Б.* Концептуальный смысл понятия «социальное» // Вестник Волгоградского государственного университета. 2010. № 1 (11). С. 23–24.

В. В. Мещерякова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Проблемные аспекты выплат компенсационного характера медицинским работникам в условиях пандемии

Поднимаются проблемы, связанные с реализацией права медицинских работников на получение компенсационных выплат в условиях распространения коронавирусной инфекции, предлагаются пути их решения. Имеющиеся проблемы вызваны несовершенством законодательства, выражающимся в правовых пробелах и отсутствии эффективного механизма реализации нормативных положений.

Ключевые слова: медицинские работники; медицинские услуги; оплата труда; пандемия; COVID-19.

С начала 2020 г. многие государства решают проблемы, вызванные распространением пандемии COVID-19. Она явилась определенным вызовом для системы здравоохранения, поскольку в связи с резким ростом количества заболевших и смертельными исходами среди населения страны, государствам пришлось предпринимать меры организационного, экономического и правового характера. Особую актуальность получил вопрос об организации труда медицинских работников и условиях его оплаты. Правительство РФ разработало и приняло ряд постановлений, направленных на стимулирование работы медицинских работников в такой сложный период, что явилось обновленной нормативной основой трудовых правоотношений с участием в качестве работников специалистов из сферы медицины (медицинских

работников). Этот факт является примером того, как реалии общественной жизни оказывают влияние на принятие решений органами государства, а именно высшим законодательным органом государственной власти. Традиционно сфера здравоохранения рассматривается как ключевое направление деятельности органов государственной власти в социальной сфере жизни общества. Вместе с тем социальная функция государства по обеспечению права на здоровье может эффективно выполняться только при условии своевременного принятия соответствующих решений. Речь идет о подзаконных актах, поскольку только они способны в короткий срок решить проблему с правовой точки зрения, потому что для их принятия нет необходимости использовать процедуру, применяемую в рамках законодательного процесса, в результате которого вступает в юридическую силу конкретный закон.

В апреле 2020 г. было принято постановление Правительства РФ № 415¹ (утратило силу с 1 ноября 2020 г. на основании постановления Правительства РФ от 30 октября 2020 г. № 1762²), устанавливающее медицинским работникам выплаты стимулирующего характера за особые условия труда в период пандемии. В этом постановлении указаны категории должностей, по которым предусмотрены данные выплаты, также определен размер стимулирующих выплат работникам, оказывающим помощь пациентам в период пандемии. Установление определенных должностей медицинских работников позволило идентифицировать тех, кто осуществляет профессиональную деятельность в условиях, несущих повышенные риски для здоровья и жизни работников. И такое решение законодателя отвечает принципу справедливости. Как видится, нормативную основу труда медицинских работников дополнили подзаконные акты, повысившие гарантии трудовых прав

¹ *Об утверждении* Правил предоставления в 2020 году иных межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ, источником финансового обеспечения которых являются бюджетные ассигнования резервного фонда Правительства РФ, в целях софинансирования, в том числе в полном объеме, расходных обязательств субъектов РФ, возникающих при осуществлении выплат стимулирующего характера за особые условия труда и дополнительную нагрузку медицинским работникам: постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 415.

² *О государственной* социальной поддержке в 2020–2021 годах медицинских и иных работников медицинских и иных организаций (их структурных подразделений), оказывающих медицинскую помощь (участвующих в оказании, обеспечивающих оказание медицинской помощи) по диагностике и лечению новой коронавирусной инфекции (COVID-19), медицинских работников, контактирующих с пациентами с установленным диагнозом новой коронавирусной инфекции (COVID-19): постановление Правительства РФ от 30 октября 2020 г. № 1762.

медицинских работников и установившие компенсационные меры денежного характера, что соответствует и принципу специализации правового регулирования трудовых правоотношений. Тем самым, повышение гарантий труда медицинских работников не ведет к дискриминации по отношению к медицинским работникам иных должностей и по отношению к иным категориям работникам.

Между тем, следует отметить существование проблем реализации указанных выплат, на что также обращает внимание А.С. Муржина [1, с. 21] и др. Об этом же свидетельствует правоприменительная практика. Например, встречаются случаи признания незаконными приказов работодателей в части уменьшения выплаты стимулирующего характера на основании актов медицинских экспертиз. В конкретном деле суд решил, что снижение истцу стимулирующей надбавки на основании актов экспертизы и актов медико-экономической (плановой) по причине выявления дефектов медицинской помощи при ее оказании со стороны врача нарушает его право на гарантированное вознаграждение за труд¹. При этом стимулирующие выплаты являются «платой за фактор риска», влияющий на медицинского работника либо на вспомогательный персонал при контакте с заболевшим коронавирусной инфекцией². Это означает, что нельзя снижать размер стимулирующих выплат, поскольку медицинский работник уже подвергся риску заразиться. Дело в том, что медицинский работник исполняет свой профессиональный долг, предпринимая все попытки оказать квалифицированную и своевременную медицинскую помощь пациентам. Но для этого у него также должна быть финансовая мотивация, что позволит более ответственно и качественно отнестись к исполнению своего долга, должных обязанностей.

Все же в отдельных случаях производятся задержки в выплате денежных средств медицинским работникам, чья деятельность связана с лечением заболевших коронавирусной инфекцией. Очевидно, что в данных ситуациях наблюдается нарушение прав работника на своевременную и в полном размере оплату труда. Однако в редких

¹ *Решение* Агаповского районного суда Челябинской области от 28 октября 2016 г. № 2-1142/2016 2-1142/2016~М-1075/2016 М-1075/2016 по делу № 2-1142/2016. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/C3B7w86LyWWP/?> (дата обращения: 11.11.2021).

² *Решение* Егорлыкского районного суда Ростовской области от 7 июля 2020 г. № 2-312/2020 2-312/2020~М-226/2020 М-226/2020 по делу № 2-312/2020. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/Lprw4DPL34Ju/?page=3®ular-court=> (дата обращения: 12.11.2021).

случаях медицинским работникам дополнительное денежное вознаграждение не выплачивается ни в коей мере. И это иллюстрирует ситуацию грубого нарушения прав работников.

На наш взгляд, такие проблемы обусловлены пробельностью трудового законодательства, так как в Трудовом кодексе России (ТК РФ) нормативные положения о труде медицинских работников зафиксированы лишь в одной статье (ст. 350 ТК РФ). Примечательно, что существенную часть статьи занимает вопрос о труде руководителя медицинского учреждения. Исходя из этого, мы не имеем в виду, что регламентирование труда руководителя медицинских учреждений неважно. Но, несомненно, имеющийся объем нормативного содержания указанной статьи кодифицированного закона не может в полной мере урегулировать вопросы об оплате труда медицинских работников, чья деятельность тесно связана с коронавирусной инфекцией.

В силу этого было бы рациональным законодателю уделить внимание гарантиям на получение достойного размера основной части заработной платы (не менее 70 % от общего размера). Кроме того, стоит упорядочить механизм начисления выплат компенсационного и стимулирующего характера применительно ко времени оказания медицинскими работниками помощи в период эпидемий и пандемий. По всей видимости необходимо провести ряд мероприятий экономического, организационного и юридического характера. В первую очередь, требуется усовершенствовать правовую основу — трудовое законодательство, определяющую правовой статус медицинских работников. Тем самым, предлагаем усовершенствовать имеющиеся нормативные положения о денежных выплатах, что позволит минимизировать появление на практике споров между медицинскими работниками и работодателями.

Из изложенного следует, что имеется реальная необходимость в условиях противодействия распространению пандемии COVID-19 обратить внимание на правовое регулирование сферы здравоохранения. Значимость обращения особого внимания на нормативное регулирование труда медицинских работников заключается в том, что в период пандемии увеличиваются физические нагрузки, эмоциональное и психологическое давление на работников данной категории. Поэтому для их поддержания приняты специальные меры финансового характера — компенсационные выплаты [2, с. 188]. Иными словами, работа в условия пандемии, подразумевающая наличие определенных рисков для здоровья жизни медицинского персонала, обуславливает

наличие права на получение выплат компенсационного характера [3, с. 60]. Однако их реализация не столь совершенна, поэтому необходимы дальнейшие нормативные изменения.

Библиографический список

1. *Муржина А. С.* О некоторых проблемах установления и выплат компенсационного характера медицинским работникам в период пандемии // Право, общество, государство: сб. науч. тр. студентов и аспирантов. СПб.: Санкт-Петерб. ин-т (филиал) ВГУЮ, 2021. С. 18–22.

2. *Манасян Р. В., Сапожникова Н. И.* Особенности правового регулирования труда медицинских работников // Modern science. 2021. № 6-2. С. 186–189.

3. *Кисилев И. Н., Мишина Н. Н.* Проблемы становления законодательства РФ о преодолении последствий пандемии коронавируса в РФ // Вопросы российского и международного права. 2020. Т. 10, № 8А. С. 54–64.

Н. Ю. Новикова, О. В. Котова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Актуальные вопросы защиты прав заемщиков от неприемлемых практик в области потребительского кредитования

Раскрываются проблемы применения недобросовестных практик кредиторов при осуществлении потребкредитования. Охарактеризованы применяемые кредиторами недобросовестные практики, обозначены принятые законодательные и нормативные требования в части обеспечения защиты прав потребителей финансовых услуг в контексте социально ориентированного инвестирования.

Ключевые слова: недобросовестная практика оказания услуг; добровольное страхование; полная стоимость кредита; досрочное погашение кредита; мисселинг.

В текущих условиях в российском договорном праве весомое значение приобрел принцип добросовестности, суть которого в том, что стороны должны руководствоваться неписаными законами и правилами, указывающими на требование, до определенной степени, заботиться об интересах контрагентов. Термин получил название добросовестного поведения. Размер такой «заботы» определяется обычаями делового оборота и судебной практикой [2].

Принцип добросовестности находит применение и в некоторых нормах Гражданского кодекса РФ (п. 2 ст. 428 о несправедливых условиях договора присоединения). Напомним, что в договоре присоединения одна сторона составляет, а другая подписывает и не в состоянии

влиять на его условия. Так заключаются большая часть договоров между предпринимателями и потребителями. В этой связи интересна практика заключения договоров потребительского кредита (займа) [1].

Среди переданных за последние два года Банком России сведений относительно недобросовестной практики банков есть прямые нарушения закона — невключение в расчет полной стоимости кредита (ПСК) всей суммы страховки, от покупки которой зависит ставка по кредиту, или стоимости дополнительной услуги, которая оплачивается за счет кредита¹. Касательно страхования, актуальными оставались и вопросы о возможности последующего отказа от навязанной страховки по кредиту (займу), а также возврата суммы страховой премии при досрочном возврате долга. В настоящее время, с учетом поправок в закон о потребкредитовании, в двухнедельный период охлаждения можно без финансового ущерба отказаться от полиса, если не наступил страховой случай. При этом банк после отказа от полиса вправе пересмотреть условия кредитования, установив процентную ставку, которая предусмотрена для других клиентов, которые кредитуются без страховок².

Также, регулятором зафиксированы и нарушения нормативных требований регулятора — выдача кредитных карт с лимитом с более высокой ПСК вместо POS-кредитов; факты реализации «добровольно-принудительных» дополнительных услуг к кредитованию, формально не влияющих на условия кредита, но влияющих на стоимость услуг несмотря на то, что законодательно запрещено обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением других товаров (работ, услуг).

Зачастую наблюдается отказ кредиторов от досрочного возврата заемщиками потребительских кредитов, хотя данное право заемщика сопровождается обязанностью принятия исполнения обязательств кредитором.

Кроме того, регулятором выявлены недобросовестные практики, связанные с начислением заемщику иных, не указанных в индивидуальных условиях договора платежей, что явно нарушает требования Федерального закона № 353-ФЗ³.

¹ *Противодействие* нарушениям и недобросовестным практикам: встреча регулятора с банками // Банк России. URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=12300> (дата обращения: 10.11.2021).

² *Отказ* от страхования при оформлении кредита. URL: http://consultant.ru/law/podborki/otkaz_ot_strahovaniya_pri_oformlenii_kredita (дата обращения: 10.11.2021).

³ *О потребительском* кредите (займе): федер. закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ.

Затрагивая вопросы защиты прав потребителей финансовый услуг, особенно малообеспеченных и социально незащищенных, интересно, что год назад Банк России опубликовал Концепцию ипотечного страхования¹, где было предусмотрено отнесение расходов по оплате страховки на банк-кредитор, что должно было «сыграть» на снижение ставки по кредиту примерно на 0,2–0,7 п.п. Первоначальный вариант документа вызвал разногласия и от банков, и от страховщиков, что в дальнейшем было подкреплено письмом Всероссийского союза страховщиков и Ассоциация банков России в адрес председателя Банка России с просьбой отказаться от последующей проработки реформы². В основаниях прозвучало, что действующая система ипотечного страхования по ипотеке успешна, а изменения влекут к компенсации банковских расходов за счет роста процентной ставки по кредиту, что противоречит замыслу Банка России в поисках путей снижения цены ипотеки и повышения прозрачности кредитной сделки. Сомнения в части косвенного перекладывания банками расходов по страховке на заемщика так и остались в силе, документ так и не вышел в стадию обязательного применения.

Важно отметить, что в текущем году Банком России подготовлен глоссарий терминов о недобросовестных практиках на финансовом рынке. Все они объединены понятием «мисселлинг», однако это лишь одна из пяти распространенных недобросовестных практик:

«– подмена продукта (*misselling*) — продажа одного финансового продукта под видом другого. Например, инвестиционных облигаций (доход по которым зависит от поведения базового актива) под видом вклада, только более выгодного;

– непрозрачное ценообразование (*mispricing*) — введение в заблуждение относительно размера комиссий или справедливой стоимости: от сложных тарифов, в которых скрыта переплата, до случаев, когда клиент платит за дешевую услугу по цене дорогой;

– связанная продажа (*tied selling*) — ее классическим проявлением стало навязывание страховки при выдаче кредита, хотя банк в любом случае должен предложить вариант на сопоставимых по сроку и сумме условиях без страхования;

¹ Концепция регулирования ипотечного страхования // Банк России. URL: https://cbr.ru/content/document/file/109697/concept_22072020.pdf (дата обращения: 10.11.2021).

² АБР и ВСС направили ЦБ обращение с критикой новой концепции ипотечного страхования // Коммерсантъ. 2020. 26 мая. URL: <https://kommersant.ru/doc/4356566> (дата обращения: 10.11.2021).

– недобросовестное информирование (misinforming) — например, обещание гарантированного дохода по продуктам, не являющимся вкладом;

– продажа неподходящих продуктов (unsuitable selling) — не учитываются знания, склонность к риску, возраст и другие особенности человека»¹.

В дальнейшем данный глоссарий будет пополняться. Аналогичные понятия и термины уже используются в работе центральных банков многих стран.

В 2020 г. Банк России рекомендовал финансовым организациям разработать стандарты реализации финансовых инструментов и услуг, отметив, что финансовые организации, предоставляя неполную и недостоверную информацию об услугах, включая страховые услуги, и связанных с ними рисках, вводят в заблуждение граждан². Причиной этому является материальное стимулирование сотрудников к увеличению количества продаж. Необходимо изменить систему мотивации менеджеров по продажам, снижать премии сотрудникам, работающих с клиентами, и топ-менеджерам, ответственным за рекламу и маркетинг, закладывая в мотивацию не только количество, но и способы достижения показателей.

Банк России отмечает, что «одним из приоритетов поведенческого надзора в ближайшее время будет повышение эффективности мер, направленных на противодействие подобным [недобросовестным] практикам»³. Регулятор продолжит развитие поведенческого регулирования и надзора как основных инструментов настройки бизнес-моделей участников рынка. Решение данного вопроса, безусловно, положительно скажется на стоимости и качестве предоставляемых потребителям финансовых услуг, что подтверждает их социальную направленность.

¹ Банком России подготовлен глоссарий понятий и терминов, характеризующих основные виды недобросовестных практик на финансовом рынке. URL: <http://consultant.ru/law/hotdocs/70446.html> (дата обращения: 10.11.2021).

² О рекомендациях по предотвращению недобросовестных практик при предложении и реализации финансовых инструментов и услуг: информационное письмо Банка России от 24 марта 2020 г. № ИН-01-59/27.

³ Противодействие нарушениям и недобросовестным практикам: встреча регулятора с банками // Банк России. URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=12300> (дата обращения: 10.11.2021).

Библиографический список

1. *Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807–860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации* / В.В. Байбак, О.М. Иванов, А.Г. Карапетов и др.; отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2019. 1282 с.

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

Н. Н. Пасмурцева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Нормативно-правовое регулирование и методики расчета показателей для мониторинга и оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в России

Выполнен обзор нормативных правовых документов, регламентирующих деятельность по анализу эффективности работы органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления. Изучены актуальные методики оценки эффективности деятельности органов власти различных уровней. Сформулированы проблемы оценки эффективности деятельности в государственном и муниципальном управлении.

Ключевые слова: оценка эффективности; органы государственной власти; местное самоуправление; нормативно-правовое обеспечение; методики и показатели.

Проблемы, связанные с оценкой эффективности различных сфер жизни общества имеют ключевое значение в современное время. Особое значение в XXI в. приобрели вопросы анализа эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, в связи с чем разрабатываются и актуализируются методики мониторинга и расчета показателей, характеризующих работу органов государственной власти и местного самоуправления в России в системе технологий обеспечения государственной гражданской и муниципальной службы. В настоящее время «повышение эффективности государственного управления является одним из наиболее важных условий обеспечения социально-экономического развития и повышения благосостояния общества» [2].

Актуальность проблемы оценки эффективности деятельности обусловлена необходимостью повышения уровня жизни населения; качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг; переходом к цифровой экономике; информационной

прозрачности и открытости государственного и муниципального управления.

Российской Федерацией (далее — РФ) накоплен уже достаточно большой опыт разработки и применения систем показателей для оценки эффективности деятельности, как органов государственной власти, так и органов местного самоуправления. Первым документом в России в области оценки эффективности деятельности региональных органов власти стал Указ Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ». Этим указом был утвержден перечень показателей оценки эффективности, включающий в себя 43 показателя развития региона, среди которых были: объем ВРП, объем инвестиций в основной капитал, уровень безработицы, доля расходов консолидированного бюджета региона на финансирование услуг социальной сферы, здравоохранения и т. д. Данным указом была также утверждена методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ.

В настоящее время в РФ для оценки эффективности деятельности органов государственной власти в РФ используются: методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по повышению уровня социально-экономического развития; методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по достижению высоких темпов наращивания экономического (налогового) потенциала территорий. Данные методики утверждены постановлением Правительства РФ от 19 апреля 2018 г. № 472¹.

Постановление включает в себя перечень из 24 показателей, значения которых субъекты РФ представляют в соответствующие федеральные органы исполнительной власти и организации, среди которых: Росстат, Минтруд РФ, Минфин РФ, ФНС России, ФСО России, Росприроднадзор, Росводресурсы, Минстрой и МФД РФ. Среди основных показателей, можно выделить такие показатели, как: показатель ожидаемой продолжительности жизни, оценка удовлетворенности населения услугами в сферах образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания, коэффициенты доступности жилья, коэффициенты рождаемости и миграционного прироста.

¹ *Об осуществлении мер по реализации государственной политики в сфере оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ: постановление Правительства РФ от 19 апреля 2018 г. № 472.*

Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по повышению уровня социально-экономического развития содержит четыре раздела, в первом из которых сформулированы общие положения методики, включая цель, предмет, оговаривается механизм внесения предложений по совершенствованию оценки эффективности. Во втором разделе размещен порядок представления информации о значении показателей, согласно которому все необходимые данные органы исполнительной власти субъектов РФ направляют в Министерство экономического развития РФ ежегодно в срок до 15 августа. Третий раздел Методики содержит формулы по оценке эффективности деятельности федеральных органов исполнительной власти субъектов РФ. Четвертый раздел посвящен Порядку оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти Республики Крым и г. Севастополя по повышению уровня социально-экономического развития.

Еще одним нормативным правовым документом, регламентирующим механизм оценки эффективности деятельности органов государственной власти является указ Президента РФ от 25 апреля 2019 г.¹, в соответствии с которым Правительством РФ утверждена Методика расчета показателей для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ и деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ². Данная методика включает в себя 28 показателей, среди которых: количество высокопроизводительных рабочих мест во внебюджетном секторе экономики; численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей; производительность труда; уровень реальной среднемесячной заработной платы; качество окружающей среды; уровень образования и т. д.

Расчет каждого показателя осуществляется по индивидуальной формуле, закрепленной в Методике. За расчетом каждого показателя закреплен ответственный федеральный орган исполнительной власти,

¹ *Об оценке* эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ и деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ: указ Президента РФ от 25 апреля 2019 г. № 193.

² *Об утверждении* методик расчета показателей для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов РФ и деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, а также о признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ: постановление Правительства РФ от 17 июля 2019 г. № 915.

который осуществляет определение показателя, как по субъектам РФ, так и в целом по РФ. Расчет показателей осуществляется ежегодно.

Источниками для расчета данных являются: различные формы федерального статистического наблюдения, выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах ФНС и Пенсионного фонда РФ, статистическая информация Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, данные Министерства строительства и ЖКХ РФ, сведения и данные государственных информационных систем, а также информация, полученная от субъектов РФ и т. д.

Не менее важным направлением совершенствования государственного управления является оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления. «Местное самоуправление занимает особое место в экономической системе, поскольку основные вопросы удовлетворения определенных потребностей населения решаются на местах» [1, с. 44].

Постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317¹ утвержден перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления и методика мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления муниципальных, городских округов и муниципальных районов.

Оценка эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления является одним из ключевых и важнейших направлений в системе государственного управления и ее совершенствования, нацеленное на создание условий для стимулирования субъектов РФ и муниципальных образований, достигших наилучших результатов в своей деятельности.

К основным проблемам оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, по мнению автора, относятся:

– отсутствие взаимодействия органов государственной власти с гражданами, общественными организациями при установлении показателей оценки эффективности и разработки соответствующих методик;

¹ *О мерах* по реализации Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»: постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317.

– отсутствие информации о значении показателей оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в СМИ, недоступность этой информации для населения;

– методики оценки эффективности практически не учитывают результаты реализации государственных и муниципальных программ и национальных проектов;

– методики содержат слишком большое количество показателей, которые не в полной мере отражают эффективность деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

В современных условиях необходимость эффективного управления государством выступает фактором роста его конкурентоспособности на международной арене, так и оказывает огромное влияние на социально-экономическое развитие страны.

Библиографический список

1. Волкова А. В. Управляемость государства и гражданская состоятельность // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2014. № 4–1. С. 44–47.

2. Фатхуллина И. М. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления // Известия Саратовского университета. Новая сер. Сер.: Экономика. Управление. Право. 2017. Т. 17, вып. 2. С. 177–184.

Д. М. Простова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Тенденции формирования условий долгосрочного развития социально ориентированных некоммерческих организаций Свердловской области

Обобщается информация по стратегическому планированию регионального социального развития и установлению его приоритетных направлений в контексте участия в этой деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций. Идентифицированы социальные приоритеты и социальные маркеры стратегии социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: планирование; приоритеты регионального управления; региональное развитие; социально ориентированные некоммерческие организации.

Вопросы развития страны и регионов с точки зрения социального и экономического аспектов в современных реалиях тесно связаны

с развитием третьего сектора экономики и, в частности, с развитием некоммерческих организаций, как активных субъектов взаимодействия государственного и частного секторов экономики.

Например, Н.И. Морозова в своих исследованиях подчеркивает, что на современном этапе развития общества наблюдается стойкая общемировая тенденция к переходу экономики к социальной ориентированности [2, с. 65].

Е.Л. Андреева также считает, что социальная политика государства — это один из системообразующих элементов экономической политики, позволяющий создать максимально эффективную среду для реализации основных долгосрочных целей приоритетных направлений национального развития [1, с. 72].

Не вызывает сомнения тот факт, что социальные приоритеты развития страны можно декомпозировать и транслировать на территориальный уровень, поскольку они характерны и для органов местного самоуправления.

На рис. 1 представлено авторское видение рыночной деятельности в контексте социальной региональной экономики.

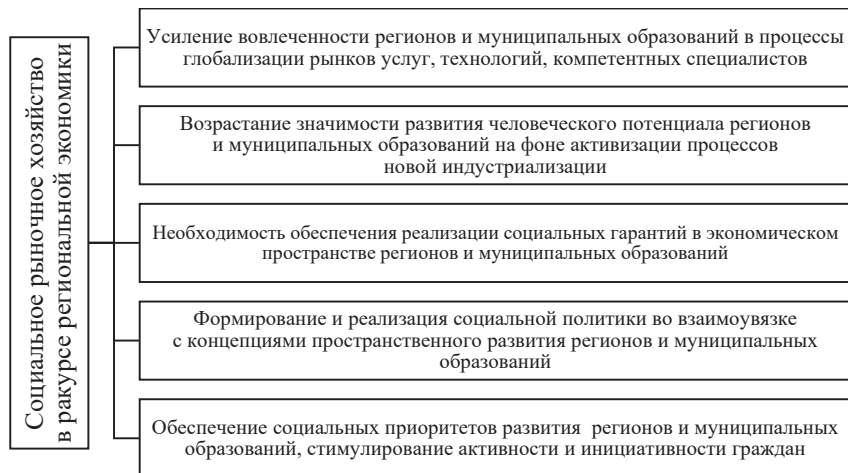


Рис. 1. Рыночная деятельность в контексте социальной региональной экономики

В контексте этого видения социально ориентированные некоммерческие организации выполняют в региональной экономике ряд важных функций, сопряженных с направлениями деятельности

органов регионального управления. Именно поэтому необходим анализ документального обеспечения государственной стратегии социального развития и наличия в программных документах направлений развития некоммерческих организаций. По мнению автора, социально ориентированные некоммерческие организации могут привлекаться государством для решения национальных социально-экономических задач по созданию комфортной региональной среды, развития рынка социальных услуг, и, таким образом, осуществления развития региона.

Общая схема формирования условий долгосрочного развития социально ориентированных некоммерческих организаций в регионах представлена рис. 2.

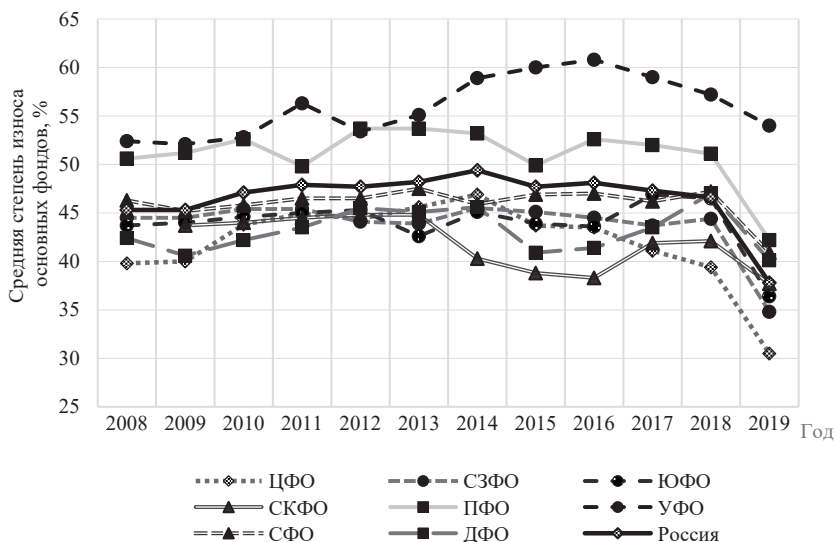


Рис. 2. Формирование условий долгосрочного развития социально ориентированных некоммерческих организаций

Социально ориентированные некоммерческие организации, таким образом, по мнению автора, будут играть значительную роль в решении вопросов, касающихся развития региональной добровольческой и благотворительной инициатив, а также реализации социально значимых региональных проектов.

Библиографический список

1. Андреева Е. Л., Захарова В. В., Ратнер А. В. Эволюция социального государства: теория и практика вопроса // Журнал экономической теории. 2014. № 3. С. 66–73.

2. Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации — ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.

С. Г. Пьянкова, М. А. Комбаров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экономика Уральского федерального округа: проблемы и пути их решения

Рассматривается Уральский федеральный округ, являющийся достаточно развитой территорией нашей страны. Отмечается, что в его экономике присутствуют определенные недостатки. В поиске приемлемых путей устранения этих недостатков и заключается основная цель настоящего исследования.

Ключевые слова: Уральский федеральный округ; основные фонды; средняя степень износа; инновационная активность; коэффициент корреляции.

Уральский федеральный округ — это одна из административно-территориальных единиц нашей страны, расположенная на границе Европейской и Азиатской ее частей. Образуют его 6 регионов — Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская области, Ханты-Мансийский (ХМАО — Югра) и Ямало-Ненецкий (ЯНАО) автономные округа, общей площадью в 1 818,5 тыс. км² (10,62 % от территории России). Совокупная численность населения округа по состоянию на 1 января 2021 г. составляла 12 333,2 тыс. чел. (8,43 % от численности населения России)¹.

Роль данного федерального округа в экономике нашей страны нельзя недооценивать поскольку каждый входящий в его состав регион занимает лидирующие позиции на российской экономической карте по тем или иным параметрам. Подробная информация о таких параметрах представлена в табл. 1.

¹ *Уральский федеральный округ (УФО) // Совет Федерации Федерального собрания РФ. URL: <http://council.gov.ru/services/reference/10487> (дата обращения: 01.11.2021).*

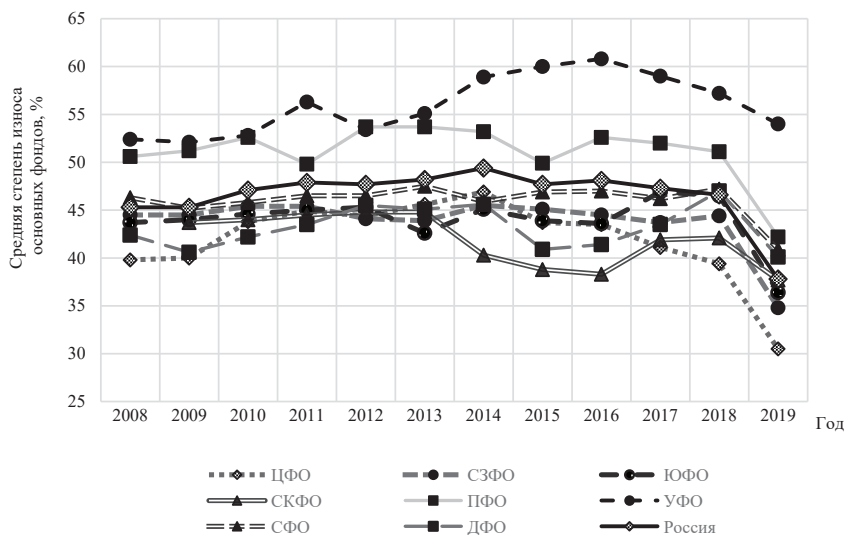
Преимущества регионов Уральского федерального округа

Регион	Преимущества
Курганская область	На территории региона (Кетовский район) расположено одно из крупнейших месторождений бентонитовых глин в стране («Зырянское»). Помимо этого, данный регион занимает третью строчку в рейтинге российских регионов по объему добычи урана
Свердловская область	Здесь находятся такие известные всему миру компании, как ПАО «Корпорация ВСМПО-Ависма», производящая 90 % российского титана, АО «Первоуральский новотрубный завод», обладающий статусом одного из крупнейших предприятий России и Европы по выпуску стальных труб, ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», являющаяся крупнейшим в стране производителем меди, ПАО «Уралхимпласт», известный как крупнейший российский производитель синтетических смол, а также одна из мощнейших тепловых электростанций страны — Рефтинская ГРЭС
Тюменская область	Располагает крупнейшими в стране запасами промышленных йодных вод (Тюменское месторождение), величина которых составляет 46,8 % от общероссийских запасов, а кроме того, этот регион известен как «термальный центр России», благодаря своим горячим источникам, которые регулярно притягивают туристов
Челябинская область	Данный регион не имеет в стране конкурентов по масштабам черной металлургии, поскольку здесь расположено крупнейшее отечественное металлургическое предприятие — ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», и по масштабам добычи и переработки каолина, графита, магнезита и талька. Также нельзя не отметить, что именно здесь находятся крупнейший в России производитель ферросплавов (АО «Челябинский электрометаллургический комбинат»), цинка (ПАО «Челябинский цинковый завод») и одно из ведущих предприятий по изготовлению ракетных комплексов стратегического назначения ВМФ РФ (АО «Златоустовский машиностроительный завод»)
ХМАО — Югра	Известен как основной нефтедобывающий регион России и один из крупнейших нефтедобывающих регионов мира, поскольку на его территории добывается около 50 % российского «черного золота». Также этот регион занимает первое место в стране по производству электроэнергии
ЯНАО	Здесь расположены крупнейшие в стране газовые месторождения — Уренгойское, Ямбургское, Бованенковское, Медвежье и др.

Упомянутые в табл. 1 факторы обуславливают ведущую роль Уральского федерального округа в формировании основных экономических показателей России. Так, по итогам 2019 г. этот округ произвел налоговых отчислений в федеральный бюджет на сумму

в 4 837,21 млрд р.¹, что составило 38,29 % от общего объема указанных доходов бюджета, опередив по данному параметру все остальные федеральные округа страны, а по вкладу в объем отечественного ВВП он, несмотря на статус самого маленького федерального округа по количеству субъектов, ежегодно занимает третье место, после Центрального и Приволжского федеральных округов, выпуская около 12 % всех производимых в стране благ.

Однако одновременно со всеми вышеперечисленными положительными фактами, Уральскому федеральному округу свойственны и два весомых недостатка. Первый из них заключается в том, что этот округ справедливо называть «избыточным лидером», поскольку по такому показателю, как средняя степень износа основных фондов (далее в тексте — $ОФ_{изн}$), он также существенно опережает остальные 7 федеральных округов. Наглядно данное «лидерство» представлено на рисунке.



Износ основных фондов по России в целом и по федеральным округам за 2008–2019 гг.²

¹ Не только нефть и газ. Как выглядит экономика УрФО на общероссийском фоне? // Федерал Пресс. 2020. 20 мая. URL: <https://fedpress.ru/article/2500160> (дата обращения: 01.11.2021).

² Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186?print=1> (дата обращения: 01.11.2021).

Как показывает рисунок, предприятия и организации Уральского федерального округа в течение всего рассмотренного отрезка времени эксплуатировали основные фонды, изношенные, в среднем, более, чем на 50 %, внося тем самым ощутимый вклад в общероссийский показатель $ОФ_{изн}$, который, согласно выводам О.В. Медведенко, лишь в 2019 г. опустился до отметки, близкой к пороговой [3, с. 150], за счет продемонстрированного всеми федеральными округами, за исключением анализируемого, резкого снижения данной величины. Ранжируя отдельные российские регионы по указанному параметру, легко заметить, что в 2008–2013 гг. первое место в этом рейтинге уверенно занимала Курганская область, в 2014 г. «чемпионом» стала присоединившаяся к России Республика Крым, которая в 2019 г. передала «пальму первенства» другому региону, входящему в состав Уральского федерального округа, — ХМАО — Югре.

Вторым проблемным местом исследуемого федерального округа служит недостаточно высокая инновационная активность большинства входящих в него регионов, что может представлять собой угрозу его экономической безопасности, а, следовательно, препятствие экономическому развитию [2, с. 10–11]. В качестве причины подобного положения дел, вероятно, выступает рассмотренное выше негативное обстоятельство, поскольку на изношенных основных фондах невозможно, согласно мнению Е.В. Шик и кандидата экономических наук, И.В. Шаровой, полноценно осуществлять инновационную деятельность [4, с. 96]. Для проверки этой гипотезы необходимо произвести расчет коэффициента корреляции между $ОФ_{изн}$ какого-либо российского региона и уровнем его инновационной активности, числовым измерителем которой служит определяемый сотрудниками Высшей школы экономики показатель, именуемый индексом инновационной деятельности (далее — IAI). Информация, которая будет использована при выполнении данной процедуры, представлена в табл. 2.

Таблица 2

Средняя степень износа основных фондов по регионам России и уровень инновационной активности этих регионов по итогам 2019 г.

Регион	$ОФ_{изн}$	IAI	Регион	$ОФ_{изн}$	IAI
Алтайский край	39,7	0,3996	Республика Бурятия	43,6	0,2379
Архангельская область	40,9	0,3897	Республика Коми	49,3	0,1154
Астраханская область	50,5	0,1793	Республика Крым	56,2	0,1655
Белгородская область	32,4	0,4186	Республика Марий Эл	43,5	0,2887

Регион	ОФ _{изн}	IAI	Регион	ОФ _{изн}	IAI
Владимирская область	38,2	0,3358	Республика Татарстан	33,5	0,5702
Волгоградская область	53,3	0,1751	Ростовская область	37,0	0,3045
Вологодская область	46,8	0,1662	Рязанская область	40,8	0,3771
Воронежская область	31,4	0,3742	Самарская область	45,3	0,2684
Иркутская область	42,3	0,2264	Санкт-Петербург	25,0	0,5125
Калужская область	33,9	0,3096	Саратовская область	48,1	0,2230
Кировская область	39,9	0,3013	Сахалинская область	52,2	0,1936
Костромская область	48,9	0,1464	Свердловская область	52,4	0,3767
Краснодарский край	26,5	0,4265	Смоленская область	51,2	0,2393
Красноярский край	46,8	0,3092	Тамбовская область	43,7	0,3161
Курганская область	56,3	0,1773	Тверская область	44,8	0,3101
Ленинградская область	38,8	0,3097	Тульская область	31,0	0,3540
Москва	27,7	0,4785	Тюменская область	41,3	0,3404
Московская область	24,0	0,4122	Удмуртская Республика	40,6	0,2920
Мурманская область	46,8	0,2691	Ульяновская область	43,7	0,2409
Ненецкий автономный округ	52,5	0,1599	Хабаровский край	32,5	0,3853
Омская область	39,4	0,2889	ХМАО — Югра	65,1	0,2052
Оренбургская область	47,4	0,2387	Челябинская область	41,7	0,3051
Пензенская область	32,8	0,4999	Чукотский автономный округ	50,7	0,1632
Пермский край	47,7	0,3340	ЯНАО	50,8	0,2059
Республика Башкортостан	43,2	0,2853	Ярославская область	45,5	0,3657

Примечание. Составлено по данным: *Федеральная служба государственной статистики*. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186?print=1> (дата обращения: 01.11.2021); *Рейтинг инновационной деятельности*. URL: <https://region.hse.ru/rankingia19> (дата обращения: 01.11.2021).

В табл. 2 представлена достаточно объемная выборка, включающая в себя 50 российских регионов, в том числе все регионы, образующие Уральский федеральный округ. Значение коэффициента корреляции между ОФ_{изн} и IAI этих регионов, рассчитанное с помощью программы MS Excel, составило –0,7844 пункта, что, согласно шкале Чеддока, полностью подтверждает данную гипотезу.

Таким образом, универсальным методом нивелирования обоих рассмотренных недостатков Уральского федерального округа выступают мероприятия, направленные на улучшение состояния основных фондов хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на его территории. При планировании этих мероприятий

необходимо принимать во внимание причины высокой изношенности данных активов. Таковой, прежде всего, является отсутствие у многих компаний возможности обновить указанные средства труда за счет собственных источников в сочетании со сложными условиями получения банковских кредитов. Устранить подобное обстоятельство должен Центральный банк РФ, приняв нормативно-правовой акт, который обяжет все коммерческие банки предоставлять предприятиям Уральского федерального округа кредиты на обновление основных фондов на длительный срок и по достаточно низкой ставке процента, не превышающий, например, 2 % годовых. Обоснованность данного действия заключается в том, что банковская система призвана повышать эффективность производства, отрицательное влияние на которую оказывают высокоизношенные основные фонды.

Помимо этого, приходится констатировать, что в нашей стране, а вероятно, и в Уральском федеральном округе, имеются хозяйствующие субъекты, которые отказываются от обновления основных фондов ввиду нежелания нести единовременные расходы, необходимые для решения такой задачи [1, с. 14]. В целях борьбы с подобными управленческими решениями следует внести определенные поправки в действующую редакцию Налогового кодекса, а именно:

- снизить ставку налога на прибыль до 15 %, 2 из которых будут зачисляться в федеральный бюджет, а 13 — в региональный, для организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Уральского федерального округа и характеризующихся степенью износа основных фондов, не превышающей 35 %;

- установить новый порядок исчисления налоговой базы по налогу на имущество организаций, в соответствии с которым указанная величина в отношении объектов основных средств, изношенных более, чем на 35 %, будет определяться, как 65 % их первоначальной стоимости.

Первая из этих модификаций станет стимулом для компаний Уральского федерального округа поддерживать приемлемое состояние основных фондов [3, с. 150], а вторая — лишит их одной из «выгод», извлекаемой в результате эксплуатации высокоизношенных объектов, которая заключается в том, что сумма налога на имущество, уплачиваемого в отношении таких объектов, оказывается относительно небольшой.

Библиографический список

1. *Вылегжанина Е. В., Росляков В. А.* Проблема высокой степени износа основных средств на обрабатывающих предприятиях в России // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 12-2. С. 13–16.
2. *Карсунцева О. В., Буркина Т. А.* Инновационная составляющая экономической безопасности региона // Инновации и инвестиции. 2020. № 5. С. 10–14.
3. *Медведев О. В.* Индикаторы экономической безопасности и их пороговые значения, определяющие возникновение угроз развития деструктивного предпринимательства в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 11-2 (69). С. 148–165.
4. *Шук Е. В., Шарова И. В.* Анализ инновационной активности России на основе международного сопоставления // Экономические исследования и разработки. 2019. № 6. С. 93–103.

Д. В. Резниченко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Специфика деятельности служб по связям с общественностью в органах государственной власти по освещению социально-экономического развития территории

Рассматривается деятельность служб по связям с общественностью органов государственной власти, в частности освещение процессов социально-экономического развития территории. Особое внимание в статье уделено специфическим целям и задачам таких служб, приведена типология информационных поводов, выявлена специфика работы органов государственной власти с общественным мнением.

Ключевые слова: органы государственной власти; социально-экономическое развитие территории; деятельность служб по связям с общественностью в органах государственной власти; задачи служб по связям с общественностью; информационный повод.

В настоящее время одной из основных функций служб по связям с общественностью в органах власти выступает информирование населения о деятельности государства по социально-экономическому развитию подведомственной территории. Данный процесс предполагает активную коммуникацию между органом государственной власти и населением региона с целью предоставления оперативной объективной информации о сути принимаемых решений и проведение общественной экспертизы подобных решений.

Служба по связям с общественностью — это специализированное подразделение органа государственной власти, выполняющее коммуникационно-информационную деятельность, целью которой является

установление каналов эффективного взаимодействия между органом власти и обществом. Основная цель PR-службы — это повышение уровня доверия населения к власти, в том числе работа по формированию общественного мнения. Она включает в себя тщательный сбор информации о социально-экономических процессах, их анализ, и составление плана работ информированию общественности.

В целом развитие связей с общественностью в российских органах власти уже имеет значительную историю, что привело к созданию множества подразделений и отделов по связям с общественностью. Тем не менее, неизменной остаются их основная задача — информирование общественности социальном и экономическом развитии территории, отчет о деятельности органа власти перед населением и формирование положительного имиджа государственного органа и его руководителя. В настоящее время не только представители коммерческого сектора, но и руководители органов власти, лидеры политических партий и кандидаты в депутаты различного уровня прекрасно осознают необходимость выстраивания и поддержания диалога с представителями целевых аудиторий. Практически во всех органах власти уже созданы и с разной степенью эффективности функционируют пресс-службы, которые также выполняют функции PR-подразделений по информированию общественности.

Таким образом, деятельность по связям с общественностью в органах государственной власти и органах местного самоуправления в настоящее время является неотъемлемым элементом управления общественным мнением. Основными целями связей с общественностью в государственных структурах является на обеспечение доступа населения к информации о деятельности органов власти, а также реализация государственной информационной политики (ГИП).

В качестве основных специфических задач служб по связям с общественностью в органах выступают следующие:

- сбор и анализ информации социально-политического характера, включая такие показатели как уровень социальной напряженности, степень удовлетворенности населения деятельностью представителей власти, оценка социального самочувствия и т. д.;
- мониторинг, анализ состояния и динамики общественного мнения, оценка уровня доверия действующей власти, выявление лидеров общественного мнения;
- анализ рейтингов государственных средств массовой информации;

– прогнозирование развития социально-экономической ситуации с учетом принятых и /или планируемых решений органов власти по вопросам жизнедеятельности населения на подведомственной территории;

– экспертиза информационных материалов, посвященных деятельности органа государственной власти и планируемых к массовому тиражированию;

– разработка методических рекомендаций по информационному сопровождению деятельности органа власти [2].

Основным инструментом привлечения внимания населения к деятельности органов государственной власти по социально-экономическому развитию территории является создание информационных поводов. По тематике события, которые могут служить информационными поводами, можно условно разделить на три категории.

Первая категория — события, непосредственно связанные с работой органа государственной власти, и возникающие независимо от усилий службы по связям с общественностью. Таким событием может являться принятие решения, затрагивающего интересы большинства жителей территории, например, транспортная реформа или строительство крупного инфраструктурного объекта.

Вторая категория — события, косвенно связанные с работой органа власти. Примером может являться публикация статистических материалов по развитию территории или сферы общественной жизни, которую должен регулировать орган государственной.

Третья категория — события, возникающие по инициативе службы по связям с общественностью. Это наиболее актуальная и креативная сфера информационных поводов, поскольку специалистов по связям с общественностью требуется «придумать» событие и привлечь к нему внимание общественности. Типовыми информационными поводами в деятельности органов государственной власти являются назначение нового руководителя на ключевую должность; презентация новой технологии или нового проекта по социально-экономическому развитию территории; проведение встреч должностных лиц населением и лидерами общественного мнения; посещение региона государственными служащими федерального уровня или лидерами политических партий и т. д.

Таким образом, информационный повод — это событие, дающее повод для представления журналистам и общественности информации,

которая будет использована для формирования положительного имиджа органа власти [1, с. 43].

Безусловно, деятельность отделов по связям с общественностью в органах власти направлена и на обеспечение желаемого поведения целевых групп общественности посредством влияния на общественное мнение. Под общественным мнением мы будем понимать мнение больших социальных групп или общества в целом по актуальным вопросам его жизнедеятельности.

Процесс формирования общественного мнения в общем виде содержит несколько этапов. Влияние на общественное мнение специалистами по связям с общественностью на первом этапе предполагает изучение мнения, поведения и установок целевой аудитории. Далее следует разработка программы действий по изменению или корректировке установок общественности. Следующий этап — это налаживание коммуникаций с общественностью, доведение до сведения населения позиции государственной власти по актуальному вопросу. Завершающим этапом можно считать изменение позиции целевой аудитории по актуальному вопросу или трансформацию имиджа органа власти, приобретение им дополнительных положительных характеристик.

При работе с общественным мнением также необходимо учитывать следующие его особенности.

1. Общественное мнение непостоянно, раз и навсегда сформировать его невозможно, с ним нужно работать постоянно и использовать все доступные формы и каналы коммуникации.

2. Общественное мнение связано с реалиями нашей жизни, только деятельность служб по связям с общественностью по формированию положительного имиджа недостаточно, необходимо вносить существенные позитивные изменения в жизнь граждан. В данном аспекте связи с общественностью отличаются от пропаганды, которая зачастую предполагает лишь создание иллюзии позитивной социально-экономической динамики в жизни общества.

3. Общественное мнение способно к быстрой негативной трансформации относительно деятельности органа государственной власти. Процесс восстановления имиджа требует большего времени и усилий.

В заключение необходимо подчеркнуть, что именно планомерные и двухсторонние коммуникации между государством и населением являются условием эффективного социально-экономического развития

территории и формирования позитивного имиджа государственной власти в целом.

Библиографический список

1. *Политические технологии. Работа над ошибками* / под ред. Е. Б. Малкина, Е. Б. Сучкова. М.: Русская панорама, 2016. 224 с.
2. *Связи с общественностью в органах власти: учебник и практикум для вузов* / под ред. В. А. Ачкасовой, И. А. Быкова. М.: Юрайт, 2021. 163 с.

А. П. Ремнева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Рекомендации по совершенствованию системы нормативно-правового регулирования валютного контроля Центральным банком Российской Федерации

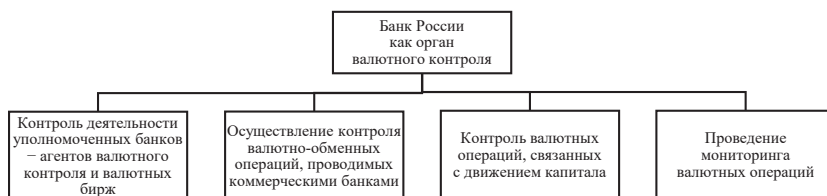
Отмечается, что субъектной составляющей валютного контроля является совокупность специальных институтов, органов, лиц, участвующих в процессе, в том числе Центральный банк РФ. Разработанные в рамках исследования рекомендации по улучшению нормативно-правовой деятельности направлены на совершенствование системы валютного контроля в банковской сфере. Это приведет к эффективному преодолению кризисных явлений в российской экономике и реализации тактических и стратегических интересов страны.

Ключевые слова: валютный контроль; Центральный банк РФ; нормативно-правовое регулирование; нормативные акты.

Для организации контроля за законным и эффективным функционированием его финансовой системы организуется государственный финансовый контроль. Согласно ст. 35 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)», валютный контроль является одним из инструментов и методов денежно-кредитной политики, представляющим законодательную форму осуществления валютной политики государства [4].

Субъектной составляющей валютного контроля является совокупность специальных институтов, органов, лиц, участвующих в процессе валютного контроля. Их можно разделить на две группы: контролирующие субъекты и лица, деятельность которых является объектом контроля [3]. Одним из субъектов, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность в валютной сфере, является Центральный банк РФ.

На рисунке перечислены функции Банка России, реализация которых определяет практическое наполнение политики валютного контроля, а также объем полномочий и масштаб ответственности, возлагаемые государством на Центральный банк РФ, как на контролируемый субъект в сфере экономических и валютных отношений.



Основные контролируемые функции Центрального банка РФ в сфере валютного контроля¹

В процессе изучения темы валютного контроля, реализуемого Центральным банком РФ, были рассмотрены основные особенности, и выявлены некоторые недостатки с сформировавшейся системе. Первой отличительной чертой является то, что Банк России обладает широким объемом полномочий в области валютного контроля, ограничиваясь не только контрольно-надзорными функциями, но и осуществляя полномочия организационно-правового, правоприменительного, и правоустанавливающего характера.

При проверке выдвинутого тезиса было обращено внимание на судебную практику и рассмотрена правовая позиция Верховного суда РФ, на примере судебных исков, рассматривающих законность нормативных актов Центрального банка РФ изданных в ходе реализации своих функций в сфере валютного контроля.

Одной из причин обращений в суд, стал процесс регистрации нормативных актов, принимаемых Банком России. Порядок регистрации упомянутых актов более сложный. А также занимает более длительное время, от регистрации в Министерстве юстиции РФ до вступления в силу.

Вопрос публикации нормативных актов является актуальным для всех тех, кто является участниками банковского процесса, так как согласно ст. 74 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ в случаях нарушения кредитной организацией федеральных законов,

¹ Составлено: по: [1].

а также издаваемых в соответствии с ними нормативных актов и предписаний Банка России, Центральный банк РФ (ЦБ РФ) имеет право требовать от кредитной организации устранения выявленных нарушений в определенный срок, а также существует право на взыскание материального штрафа. В приведенной статье нужно обратить внимание также на то, что описанная норма является мерой принуждения, что также говорит об активном участии ЦБ РФ в законотворческом процессе.

Следующей отличающейся особенностью издаваемых Центральным банком РФ актов в области валютного контроля является их характер. В отличие от других органов валютного контроля, обладающих полномочиями на издание исключительно актов индивидуального и ненормативного характера, акты Банка России могут носить как нормативный, так и ненормативный характер [1].

Для формирования понимания в поставленном вопросе, было изучено и выявлено, что принимаемые Центральным банком РФ акты в сфере валютного контроля и регулирования можно разделить на две группы. Первая группа объединяет в себе акты, принимаемые по итогу осуществления проводимых мероприятий (мониторингов, всех видов проверок и т. д.). Такие нормативные акты являются результатом контроля, и направлены, прежде всего, на устранение выявленных в процессе нарушений. Вторая группа включает в себя акты, определяющие основы деятельности других субъектов контроля и регулирования, такие акты имеют нормативный характер и относятся к актам регулирования [2].

На основании выделенных особенностей регулирования Центральным банком РФ валютной сферы были предложены следующие рекомендации по внедрению инноваций с целью усовершенствования устоявшейся системы.

Расширенный список организационно-правовых полномочий Банка России, а именно право на издание актов как индивидуально и ненормативного характера, так и нормативно-правовых актов, способствует к появлению споров о характере носимых взаимоотношений. Центральный банк России издает акты, обязательные для федеральных органов государственной власти, органов субъектов РФ, органов местного самоуправления, а также юридических и физических лиц. При этом Банк России сам является субъектом банковских отношений, так как выделен субъектом банковской системы. Таким образом, предлагается внести поправку в ст. 7 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ, позволяющую отличать правоотношения

гражданско-правового характера, в которых банк выступает как субъект, и правоотношения, в которых Центральный банк РФ является представителем контролирующей государственной структуры, а взаимоотношения носят публичный характер.

Следующая рекомендация основана на анализе судебной практики Верховного суда России, а именно принятых судебных актов при рассмотрении законности издаваемых Центральным банком РФ актов в сфере валютного контроля и регулирования. Существует большое количество обращений (было рассмотрено порядка 50 исков), что говорит о необходимости рассмотрения данного вопроса, с научной точки зрения. В данном направлении представляется перспективным издание Банком России дополнительных актов, носящих рекомендательный характер, в которых будет разъяснен смысл валютного законодательства, а также принимаемых положений в соответствии с ним. Реализация данного предложения позволит повысить уровень финансовой грамотности субъектов валютных правоотношений, а также повысить доступность банковских услуг в аспекте информационной безопасности.

Как уже было отмечено Банк России выполняет функцию по осуществлению контроля и надзора в банковской сфере, являясь независимым финансовым институтом. В целях совершенствования контрольно-надзорной деятельности предлагается усилить ответственность Центрального банка РФ за принимаемые решения и издаваемые акты, вводимые нормативы и принятые штрафные санкции, а также усилить контроль над содержательностью издаваемых методических рекомендаций. Введение перекрестной проверки на равне с Банком России позволит не только снизить объем полномочий, а вместе с ними и нагрузку на орган, но также сменит статус с Центрального банка РФ в качестве мегарегулятора. Предложение основано на необходимости снятия ответственности с Банка России за все аспекты валютного контроля в банковской сфере, а также реализация данной рекомендации позволит сделать процесс контрольно-надзорной деятельности в сфере валютного контроля более прозрачным для всех участников.

Проблема, заключающаяся в недостаточном распространении нормативно-правовых актов, издаваемых Центральным банком РФ, несет за собой множество негативных последствий, одним из которых является обращение в Верховный суд с жалобой на нарушения законодательства со стороны Центрального банка РФ при издании нормативных актов. Возникающая ситуация говорит о необходимости

повышения финансовой грамотности среди субъектов банковских правоотношений, осуществления доступности банковских услуг, а также повышения информационной безопасности всей финансовой системы в целом. В соответствии с данным положением, предлагается внести поправку в Порядок опубликования и вступления в силу ведомственных нормативных правовых актов, а именно установить, что нормативно-правовые акты Центрального банка РФ подлежат официальному опубликованию в «Российской газете». В результате внедрения этого изменения ожидается повышение уровня освещенности издаваемых Банком России актов, что приведет к снижению нарушений в банковской сфере.

Изучив контрольно-надзорную деятельность Центрального банка РФ не только в сфере валютного контроля, но и затрагивая банковскую сферу, можно прийти к выводу, что Банку России необходимо осуществить делегирование ряда своих полномочий, что станет предпосылкой к переходу к риск-ориентированному надзору, а именно приведет к раннему выявлению и ликвидации «слабых мест».

Библиографический список

1. *Абалкина А. А., Головин М. Ю.* Эволюция банковской системы России // Валютное регулирование. Валютный контроль. 2017. № 1. С. 33–36.
2. *Ваганова У. С.* Валютное регулирование в Российской Федерации // Современные тенденции развития юридической науки: сб. материалов III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Омск: Омский экон. ин-т, 2014. С. 14–18.
3. *Курдюмов А. В., Шеина Е. Г., Петрова О. В.* Внутренний государственный финансовый контроль на основе риск-ориентированного подхода. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2021. 198 с.
4. *Яковлев А. Л.* Валютное регулирование и валютный контроль: учебник. СПб.: Альфа, 2015. 375 с.

Использование информационных технологий в муниципальном образовании

Рассматриваются примеры взаимодействия администрации и бизнеса в области внедрения решений Big Data на уровне муниципального образования. Выявлена необходимость и возможности применения современных информационных технологий в управлении городской инфраструктурой. Приведены примеры цифровизации городов России, показаны преимущества в этой сфере в муниципальном образовании город Пермь.

Ключевые слова: цифровизация; информационные технологии; городское имущество; управление.

Сфера информационных технологий — это отрасль инновационной экономики, основанной на постоянном технологическом совершенствовании и экспорте высокотехнологической продукции [9].

Вплоть до последнего времени, в нашей стране, развитие малого инновационного предпринимательства в российской экономике находилось в неблагоприятных условиях в течение многих лет, когда основное внимание государство уделяло добывающим отраслям [3]. Принято считать, что с экономической точки зрения в нашей стране реализуется рыночная система хозяйствования рынка, а следовательно, все большую значимость для сферы услуг приобретает инновационное развитие экономики [6].

Производителям современных технологий необходимо непрерывно держать руку на пульсе и следить за новейшими разработками в своем и смежных сегментах [1] и этим компаниям необходимо самим формировать рынок спроса, путем рекламирования своей продукции, участия на конференциях и выставках [11]. Преобладание малого и среднего частного бизнеса создает благоприятные условия для внедрения новых эффективных цифровых технологий, которые способствуют развитию как экономики регионов в общем, так и муниципального образования, в частности. А задача государства сводится к ликвидации барьеров и созданию условий для роста и развития [2].

Цифровизация городов России сталкивается с проблемой внедрения на их территории локальных цифровых сервисов (доставки еды, такси, доставки товаров, информационного сопровождения городских активностей). Цифровизация является условием обеспечения

социального благополучия, реализации новых стартапов, разработки и внедрения новых технологий и инноваций [4].

Появление высокоэффективных поисковых систем, позволяющих пользователям искать нужную им информацию, появилось благодаря развитию социальных сетей и развитию технического прогресса [5; 13; 14]. Сегодня происходит поиск в оптимальном сочетании рыночных и государственных механизмов управления.

К положительному моменту относится выпуск российского видеосервера (Domination Высота), разработанного Пермской компанией «Випакс» на базе процессора «Эльбрус», который может обеспечить прием, хранение и воспроизведение видео- и аудиосигнала. Видеосервер обеспечивает высокий уровень защищенности данных и может использоваться местными органами власти при соответствующих процессах по управлению муниципальной собственностью.

Качественное развитие сетевого окружения имеет жесткую региональную дифференциацию, связанную с распространением практик включенности структурно дифференцированного сетевого сообщества в процесс выработки публичных решений [7; 12].

К основным признакам новой модели управления относятся:

- передача администрацией все большего объема публичных полномочий;
- передача решения все большего числа вопросов на откуп рынку;
- расширение и усложнение корреляции и взаимодействия публичного управления, самоуправления, корреляции и взаимодействия публичного порядка и автономного внеправового нормативного порядка;
- публичное управление становится объектом все более интенсивного и перманентного контроля со стороны общества [8; 15].

Также, разработка информационных систем по модели государственно-частного партнерства (ГЧП) или посредством концессионного соглашения даст начало появлению большого количества нового частного цифрового бизнеса и развитию уже существующего, посредством их подключения к широкой государственной инфраструктуре [10; 16].

Например, используемый проект «Управляем вместе»¹, благодаря которому жители города Перми могут сообщить в электронном виде о всех недостатках в управлении муниципальной собственностью,

¹ О проекте «Управляем вместе». URL: <https://vmeste.permkrai.ru/about> (дата обращения: 01.11.2021).

и что не мало важно, также, в электронном виде получить ответ: кто и когда займется устранением замечаний. Проект «Управляем вместе» состоит из нескольких блоков: «Приоритетные мероприятия программы развития» (городские жители выбирают и голосуют за очередность благоустройства города); «Открытые данные» (данные от органов местного самоуправления); «Сообщайте о проблемах».

Также, повышение качества управления мобильностью граждан и эффективность грузовых перевозок в нашей стране потребуют затрат в размере 4,54 млрд р. Из этой суммы бюджеты выделяют 2,95 млрд р., федеральный бюджет — 1,59 млрд р. Расходы на «Умные города»¹ (4,5 млрд р. из федерального бюджета) — за несколько лет будет направлено на создание организационной, методической основы и финансирования реализации проектов цифровизации городского хозяйства «Умный город» в субъектах федерации. Из этой суммы 1,87 млрд р. будут направлены на обеспечение федеральным центром компетенций организационной и методологической поддержки и финансирования реализации проектов «Бережливый умный регион/город» в субъектах России и муниципальных образований городского типа.

Развитие, или по-другому внедрение цифровых технологий, на уровне региона скорее всего будет зависеть не от того, как хорошо работает Министерство информационных технологий или заместитель губернатора, курирующего данное направление, а наличие нормативно-правовой базы, выделение под ее выполнение полного объема финансирования и в первую очередь из федерального бюджета, а за тем уже из бюджета региона и бюджетов муниципальных образований.

В статье авторами были рассмотрены процессы, проходящие в муниципальном образовании в сфере информационных технологий с практикой внедрения Big Data. Стоит отметить, что анализ показал о готовности городского населения меняться и самим принимать участие в управлении городским имуществом. Непрерывный мониторинг данных (Big Data), развитие IT-сектора позволит на муниципальном уровне: улучшить процесс управления муниципальной собственностью (в сфере жилищно-коммунального хозяйства это внедрение технологий «умного видеонаблюдения»); упростить предоставление муниципальных услуг и т. д.

¹ О проекте «Умный город». URL: <https://russiiasmartcity.ru/about> (дата обращения: 01.11.2021).

Библиографический список

1. *Бабанова Ю.В., Лясковская Е.А., Гончарова М.В.* Исследование закономерностей развития инновационного продукта // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. 2019. Т. 13, № 1. С. 102–109.
2. *Боркова А.А.* Анализ цифровой экономики Российской Федерации в 2018–2020 гг. // Молодой ученый. 2020. № 20 (310). С. 405–406.
3. *Дубровский В.Ж., Кирюхина И.В.* Развитие инновационного предпринимательства в регионе в контексте общемировых тенденций // Известия УрГЭУ. 2016. № 4 (66). С. 52–65.
4. *Головченко В.И.* Региональный аспект решения проблем цифровой экономики в современной России // Базис. 2019. № 1 (5). С. 64–68.
5. *Капустина Л.М., Лазуков М.В.* Трансформация маркетингового управления в цифровую эпоху // Менеджмент и предпринимательство в парадигме устойчивого развития: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2019. С. 70–73.
6. *Логинов М.П., Усова Н.В.* Особенности управления инновациями в сфере услуг // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. 2019. № 3 (425). С. 120–131.
7. *Мирошниченко И.В., Рябченко Н.А.* Экосистема сетевого публичного управления: оценка готовности сетевого окружения к инновационным практикам (на примере субъектов РФ) // Человек. Сообщество. Управление. 2017. Т. 18, № 4. С. 6–21.
8. *Понкин И.* О понятии и концепте «хорошего управления» («GOODGOVERNANCE») // Государственная служба. 2013. № 4 (84). С. 39–42.
9. *Темнов Э.С.* Применение методик разработки транспортных стратегий (на примере городского пассажирского транспорта) // Вестник СибАДИ. 2018. Т. 15, № 6. С. 886–897.
10. *Cavalcante S., Kesting P., Ulhoi J.* Business model dynamics and innovation: Reestablishing the missing linkages // Management Decision. 2011. № 49 (8). P. 1327–1342.
11. *Levit T.* Marketing myopia // Journal of Library Administration. 1984. Vol. 4, no. 4. P. 59–80.
12. *Mutzel S.* Networks as Culturally Constituted Processes: A Comparison of Relational Sociology and Actor-Network Theory // Current Sociology. 2009. № 57 (3). P. 871–887.
13. *Santanu K.D., Gouri S.L.* Traditional marketing vs digital marketing: An analysis // International Journal of Commerce and Management Research. 2016. Vol. 2, issue 8. P. 5–11.
14. *Saura J., Palos-Sanchez P., Suarez L.* Understand the Digital Marketing Environment with KPIs and Web Analytics // Future Internet. 2017. Vol. 9, issue 76. P. 1–13.
15. *Hughes O.E.* Public Management and Administration: An Introduction. New York: Palgrave Macmillan, 2003. 303 p.
16. *Hajiheydari N., Zarei B.* Developing and manipulating business models applying system dynamics approach // Journal of Modeling in Management. 2012. Vol. 8, no. 2. P. 155–170.

Формирование инвестиционного климата в аграрной сфере экономики в условиях цифровизации сельского хозяйства России

Рассматривается формирование инвестиционного климата в аграрной сфере экономики в условиях цифровизации сельского хозяйства России, что во многом определяется трансформациями экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов и социально-психологических практик населения. Отмечается, что основой изменений является внедрение цифровых технологий, существенно повлиявшее на механизм формирования доверия. Важным фактором влияния цифровизации сельского хозяйства на инвестиционный климат выступает сокращение издержек производственного, общехозяйственного и транзакционного характера. Автор приходит к выводу, что традиционные источники инвестиций в условиях цифровизации имеют принципиально иной механизм формирования, функционирующий на принципах объективности, открытости, оперативности и др.

Ключевые слова: аграрная сфера; инвестиции; цифровизация; экономическое взаимодействие.

Формирование инвестиционного климата, как механизма обеспечения развития производства и территории, во многом зависит от социально-психологических факторов, имеющих выражение в экономических практиках взаимодействия.

Цифровая трансформация всех сфер жизнедеятельности человека, перманентно реализующаяся сначала в производственной сфере, а затем в быту с 1960-х гг., обусловила культурологический сдвиг, изменив не только производственные процессы, бизнес-модели, но и культуру экономических отношений [1].

Несмотря на то, что на сегодняшний день концептуальная структура экономических отношений практически остается прежней, содержание и практика их реализации существенно изменились.

Ключевым элементом формирования инвестиционного климата является доверие. Особенно это проявляется в аграрной сфере, традиционно имеющей более консервативный характер реализации взаимодействия. В условиях цифровизации, в том числе в аграрной сфере, на основе множества цифровых инструментов (мобильных приложений, сбытовых платформ, сетевых сервисов, информационных государственных реестров и т. д.) доверие формируется за счет объективного наступления событий и их фиксации, например, заключение

договора посредством электронной подписи в единой информационной системе в сфере закупок [3; 6].

Инвестору важно минимизировать риски, и сформировать понимание о доходности своих вложений. В этой связи важное значение имеет репутация. Лауреат Нобелевской премии по экономике Жан Тироль, автор теории коллективных репутаций, показал важность репутации не только компании, но и ее сотрудников¹. Цифровизация сегодня влияет на инвестиционный климат именно формированием «цифровой» личности, «цифровой» репутации. В аграрной сфере репутация имеет значимый вес при принятии решений о сотрудничестве, о реализации инвестиционных проектов.

Рассматривая цифровизацию сельского хозяйства и агропромышленного комплекса (АПК) в целом через источники инвестиций следует отметить применение криптовалют, как инвестиционного инструментария [2; 4; 5].

Криптовалюта позволяет формировать локальный уровень сельской экономики, решая проблемы финансирования текущих производственных затрат и сбыта. В российской практике наиболее известным примером является опыт К(Ф)Х «Колионово» (Московская область), в рамках которого эмитирован токен «колион». Посредством колионов были собраны инвестиционные ресурсы для проведения сельскохозяйственных работ, расширения сельскохозяйственного производства. Так же хозяйством создана дополнительная система социального и пенсионного обеспечения работников, включающая выплаты криптовалютой, в дополнение к выплатам фиатными деньгами. Интересен опыт данного хозяйства по сбыту продукции на основе выпуска крипто-фьючерсов, крипто-векселей и других инвестиционных инструментов.

В зарубежной практике интересным решением привлечения инвестиций является опыт фермеров Франции. Объединяясь по локальному признаку, производители сельскохозяйственной продукции, в основном виноделы, формируют систему, включающую помимо них и потребителей, в том числе кафе и рестораны, пункты розничной торговли, в рамках которой расчеты производятся на основе специально эмитированного токена. Курс токена привязан к фиатным валютам (евро, доллар). Обмен криптовалюты происходит после завершения производственного сельскохозяйственного цикла, что позволяет

¹ Нобелевскую премию по экономике получил Жан Тироль // РБК. 2014. 13 окт. URL: <https://rbc.ru/economics/13/10/2014/543bb303cbb20f2e9f167cба> (дата обращения: 01.11.2021).

получать производителям сельскохозяйственной продукции дешевые и относительно длинные деньги. В этом аспекте следует отметить, что цифровые инструменты на локальном уровне сельской экономики выступают инструментом преодоления бедности, так как около 20 % фермеров Франции находятся на грани состояния бедности.

Инвестиционный климат в аграрной сфере экономики имеет специфику, определяемую не только наличием уникальных условий и факторов его формирования, но и особенностями действия общеэкономических, институциональных его элементов.

Ключевыми институциональными элементами формирования инвестиционного климата являются: механизмы расчетов, инвестиционное кредитование, страхование, механизмы сбыта, способы взаимодействия с государством и контрагентами и т. д.

Механизмы расчетов, основанные на применении цифровых технологий, позволяют существенно сократить их стоимость, в том числе за счет снижения комиссии. Стоимость услуг традиционных субъектов банковской системы достаточно высока для стимулирования развития альтернативных систем расчета, работающих в основном с использованием блокчейна. Регуляторы макроэкономических процессов России, Китая, стран ЕС и т. д. активно создают национальные криптовалюты и цифровую инфраструктуру экономического взаимодействия экономических субъектов, а кредитные организации перестраивают свою работу формируя сервисы удаленного взаимодействия. Удаленное взаимодействие особо актуально для аграрной сферы России ввиду ее пространственных особенностей. В этом аспекте цифровизация сельскохозяйственного производства и реализация государственных программ по обеспечению малых сельских населенных пунктом доступом в сеть Интернет позволит обеспечить высокий уровень реализации возможностей удаленного взаимодействия малых и средних субъектов хозяйствования АПК и сельских территорий.

Инвестиционное кредитование, реализуемое в условиях цифровизации, удаленно имеет также возможности объективной проверки заемщика, например, проверки площади обрабатываемой пашни, и контроля реализации инвестиционного проекта.

Способ взаимодействия с государством сегодня активно внедряется на основе развития государственных информационных систем и реестров, функций личных кабинетов на сайтах органов власти, систем «одного окна» для получателей государственной поддержки и т. д. Взаимодействие с контрагентами и потребителями осуществляется

посредством маркетплейсов и профильных порталов, сайтов. Существует возможность проверки субъектов взаимодействия в открытых официальных источниках информации, в том числе оценить финансовое состояние и репутацию.

Следует отметить, что активная цифровизация сельского хозяйства и АПК в России началась после глобальных внешнеэкономических изменений в 2014 г., повлекших введение взаимных санкций и продовольственного эмбарго. Такой политический сдвиг вызвал шоковую реакцию инвесторов и перераспределение инвестиционных ресурсов между отраслями экономики. Рассмотрение сельского хозяйства как более надежной отрасли для сохранения и увеличения капитала в условиях глобальной нестабильности позволили реализовать проекты по модернизации производственных и перерабатывающих мощностей в сельском хозяйстве, что дало эффект по увеличению объема инвестиций (см. таблицу).

Объем инвестиций в сельском хозяйстве России за период с 2014 по 2020 г.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем инвестиций в сельское хозяйство, млрд р.	524,3	518,8	623,4	705,5	781,5	844,2	855,9

Примечание. Составлено по данным Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13226> (дата обращения: 01.11.2021).

Объем инвестиций в сельское хозяйство России с 2015 по 2020 г. существенно увеличился и сдерживается сегодня в основном по причинам ограниченности возможностей экспорта отечественной аграрной продукции, например, продукции птицеводческих предприятий, и реализацией схем импорта аграрной продукции стран, в отношении которых введено продовольственное эмбарго, через третьи страны.

В качестве заключения, можно отметить, что формирование инвестиционного климата аграрной сферы в условиях цифровизации сельского хозяйства не является завершенным процессом.

На ближайшие годы государством, в том числе в рамках международных организаций, запланирован ввод в эксплуатацию ряда информационно-сбытовых платформ, функционирующих на основе технологии блокчейн, существенно расширяющих возможности формирования обобщенного доверия и механизмы реализации экономического взаимодействия. Функционирование таких платформ существенно повысит инвестиционный потенциал российского АПК.

Библиографический список

1. *Аверьянова Д.А.* Этапы развития цифровой экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 3-1. С. 10–13.
2. *Агаджанян Е.А.* Криптовалюта и ее влияние на мировую экономику // Молодые экономисты — будущему России: сб. науч. тр. по материалам IX Междунар. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых. Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2017. Ч. 1. С. 13–19.
3. *Огнивцев С.Б.* Цифровизация экономики и экономика цифровизации АПК // Международный сельскохозяйственный журнал. 2019. № 2. С. 77–80.
4. *Klerkx L., Jakku E., Labarthe P.* Review of social science on digital agriculture, smart farming and agriculture 4.0: New contributions and a future research agenda // NJAS-Wageningen journal of life sciences. 2019. Vol. 90–91, no. 100315. DOI: 10.1016/j.njas.2019.100315.
5. *Rijswijk K., Klerkx L., Turner J.A.* Digitalisation in the New Zealand Agricultural Knowledge and Innovation System: Initial understandings and emerging organisational responses to digital agriculture // NJAS-Wageningen journal of life sciences. 2019. Vol. 90–91, no. 100313. DOI 10.1016/j.njas.2019.100313.
6. *System of State Support for Agricultural Producers in Conditions of Digital Agriculture. Russian and Foreign Experience of Agriculture Digitalization / A. E. Shamin, O. A. Frolova, I. A. Ganieva et al.* // 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Seville, 2020. P. 15945–15959.

Н. С. Смирнягин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированная модель управления жилищным фондом: государственные подходы к формированию

Статья посвящена анализу социально ориентированной трансформации модели управления жилищно-коммунальным хозяйством. Приоритет социальных аспектов управления данной сферой обусловлен ее экономическими характеристиками. В исследовании установлена зависимость эффективности отрасли от включенности всех ее участников в процессы управления. Отмечается, что в условиях рыночных преобразований, не учитывающих значение социальных аспектов, снижается чувство социальной защищенности и развивается социально-экономическое неравенство граждан.

Ключевые слова: социально ориентированное управление; жилищно-коммунальное хозяйство; сфера жилищно-коммунальных услуг; потребитель; общество.

Пандемийный этап развития российского общества обусловил снижение эффективности функционирования большинства отраслей экономики с одновременным обострением конкуренции организаций за человеческие, финансовые, государственные и другие ресурсы,

что актуализировало социальную проблематику в условиях снижения платежеспособного спроса населения и необходимости учета социальных последствий принимаемых решений.

В контексте данного исследования, уточним теоретические подходы интерпретации социально ориентированного управления:

- принятие решений осуществляется с учетом современных характеристик общества и социальных тенденций его развития;
- управленческие решения принимаются с позиции социальной ответственности всех стейкхолдеров общественных отношений;
- процесс управления сопровождается участием в нем всех стейкхолдеров, включая население (гражданское общество).

Таким образом, управление с позиции указанных принципов приобретает большую социальную ответственность и увеличивает удельный вес социальной ориентированности.

Согласимся с авторами, отмечающими, что социальная ответственность выполняет регулирующую функцию [2], являясь своеобразным механизмом координации деятельности людей в общих интересах.

Социальный контекст функционирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) предопределен следующими системными характеристиками (рис. 1).

Поскольку в данной работе речь идет о необходимости обеспечения социально ориентированного управления сферой ЖКХ, представляется, что ключевым фактором, способным повлиять на повышение степени «социализации» данной сферы является участие всех стейкхолдеров в ее управлении.

Важной, в контексте данного исследования, является существовавшая и существующая по сей день идея подключить к управлению анализируемым сектором население. Систематические попытки вовлечения институтов гражданского общества в производство жилищно-коммунальных услуг в подавляющем большинстве случаев заканчивались безуспешно. Однако мысль о возможности повышения эффективности отрасли посредством общественного участия представляется продуктивной.

При этом государство систематически возвращается к этой идее, посредством принятия нормативных правовых актов и стратегических документов, содержащих отдельные направления вовлечения населения в процессы управления жилищным хозяйством.

В частности, интересными представляются управленческие модели, сформировавшиеся в дореволюционный период к 1917 г. Управление осуществлялось в рамках двух алгоритмов: 1) в наиболее развитых

территориях (менее 50 %) — городское общественное самоуправление; 2) в малых поселениях со слабой коммунальной инфраструктурой и в целом экономикой — МВД [1].

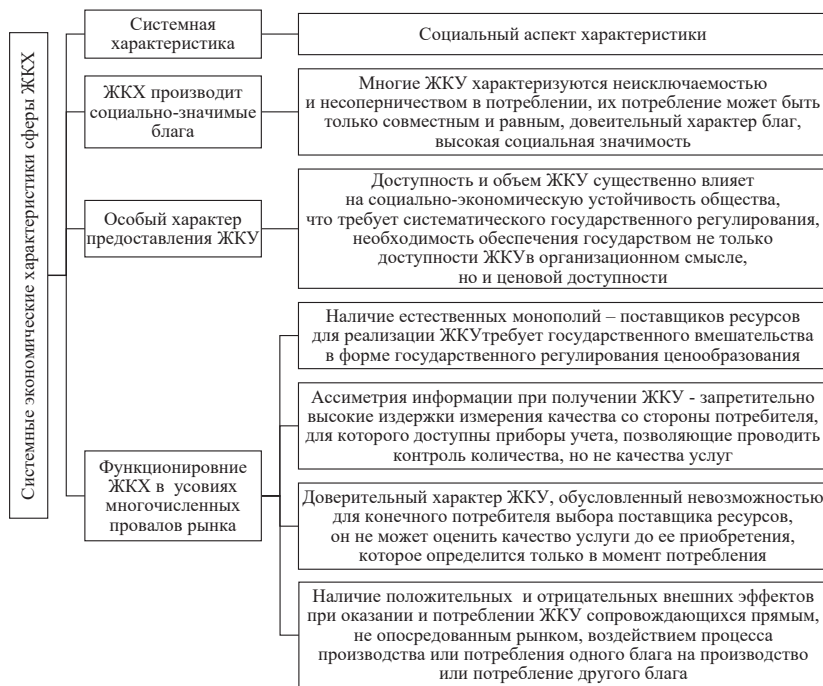


Рис. 1. Системные экономические характеристики сферы ЖКХ, предопределяющие ее социальную значимость

В период советской власти в условиях централизации управления, ЖКХ подчинили местным властям с сохранением централизованного руководства и контроля. В данный период участие общества в управлении анализируемой сферой сохранилось в виде общих собраний жильцов для обсуждения вопросов домоуправления. Такая модель сохранялась вплоть до 50–60-х гг. прошлого столетия. Середине XX в. характерно усиление интереса населения к коммунальной сфере при сохранении незначительных возможностей влияния на нее.

К восьмидесятым годам стала очевидной несостоятельность концентрации всех механизмов управления в руках власти местной и государственной, в связи с чем началось формирование новой модели управления ЖКХ. Принципиальной характеристикой новой модели

стало самофинансирование предприятий данной сферы, полная хозяйственная самостоятельность в условиях перехода национальной экономики на рыночные рельсы. В этот период произошла самоидентификация управляющих коммунальными услугами организаций. Большая часть описываемого периода прошла в условиях необходимости обеспечения хотя бы минимальной рентабельности деятельности в данной сфере. При этом, данный период характеризуется интенсивной сменой моделей управления с целью обеспечения эффективности системы.

Новейший период развития управленческой модели ЖКХ можно датировать началом второго десятилетия нынешнего века. Концептуальные рамки развития ЖКХ заданы Стратегией развития жилищно-коммунального хозяйства в РФ на период до 2020 г., которая в ряду ключевых направлений зафиксировала: «формирование активных и ответственных собственников помещений в многоквартирных домах, обладающих всеми правами на принятие решений относительно своего дома и реальными возможностями реализации этих прав, а также определенным уровнем ответственности за принимаемые решения»¹. При этом данный документ также направлен на «...совершенствование системы отношений между собственниками помещений в многоквартирных домах, управляющими организациями и ресурсоснабжающими организациями»². Впервые на государственном уровне зафиксирован приоритет социального над экономическим: необходимость обеспечения баланса интересов различных участников сферы ЖКХ, а также важность предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) в целях комфортного проживания граждан³.

В свою очередь, разработанный, но не принятый проект Стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства РФ на период до 2035 г. сохраняя преемственность указанных приоритетов в качестве ключевых задач закрепляет: «создание условий для повышения активности и ответственности собственников помещений в многоквартирных домах, повышения их роли как коллективного заказчика профессиональных услуг и работ на рынке»⁴.

¹ *Стратегия* развития жилищно-коммунального хозяйства в РФ на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 26 января 2016 г. № 80-р.

² *Там же.*

³ *Там же.*

⁴ *Стратегия* развития жилищно-коммунального хозяйства РФ на период до 2035 г.: проект. URL: <https://gkhrazvitie.ru/media/174784/proekt-strategii-razvitiya-zhkh> (дата обращения: 01.11.2021).

В настоящее время ключевым документом, устанавливающим стратегические цели развития ЖКХ, является национальный проект «Жилье и городская среда». В данном проекте предусмотрено пять ключевых целей его реализации, все цели направлены в первую очередь на достижение социальной эффективности. При этом 18 показателей из 23 непосредственно направлены на реализацию интересов населения.

Отдельно стоит отметить, что четвертая цель «Создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, увеличение доли граждан, принимающих участие в решении вопросов развития городской среды»¹ посвящена формированию эффективного участия граждан в управлении коммунальной сферой.

Анализ существующих сегодня моделей управления жилищным фондом с точки зрения роли в нем потребителя ЖКУ позволяет выделить три варианта (рис. 2).



Рис. 2. Модели организации управления жилищным фондом в зависимости от роли потребителя жилищно-коммунальных услуг, ед.²

Дополнительно стоит отметить, что указанные на рис. 2 модели урегулированы Жилищным кодексом РФ.

Анализ данных, представленных на рисунке, позволяет говорить о неготовности потребителя к активному участию в процессах

¹ Жилье и городская среда: национальный проект. URL: <https://strategy24.ru/rf/citybuilding-and-jkh/projects/natsiona-nyu-proyekt-zhil-ye-i-gorodskaya-sreda> (дата обращения: 01.11.2021).

² Составлено с использованием данных: Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства. URL: <https://dom.gosuslugi.ru/#!/wdgt-mkd-control-method> (дата обращения: 01.11.2021).

управления коммунальной сферой. Всего 23,15 %¹ потребителей управляют анализируемой сферой непосредственно.

В то же время, подчеркнем, что включение всех стейкхолдеров, в том числе и населения в управление ЖКХ обусловлено не только регулирующим воздействием государства в рамках стратегического планирования и правового регулирования, но и обеспечивает ряд преимуществ управляющим компаниям от получения обратной связи и экспертного мнения до обеспечения лояльности, и координации управленческих решений с целью повышения их реализуемости.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сформулировать ряд важных наблюдений:

- ретроспективно, с момента выделения в самостоятельную сферу экономики, в управлении ЖКХ с той или иной мерой интенсивности участвовало население;

- чем развитее экономика и коммунальное хозяйство, тем больше вероятность включенности населения в управленческие процессы в сфере ЖКХ;

- апробация в разное время отличных моделей управления сферой ЖКХ однозначно показывает зависимость ее эффективности от вовлеченности всех стейкхолдеров в процессы управления;

- в условиях рыночной экономики смена моделей управления показала очевидную неспособность рынка выявить действительные предпочтения как индивидов, так и общества, что требует дополнительных исследований способов определения интересов стейкхолдеров сферы ЖКУ и особенно общественных предпочтений.

Библиографический список

1. *Ганченко Д.Н.* Совершенствование управления в сфере жилищно-коммунальных услуг на основе сетевого подхода: дис. ... канд. экон. наук. Симферополь, 2018. 227 с.

2. *Кузнецов Н.В.* Зарубежный инновационный опыт эффективного управления объектами жилищно-коммунального хозяйства // Эффективность сферы товарного обращения и труда: сб. науч. ст. П Писаренковских чтений, посв. 90-летию со дня рождения Н.П. Писаренко. Гомель: БТЭУ, 2016. С. 71–74.

¹ *Государственная* информационная система жилищно-коммунального хозяйства. URL: <https://dom.gosuslugi.ru/#!/wdgt-mkd-control-method> (дата обращения: 01.11.2021).

Содержание

Приветственное слово.....	3
Финансы и экономика в контексте современных социально ориентированных задач развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации	
Бранд Н. А. Становление ответственного банкинга в России: опыт системно значимых банков	4
Бурлака С. Н. Экологическое инвестирование в России: проблемы развития..	10
Долганова Ю. С., Пустовалова Л. М. Образовательная логистика как способ оптимизации финансирования системы образования и развития рынка труда	15
Злыгостев А. А. Ответственное инвестирование как новая парадигма в контексте ESG и переосмысления капитализма и корпоративного управления.....	20
Королева Н. Ю. Направления развития налогового контроля в области трансфертного ценообразования	26
Кочкина Е. М. Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности регионов Урала.....	30
Куваева Ю. В., Седунова Е. А. Совершенствование системы быстрых платежей как элемента создания новой технологической основы для качественного функционирования экономики и социальной сферы....	35
Летов П. И. Проблемы реализации национальных проектов в Российской Федерации: финансовый аспект	42
Мещанкин Р. В. Российская биржа иностранных акций и ее перспективы	46
Пищулов В. М. Взаимосвязь колебаний показателей финансовой и производственной сфер	51
Плиска О. В., Ивлиева Е. А. Основы социально ориентированного инвестирования в сфере туризма	55
Поведишникова С. В. Нормативное регулирование и анализ структуры социальной отчетности компаний.....	59
Прокофьева Е. Н., Иванишина Е. В. Актуальные проблемы финансирования строительства жилой недвижимости.....	65
Решетников А. И., Решетникова Т. В. Институт финансовых советников и его роль в формировании класса розничных инвесторов	69

Семернина Ю. В., Ермакова Е. А., Дудина Е. С. О проблеме закре­дитованности населения Российской Федерации	75
Ставрова Т. А. Актуальные вопросы управления рисками в экономике при осуществлении контрольно-надзорной деятельности	82
Стрельников Е. В. Вопросы инвестирования с применением ESG-инструментария: европейский и российский опыт	89
Татьянников В. А., Капустин М. И. Коллективные инвестиции для частного инвестора: социальный аспект	94
Титова А. В. Анализ эффективности некоммерческих организаций	99
Ткаченко И. Н., Тингаева А. А. Роль ESG-трансформации бизнеса в социально ответственном инвестировании.....	103
Травникова Д. А. Сравнительный анализ систем здравоохранения США и Великобритании.....	111
Тютрин Е. В., Одинокова Т. Д. Финансовый маркетплейс: особенности организации, плюсы и минусы функционирования	115
Федотова Г. В. Глобальные зеленые тренды ответственного инвестирования в экопроекты	122
Фечина А. О. Анализ тенденций развития рынка телемедицинских услуг: обзор методик	128
Финогенова Ю. Ю. Развитие негосударственного пенсионного обеспечения в условиях цифровой экономики.....	132
Чудиновских М. В. Цифровые трудовые платформы: финансовые, инвестиционные и социальные аспекты.....	140
Государственное и муниципальное управление и право в системе обеспечения социально-экономического развития Российской Федерации	
Албычева А. В. Планирование социально-экономического развития МО г. Екатеринбург	145
Анисимов А. Л. Поддержка социально ориентированных организаций в сфере государственного и муниципального управления	149
Бельдина О. Г. Модели правового регулирования больших данных в системе социально-экономического развития России.....	152
Власова Е. И. Особенности деятельности органов местного самоуправления по развитию малого и среднего предпринимательства на периферийных территориях.....	155
Головизнин А. В. Социально-правовые аспекты инвестирования в объекты культурного наследия (на примере Свердловской области).....	159

Громова Н. С. Образование как ключевой фактор социально-экономического развития России: проблемы и перспективы социально ориентированного инвестирования.....	163
Дурандина О. А. Совершенствование правового и организационного взаимодействия некоммерческих организаций и региональных органов власти	168
Задорина М. А. Материнский капитал и его роль в обеспечении социально-экономического развития России.....	172
Курдюмов А. В. Сравнительный анализ национальных планов развития конкуренции в Российской Федерации	176
Ляшенко Е. А. Российский и зарубежный опыт реализации социальных проектов на основе вовлечения граждан и бизнеса.....	180
Мансуров Г. З. Социальное предпринимательство как правовая категория: общее и особенное	184
Мещерякова В. В. Проблемные аспекты выплат компенсационного характера медицинским работникам в условиях пандемии	187
Новикова Н. Ю., Котова О. В. Актуальные вопросы защиты прав заемщиков от неприемлемых практик в области потребительского кредитования	191
Пасмурцева Н. Н. Нормативно-правовое регулирование и методики расчета показателей для мониторинга и оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в России....	195
Простова Д. М. Тенденции формирования условий долгосрочного развития социально ориентированных некоммерческих организаций Свердловской области.....	199
Пьянкова С. Г., Комбаров М. А. Экономика Уральского федерального округа: проблемы и пути их решения	202
Резниченко Д. В. Специфика деятельности служб по связям с общественностью в органах государственной власти по освещению социально-экономического развития территории	208
Ремнева А. П. Рекомендации по совершенствованию системы нормативно-правового регулирования валютного контроля Центральным банком Российской Федерации	212
Рожков Е. В., Дубровский В. Ж. Использование информационных технологий в муниципальном образовании	217
Семина А. Н. Формирование инвестиционного климата в аграрной сфере экономики в условиях цифровизации сельского хозяйства России.....	221
Смирнягин Н. С. Социально ориентированная модель управления жилищным фондом: государственные подходы к формированию	225

Научное издание

**Финансовые и правовые аспекты
социально ориентированного инвестирования**

Материалы
V Всероссийской научно-практической конференции
(Екатеринбург, 18 ноября 2021 г.)

Печатается в авторской редакции
и без издательской корректуры

Компьютерная верстка
Н. В. Троицкой

Поз. 13. Подписано в печать 16.02.2022.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 12,0. Усл. печ. л. 13,7. Печ. л. 14,8. Заказ 125. Тираж 11 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

