Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
(Минобрнауки России)
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
(ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»)

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И РОССИЯ

Монография

Том 2

Ответственные редакторы
Е.А. Звонова, А.Г. Глебова

КНОРУС
Москва
2021

УДК 336.76
ББК 65.26
М64

Ответственные редакторы:

Е.А. Звонова, руководитель Департамента мировых финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», д-р экон. наук, проф.,

А.Г. Глебова, профессор Департамента мировых финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», д-р экон. наук, доц.

М64 **Мировой финансовый рынок и Россия. Т. 2** : монография / кол. авторов ; отв. ред. Е.А. Звонова, А.Г. Глебова. — Москва : КНОРУС, 2021. — 340 с.

ISBN 978-5-406-08752-7

Монография подготовлена по материалам Международной научно-практической конференции «Финансово-экономическая реальность: вызовы и возможности», проведённой 18 декабря 2020 года в Финансовом университете при Правительстве РФ (г. Москва).

Цель монографии – исследовать актуальные вопросы современной мировой экономики и мировых финансов; показать место и роль Российской Федерации в условиях финансово-экономической реальности.

Монография рекомендуется студентам, аспирантам, научным работникам и преподавателям в процессе изучения проблем современной экономики и финансовых отношений.

Ключевые слова: *мировые финансы, мировая экономика, финансовый рынок, зеленые финансы, экономическая безопасность, финансовая политика РФ.*

УДК 336.76
ББК 65.26

ISBN 978-5-406-08752-7

© Коллектив авторов, 2021
© ООО «Издательство «КноРус», 2021

Оглавление

Коллектив авторов 6

Раздел 5. «Зеленые финансы» и устойчивое развитие 11
5.1. Финансирование «зеленых» инфраструктурных проектов в современных международных экономических отношениях 11
5.2. Финансирование «зеленых» инфраструктурных проектов в электроэнергетике..... 21
5.3. Проектное финансирование «зеленых» проектов транспортной инфраструктуры 27
5.4. Финансирование «зеленых» проектов коммунальной инфраструктуры (на примере проектов по переработке и утилизации бытовых отходов) 33
5.5. Инфраструктурные проекты в углеводородной энергетике и анализ их финансирования 38
5.6. Использование финансовых инструментов в проектном финансировании «зеленых» инфраструктурных проектов социального назначения..... 44
5.7. Зеленые финансы как неотъемлемая часть ESG финансирования... 50
5.8. Устойчивые финансы и «озеленение» банковского сектора 55
5.9. Развитие «зеленой» энергетики и проблемы ее перехода в России . 65
5.10. Проблемы финансового планирования в крупных компаниях..... 71
5.11. Новое в государственном регулировании дистанционного труда в Российской Федерации..... 76

Раздел 6. Экономическая безопасность и риск-моделирование 83
6.1. Вашингтонский консенсус: развитие для кого? Южноамериканский опыт..... 83
6.2. Проблема расширения числа участников фондового рынка как направление его развития..... 97
6.3. Бизнес-стратегия в условиях реализации альтернативных сценариев изменения внешней среды 103
6.4. Стратегия управления финансовой устойчивостью предприятия на основе методологии теории катастроф 111
6.5. Деятельность группы Всемирного банка в условиях коронавирусного кризиса 122

Раздел 7. Финансовая политика Российской Федерации: проблемы, перспективы, вызовы 133
7.1. Роль торгово-экономического сотрудничества и производственной кооперации государств-членов Евразийского экономического союза в увеличении российского несырьевого неэнергетического экспорта 133
7.2. Формирование политики инфляционного таргетирования в Российской Федерации с учетом особенностей современной экономики 141
7.3. Перспективы расширения российского экспорта в Китай на основе торговых цифровых платформ 148
7.4. О национальных целях развития Российской Федерации в условиях цифровизации 156
7.5. Особенности валютных интервенций Банка России 160
7.6. Зарубежный опыт организации государственного финансового мониторинга и его правовое обеспечение 167
7.7. Российский рубль как валюта расчета в двусторонней торговле в ЕАЭС: тенденции и перспективы 175
7.8. Цифровые инструменты в моделировании проектов ГЧП..... 186
7.9. Оценка эффективности государственно-частного партнерства для реализации инфраструктурных проектов 199
7.10. Государственные меры стимулирования развития Арктического региона 210
7.11. Источники финансирования социально значимых мероприятий при реализации инфраструктурных проектов государственно-частного партнерства на территории арктического региона 215

Раздел 8. Актуальные вопросы современной мировой экономики и мировых финансов 228
8.1. Система налогового администрирования как среда функционирования субъектов государственного контроля налоговых правонарушений 228
8.2. Современные тенденции развития мировой экономики 238
8.3. Трансформация рынка финансовых услуг: основные тенденции и возможности 247
8.4. Монополизм в российской экономике: исторические корни, процесс преодоления 256
8.5. Оценка качества системы государственного финансового аудита 263
8.6. Финансовые основы организации местного самоуправления в Польше: вызовы и перспективы 274
8.7. Анализ предложений США для Транстихоокеанского партнерства по главе об интеллектуальной собственности 283
8.8. Влияние военного конфликта и внешних санкций на экономику Сирии 288

8.9. Возможности МФЦ «АСТАНА»
в развитии финансово-экономических связей Казахстана 296
8.10. Меры государственной поддержки экспорта на примере Дании в условиях пандемии вируса Covid-19 306
8.11. Международный опыт: посредничество по гибридному финансированию социального предпринимательства 314
8.12. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных как инструмент повышения качества управления общественными финансами 325

Коллектив авторов

Абилкасымов Бакдаулет Жаксылыкулы, студент Факультета «Высшая школа управления», Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 6.3.)

Алексеев Пётр Викторович, к.э.н., ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных финансов Департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.1.)

Белавина Анна Алексеевна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.2.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Беспалый Сергей Владимирович, Инновационный Евразийский университет, профессор (пункт 8.11.)

Борунова Екатерина Павловна, Бондарчук Яна Ильинична, студенты факультета управления крупными городами, ***Петрякова Антонина Васильевна***, судья в почетной отставке, старший преподаватель АНОВО «Московский международный университет», г. Москва (пункт 8.6.)

Боярчук Виктория Геннадьевна, Балабкина Валерия Сергеевна, Балакирева Мария Дмитриевна, студенты, ***Петрякова Антонина Васильевна***, судья в почетной отставке, старший преподаватель АНОВО «Московский международный университет», г. Москва (пункт 5.11.)

Бредихина Оксана Анатольевна, соискатель кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности, Государственная организация ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли» (пункт 8.1.) – научный руководитель Сименко Инна Витальевна, д.э.н., профессор, профессор кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности, Государственная организация ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли»

Воронкова Екатерина Игоревна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.5.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Ганская Кристина Валерьевна, старший клиентский менеджер, Северо-Западный банк ПАО Сбербанк (пункт 6.1.)

Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.1.)

Гуварьян Анастасия Арсеновна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.4.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Зорина Валерия Олеговна, студент финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 8.4.) – научный руководитель Соловых Надежда Николаевна, к.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Истомина Виталия Михайловна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.6.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Кабашко Екатерина Витальевна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.3.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Киселева Дарья Олеговна, студент Факультета международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.5.) – научный руководитель Крылова Любовь Вячеславовна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Клименко Александр Игоревич, студент Факультета международных экономических отношений, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 6.2.) – научный руководитель Крылова Любовь Вячеславовна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Коваленко Леонид Валерьевич, аспирант, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий (ГИЭФПТ) г. Гатчина (пункт 7.4.) – научный руководитель Циганов Всеволод Васильевич, доктор экономических наук, ГИЭФПТ

Кондратьева Яна Эдуардовна, студент Факультета экономики и права Российского экономического университета им Г.В. Плеханова, г.

Москва (пункт 8.3.) – научный руководитель Амирова Найля Рифатовна, к.э.н., доцент кафедры «Политическая экономия и история экономической науки» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Кононович Инга Вячеславовна, аспирант Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.7.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Коцарева Полина Алексеевна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.10.) – научный руководитель Ивановская Жанна Владимировна, к.э.н., доцент Департамента мировой экономики и международного бизнеса Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Мазикова Екатерина Владимировна, к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов, Тюменский государственный университет, ***Ресенчук Александр Анатольевич***, магистрант программы «Финансовая экономика (финансомика)», начальник отдела коммунальной инфраструктуры Департамента тарифной политики, энергетики и жилищно-коммунального комплекса ЯНАО (пункт 7.11.)

Мирошниченко Ольга Сергеевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов, руководитель магистерской программы «Финансовая экономика (финансомика)», ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень, ***Бранд Наталья Александровна***, аспирант (выпускник) кафедры экономики и финансов, ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень (пункт 5.8.)

Назарук Анна Анатольевна, студент Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.2.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Прудников Вадим Александрович, соискатель, старший преподаватель кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности, ***Сименко Инна Витальевна***, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» (пункт 7.6.)

Рихтер Артур, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 5.7.) – научный руководитель Глебова Анна Геннадьевна, д.э.н., профессор Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Рутковская Виктория Станиславовна, аспирант, Финансовый университет, г. Москва (пункт 8.7.) – научный руководитель Сильвестров Сергей Николаевич, д.э.н., профессор Департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет, г. Москва

Стрелкова Ирина Анатольевна, Елисеева Мария Владимировна, Департамент мировой экономики и международного бизнеса Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 7.3.)

Султане Абдуллах, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 8.8.) – научный руководитель Балюк Игорь Алексеевич, д.э.н., доцент Департамента мировых финансов, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Сурхаев Ислам Даниялович, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, сотрудник Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов Российской Федерации (пункт 8.12.) – научный руководитель Нуреев Рустем Махмутович, д.э.н., профессор, научный руководитель Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Сухарева Людмила Алексеевна, к.э.н., профессор, профессор кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности, ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»; ***Федченко Татьяна Владимировна,*** к.э.н., доцент, доцент кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности, ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» (пункт 8.5.)

Толмачева Ирина Вильевна, проректор по научно-инновационной работе, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета, ГОУ «Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко», ПМР, г. Тирасполь (пункт 8.2.)

Толстолесова Людмила Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов. ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень, ***Глухих Игорь Николаевич***, доктор технических наук, профессор, заве-

дующий кафедрой информационных систем ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень (пункт 7.8.)

Хамицева Лаура Васильевна, студент финансово-экономического факультета, Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал, ***Хачатурова Элеонора Эриковна*** к.э.н., старший преподаватель кафедры Менеджмент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал (пункт 5.9.),

Хисамова Айгуль Аликовна, студент ФГБОУ ВО «Казанский государственный Энергетический университет», г. Казань (пункт 5.10.) – научный руководитель Бурганов Раис Абрарович, д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Казанский государственный Энергетический университет», г. Казань, Российская Федерация

Цвирко Светлана Эдуардовна, к.э.н., доцент Департамента мировых финансов Факультета МЭО, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 6.5.)

Шамкалович Елена Эдуардовна, аспирант Института учета и финансов Государственной организации ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк (пункт 6.4.) – д.э.н., профессор, заведующая кафедрой контроля и анализа хозяйственной деятельности Сименко Инна Витальевна

Ширяева Алина Радимировна, аспирант, ассистент кафедры международного бизнеса и таможенного дела, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва, ***Прогунова Лада Викторовна***, к.э.н., доцент, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва (пункт 8.10.) – научный руководитель Яковлев Петр Павлович, д.э.н., с.н.с., профессор кафедры международного бизнеса и таможенного дела, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Юманова Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов, ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень, ***Николаева Екатерина Романовна***, магистрант (выпускник) кафедры экономики и финансов, ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень (пункт 7.9.)

Яцкив Любава Владимировна, магистрант программы «Международные финансы (на английском языке)», Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва (пункт 8.9.) – научный руководитель – Б.А. Хейфец, д.э.н., профессор Департамента мировой экономики и международного бизнеса, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Раздел 5. «Зеленые финансы» и устойчивое развитие

5.1. Финансирование «зеленых» инфраструктурных проектов в современных международных экономических отношениях

Концепция «зеленой» инфраструктуры подчеркивает важность обеспечения предоставления экосистемных товаров и услуг для общества и ценность функционально и пространственно связанных экосистем. Ее цель заключается в повышении устойчивости экосистем, в частности, путем улучшения их функциональной и пространственной связности, повышения экологической согласованности и повышения проницаемости ландшафтов. «Зеленая» инфраструктура способствует смягчению последствий изменения климата и адаптации к ним и тем самым повышает устойчивость экосистем и снижает уязвимость к таким рискам стихийных бедствий, как наводнения, лесные пожары, лавины и засухи.

Эта концепция также направлена на содействие развитию более экологичной и устойчивой экономики путем создания рабочих мест и бизнес-возможностей путем инвестирования в поддержание и восстановление экосистем с использованием экосистемных подходов вместо чисто технических решений, а также путем смягчения неблагоприятных последствий транспортной и энергетической инфраструктуры.

Одной из наиболее актуальных проблем формирования зеленой экономики в Российской Федерации сегодня является ее финансирование. В данном исследовании рассмотрены теоретические и практические вопросы проектного финансирования «зеленых» инфраструктурных проектов, рассмотрена российская практика, исследован зарубежный опыт.

В настоящее время одним из приоритетных направлений устойчивого развития стран является формирование так называемой зеленой экономики. Необходимо отметить, что зеленая экономика – это тот тип экономической системы, при котором обеспечивается социальное благополучие граждан и справедливость, но при этом в приоритете находится сохранение окружающей среды, эффективное использование ресурсов, и сокращается экологический след и исполь-

зование углеводородов. Как было отмечено в программе ООН по окружающей среде, это система экономических отношений, которая не ставит будущие поколения в условия экологического дефицита и повышенных экологических рисков, при которой производство, распределение и потребление товаров и услуг ориентировано на рост общественного благополучия в долгосрочной перспективе.

В рамках зеленой экономики реализуются зеленые проекты. Зеленые проекты – это проекты, направленные на сохранение окружающей среды, сохранения биоразнообразия планеты, создание той инфраструктуры, которая не будет негативно воздействовать на природу. Для реализации данных проектов необходимо актуализироваться и внедрять в использование инновационные зеленые технологии, которые основаны на повторном использовании, переработке, экономии природных ресурсов [1].

Использование вышеназванных технологий позволит реализовать цели современной мировой экологической экономике:

– сокращение загрязнения окружающей среды и повышение ресурсной эффективности в строительстве, на производстве, в сельском хозяйстве и в инфраструктурных секторах;

– ослабление неблагоприятных климатических изменений посредством перехода к альтернативной энергетике (ветряной, солнечной, геотермальной, гидроэнергетике, энергии от переработки отходов);

– адаптация к климатическим изменениям путем создания систем раннего предупреждения и устойчивых к температурным изменениям технологий; улучшение управления биоразнообразием и лесными ресурсами;

– повышение благосостояния за счет более продуктивного и устойчивого использования ресурсов биоразнообразия.

Исходя из исследования Всемирного Банка, необходимо выделить основные направления в деятельности зеленых проектов:

– сохранения природного разнообразия и поддержание экосистем;

– сокращение выбросов CO2;

– энергоэффективность и энергосбережение;

– природоохранная деятельность на законодательном уровне;

– экологически ответственное строительство зеленых и низкоуглеродных зданий;

– внедрение возобновляемых источников энергии;

– экологически ответственное ведение сельского хозяйства, лесного хозяйства и землепользования;

– использование электрического, безмоторного, мультимодального транспорта;

– предотвращение отходов, их сокращение и последующая переработка.

В 2016 г. лидерами G7 были одобрены стандартизированные принципы качества инвестиций в зеленую инфраструктуру, а в 2019 г. министры финансов и председатель Центральных банков G20 утвердили принципы качества инвестиций в зеленую инфраструктуру:

– развитие зеленых инфраструктурных проектов должно положительно влиять на устойчивое развитие экономики страны;

– на протяжении действия зеленого инфраструктурного проекта постоянно должна повышаться его экономическая эффективность;

– инфраструктурные проекты должны интегрировать с экологическими аспектами природопользования;

– отличительной чертой зеленых инфраструктурных проектов должна быть их устойчивость к чрезвычайным ситуациям природного характера;

– инфраструктурные проекты должны интегрировать с социальными аспектами;

– для эффективного функционирования зеленых инфраструктурных проектов необходимо повышение качества их обслуживания и управления.

Рассматривая соответствие зеленых проектов их экологической категории, необходимо отметить, что критерии регулирующих органов в зеленом проектном финансировании заданы глобальными экологическими проблемами, которые и определяют функционирование данных проектов, например, изменение климата, неэффективное использование природных ресурсов, загрязнение воды, воздуха и почвы. Так как актуализация и внедрение зеленых проектов крайне необходимо для устойчивого развития государства, то вышеназванные проекты поддерживаются Международными банками развития путем кредитования, льготного финансирования, выпуска зеленых облигаций.

Таким образом, зеленые инфраструктурные проекты должны отвечать следующим техническим требованиям:

– не должны содержать в составе высокотоксичных соединений и при их производстве не должны формироваться токсичные продукты;

– в составе должны отсутствовать хлорфторуглероды, способствующие разрушению озонового слоя Земли;

– должны соответствовать минимуму выбросов летучих органических соединений;

– их производство должно основываться на переработке отходов;

– их производство должно осуществляться с использованием возобновляемых источников энергии и в соответствии с экономией ресурсов;

– продукция должна быть биоразлагаемой, прочной в использовании;

– общее количество энергии, необходимое для производства продукции должно быть низким;

– способно к повторному использованию и переработке в аналогичный продукт без понижения качества.

Примером экологически эффективного проектирования здания является система, разработанная Агентством по охране окружающей среды США, которая определяет принадлежность к зеленым инфраструктурным проектам через соответствие следующим принципам. Во-первых, по эффективному использованию водных ресурсов, которое включает в себя сохранение и повторное использование воды, мероприятия по сокращению уровня потребления воды. Во-вторых, по энергоэффективности, которая подразумевает сокращение энергопотребления при производстве и использовании. В-третьих, зеленая инфраструктура должна иметь ливневую канализацию, сохранять и восстанавливать естественный природный ландшафт. Кроме того, данные проекты должны способствовать внедрению инновационных подходов к оказанию услуг и производству товаров [2].

Зеленые инфраструктурные проекты должны поддерживать экономическую устойчивость и обеспечивать привлекательную доходность с точки зрения риска для частного финансирования. Зеленые инфраструктурные проекты необходимы государству не только с точки зрения защиты окружающей среды, они способствуют созданию новых рабочих мест и увеличению ВВП. Для успешного частного финансирования проект должен быть перспективным для инвестора.

«Зеленые» инвестиции или проекты инициируются правительством, компаниями или физическими лицами. Ресурсы для финансирования таких «зеленых» проектов могут быть предоставлены государственным сектором, финансовыми организациями, институциональными инвесторами и многосторонними организациями, а также компаниями с использованием собственного капитала и доходов. Как учреждения, так и организации государственного и частного секторов

могут стимулировать продвижение зеленых инфраструктурных проектов. Государственными учреждениями выступают: Министерство финансов, Министерство экономического развития, Центральный банк, отраслевые министерства (Министерство энергетики и т.д.), банки государственного развития и т. д. Что касается частного сектора, определяющую роль играет банковская отрасль (инвестиционные банки, коммерческие банки), привлекающая институциональных инвесторов.

По данным инфраструктурной компании InfraONE, объем сделок по миру в проектном финансировании в период с 2007 по 2017 гг. составил более 3,3 трлн долларов на 8,5 тысяч проектов. Макроэкономические показатели и ситуация, в частности, оказывают прямое влияние на объем и количество проектов данного финансирования. Так, в 2009 г., после мирового экономического кризиса 2008-го года, число сделок, а также их общая стоимость упали: с 335 млрд долл. в 2008 г. до 225 млрд долл. в 2009 г. – по стоимости, и с 880 проектов в 2008 г. до 710 проектов в 2009 г. – по количеству проектов в мире. К сожалению, на долю России приходится всего 1% от общего количества проектов и около 2,7% от общей мировой стоимости [3].

Аналитики подобную ситуацию связывают весьма низкой эффективностью государственной политики в сфере обеспечения стабильности макроэкономической ситуации, отсутствием у банков заинтересованности в проектном финансировании из-за отсутствия как таковых долгосрочных государственных гарантий, отсутствия надежной базы данных о проектных сделках, в которых потенциальные кредиторы могли бы проанализировать текущее состояние сферы проектного финансирования, оценить стоимость проектов, их риски и целесообразность возможных вложений в проект. Еще одним фактором, сдерживающим рост проектного финансирования в России, являются «проколы» в судебной системе РФ, которые воспрепятствуют исполнению договорных обязательств.

В мировой экономике велик спектр сфер, где применяется уже протяжении нескольких десятков лет проектное финансирование: энергетика, нефть и газ, добыча полезных ископаемых, транспорт, нефтехимия, телекоммуникации, ЖКХ, сфера досуга.

Например, в РФ в период с 1990 по 2019 финансировались проекты в следующих областях (рис. 1):

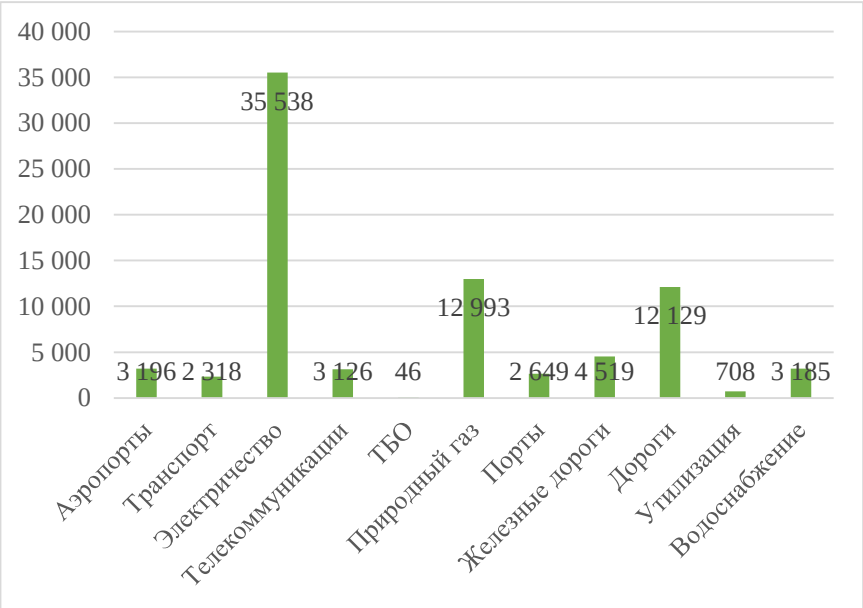


Рисунок 1 – Объем финансирования инфраструктурных проектов в РФ с участием частного капитала с 1990 по 2019 гг. (млн долл. США)

В XXI в., в эпоху, когда особенно важным для человечества стало состояние окружающей среды, рассматриваемый вид финансирования зачастую касается «зеленых» инфраструктурных проектов в экологии, энергетике, строительстве, транспорте, промышленности и сельском хозяйстве, ЖКХ, обращении с отходами производства и потребления, целевыми параметрами которых являются значительное снижение негативного воздействия на окружающую среду, снижение ресурсопотребления, энергоэффективность, возобновляемые источники энергии.

Следует отметить, что зеленое финансирование действует по тому же механизму, что и проектное финансирование. Зачастую у инфраструктурного проекта есть возможность стать «зеленым», что не только положительно скажется на состоянии окружающей среды, но и позволит проекту привлечь новых заинтересованных лиц как внутри страны, так и из-за рубежа. Но к большому удивлению, на сегодняшний день экологическая отрасль экономики не пользуется большим спросом у инвесторов. Часть подобных проектов является затратной. Например, многие эксперты отмечают возможность воз-

никновения серьезных рисков и барьеров при финансировании проектов возобновляемых источников энергии, поскольку их отличает крайне высокая стоимость [4]. Начиная с 2013 г. в России обсуждается создание «зеленого» банка, сферой деятельности которого бы стало кредитование проектов, непосредственно связанных с повышением энергоэффективности, борьбой за экологичность. В ближайшее время, по прогнозам аналитиков инфраструктурной компании InfraONE, создание подобного банка может затянуться еще на несколько лет, что связано с ограниченностью государственного бюджета [5]. Однако по мнению Группы Всемирного Банка, государственный сектор играет значительную роль в развитии зеленой экономики и непосредственного зеленого финансирования, и Россия способна профинансировать многие действительно важные зеленые проекты, опираясь на стимулирующие меры государственной политики [6].

Научные исследования европейских и мировых организаций в целом, отведенные вопросам зеленой экономики и ее финансирования, указывают на то, что нет всеобъемлющих инструментов финансирования, подходящих для поддержки каждого зеленого проекта. Перечень возможных источников формируется на основании различных факторов, которые включают в себя объем проекта, рискованность и срок финансовых инвестиций, оценку и приемлемость механизмов финансирования, финансовые характеристики государственной среды, законодательство и другие. Если следовать современному подходу к финансированию [7], то финансовые инструменты по своей сущности не могут быть «зелеными», «зеленое» − это атрибут, качество, которое приобретается ими в процессе применения, во многом полагается на цели инвестирования и финансируемых активов или проектов. Такие привычные инструменты финансирования, как кредиты и ценные бумаги, определяются «зелеными» инструментами финансирования в случае их признания для конкретной цели, т.е. исключительно для осуществления инновационных зеленых, экологичных инвестиционных проектов и видов деятельности.

Следует обозначить, для перестройки организаций на «зеленую» экономику потребуются крупнейшие капиталовложения, в том числе за счет как государственных, так и частных инвестиций. Таким образом, это предопределяет привлечение в полном объеме существующих источников инвестирования.

Согласно словам исследователей, до 2030 года понадобиться около 114 трлн. долларов (США). Здесь важно учитывать, что показа-

тель государственного финансирования составляет всего лишь одну шестую по отношению к частным инвестициям, привлекаемым компаниями для реализации «зеленых» проектов [8].

Большое значение в «зеленом» финансировании имеет венчурный и частный акционерный капиталы. Проблема заключается в том, что подобные инвестиции в большинстве случаев обретают поддержу на более поздних этапах проектов, исходя из того, что тогда риск незначителен и срок окупаемости инвестиций короче. Однако, в то же время, большинству проектов в области «зеленой» экономики, необходима значительная поддержка на начальных ступенях [9]. С целью решения данной проблемы в мировой практике развитых стран для того, чтобы минимизировать риски инвестирования в «зеленые» проекты и стимулировать их финансирование, применяются следующие инструменты и рычаги поддержки частных инвесторов, отраженные в таблице 1.

Таблица 1

Инструменты и рычаги поддержки частных инвесторов для финансирования «зеленых» проектов

Меры поддержки	**Инструменты и рычаги финансирования зеленых проектов**	
Государствен-ное регулиро-вание	Иструменты	- Налоговые кредиты – Внедрение стандартов – Отмена поддержки «антизеленых» компаний
	Рычаги	- Льготные тарифы – Квоты на возобновляемую энергию
Государствен-ное финанси-рование	Инструмен-ты	- Гранты – Субсидии – Экологические программы
Кредитование	Инструмен-ты	- Проектное финансирование – Долговые фонды – «Зеленые облигации»
	Рычаги	- Льготные кредитные ставки
Снижение рисков	Инструмен-ты	- Кредитные поручительства и гарантии – Страхование – Защита от волатильности обменного курса и процентной ставки

Зеленые облигации – это финансовый инструмент, относящийся к экологичным и ответственным активам и проектами, и являющийся альтернативой банковскому кредитованию. В общем значении они представляют из себя ценные бумаги с фиксированным доходом,

обращенные на привлечение капитала для проектов с определенным положительным экологическим результатом. Значительная часть зеленых облигаций на данный момент вовлекают капитал для проектов с возобновляемыми источниками энергии, энергоэффективности, проектов в сфере водопользования, общественного транспорта.

Рынок зеленых облигаций считается достаточно Большинство облигаций эмитентов, несущих экологическую ответсвенность подразделяется на две категории: первая из которых – это классические облигации казначейства, где фиксирована купонная ставка и действует стопроцентная номинальная выплата после погашения, а вторая – это ценные бумаги, в содержание которых вложены активы инфраструктурных проектов природоохранного подразделения [10].

молодым, взяв в расчет тот факт, что первая эмиссия была произведена в 2007 году, однако он получил свое динамичное развитие уже в 2014–2017 года, когда объем данного рынка во много раз расширился, что доказало его инвестиционную привлекательность и высокую перспективность зеленых облигаций в качестве инструмента финансирования. «Зелёные» облигации призваны служить инструментами с высокой возможностью развития, поскольку эмитентам они обходятся более дешево, если сравнивать с прямыми инвестициями, а для инвесторов они, в свою очередь, имеют следующие преимущества: в долгосрочном периоде стабильный приток прибыли, прогнозируемость цен облигаций и пониженная угроза убытка.

«Зеленые» бюджетные инструменты финансирования занимают существенное место в тех инвестиционных проектах, которые имеют сильный общественный эффект или значение в стратегическом отношении в общих масштабах государства. Бюджетное инвестирование реализуется как прямые инвестиции в собственный капитал или в качестве государственно-частного партнерства.

Однако бюджетные источники финансирования «зеленых» проектов значительно ограничены, поэтому максимальные возможности имеют рыночные инструменты. Так, облигации, в соответствии с их преимуществами в финансировании: возвратом большей части инвестиционных поступлений по истечении конкретного срока, фиксированной доходностью, наименьшим риском в сопоставлении с остальными инструментами инвестирования, способствуют привлечению капитала как государственных, так и частных инвесторов [11].

Массово используется льготное кредитование и кредитные гарантии, которые учреждения финансового развития осуществляют по более низким процентным ставкам, а также на более длительных

условиях, чем представленные у коммерческих банков, а также коммерческие банки, которые, получая государственные компенсации и льготы, обеспечивают кредиты на экологические инновации по более низкой цене.

Для широкого привлечения частного капитала в «зеленые» проекты имеются следующие преграды и риски:

– нестабильность правовой и экономической среды;

– отсутствие ликвидных и прозрачных финансовых рынков;

– неопределенность государственной политики в сфере «зеленой» экономики;

– уникальность зеленых проектов и высокая незастрахованность рисков;

– неудовлетворительное число высококвалифицированных инвесторов, способных оценить выгодность или рискованность применения тех или иных финансовых инструментов.

Для решения указанных проблем должны быть применены системы государственной защиты и поддержки инвесторов, а также такие финансовые инструменты для снижения рисков, как гранты, страхование, кредитные поручительства и гарантии и защита от волатильности обменного курса и процентной ставки.

Подводя итог необходимо сказать, что недоступность финансирования, особенно на ранних этапах начала проекта, является основным ограничением, сдерживающим частные инвестиции. Поэтому в данной главе описаны финансовые инструменты, которые могут быть использованы для финансовой поддержки «зеленых» компаний и стимулирования притока частного капитала в экологически ориентированные инфраструктурные проекты. Главными инструментами поддержки «зеленых» проектов приведены банковские кредиты, «зеленые облигации», страхование, кредитные гарантии, защита от волантильности обменного курса и процентной ставки и государственное финансирование, включающее в себя гранты и субсидии.

Литература

1. Бабенко М.В., Бик С.И., Постнова А.И. Зеленая экономика определения и понятия [Электронный ресурс]//Всемирный фонд дикой природы: за живую планету. URL: https://wwf.ru/upload/iblock/c56/zelenaya-ekonomika_opredeleniya_i_ponyatiya.pdf
2. Оценка окружающей среды. Зеленая экономика. [Электронный ресурс]. URL: https://www.eea.europa.eu/ds_resolveuid/TZPQXAFR1J.
3. Аналитический обзор. Проектное финансирование. Поствыборная инфраструктура России // InfraONE. URL:

https://infraone.ru/analitika/Proektnoe_finansirovanie_Postvybornaya_infrastruktura_Rossii_InfraONE_Research.pdf
4. Бушукина В. И. Финансирование инвестиционных проектов в области возобновляемой энергетики // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2019. №1. С. 50-57
5. Аналитический обзор. Проектное финансирование. Поствыборная инфраструктура России // InfraONE. URL: https://infraone.ru/analitika/Proektnoe_finansirovanie_Postvybornaya_infrastruktura_Rossii_InfraONE_Research.pdf
6. Аналитическая записка. «Зеленое финансирование в России: создание возможностей для «зеленых» инвестиций // Группа Всемирного Банка. URL: https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/131516-RUSSIAN-PN-P168296-P164837-PUBLIC-Green-finance-Note.pdf
7. Inderst G., Kaminker Ch., Stewart F. Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors' Asset Allocations // OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. 2012. No. 24. Pp. 1–55.
8. Халяпин, А.А. Выбор оптимального метода инвестиционного проекта как инструмент повышения финансовой устойчивости ОАО «Краснодаргазстрой» / Халяпин А.А., Кавун С.Ю. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 112. - С. 1260-1278.
9. Халяпин А.А. На пути к «зеленой» экономике и «зеленому» финансированию: опыт ведущих зарубежных стран, меры для развития «зеленого» финансирования/ Халяпин А.А., Назаретян К.А., Папазьян Р.М. // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – Краснодар: КубГАУ, 2018. - №10(26). – С. 62-68.
10. Седаш Т.Н. Направления и инструменты финансирования «зеленых» проектов в концепции устойчивого развития экономики / Т.Н. Седаш, Е.Б. Тютюкина, И.Н. Лобанов. – 2019. – № 5. – С. 52-60.
11. OECD Mapping Channels to Mobilise Institutional Investment in Sustainable Energy, Green Finance and Investment. Paris: OECD Publishing, 2015. 146 p
12. Explaining green bonds. Initiative Climate Bonds. URL: http://www.climatebonds.net/market/explaining-green-bonds.

5.2. Финансирование «зеленых» инфраструктурных проектов в электроэнергетике

По оценкам Минэнерго России, Россия может увеличить долю ВИЭ в энергобалансе с нынешних 3% (без учета большой гидроэнергетики) до 11%. Потенциал «зеленого» финансирования по линии инвестиций в ВИЭ: 150-200 млрд. руб. ежегодно до 2020 г.

Основным направлением зеленых проектов в области энергетики является модернизация действующих предприятий, совершенствование

электростанций, работающих на традиционных видах топлива, и сетевой энергетической инфраструктуры [1].

Солнечная электростанция в республике Алтай.

В Республике Алтай создана первая солнечная электростанция, построенная на гетероструктурных модулях российского производства, мощность которой составляет 20 МВт. Станция уникальна тем, что в ней используются гетероструктурные модули – гибридные элементы с повышенной эффективностью. Они в разы повышают преобразование солнечной энергии даже в условиях облачности. Инвестиции в объект составили около 2 млрд рублей. Строительство солнечных электростанций – совместный проект группы компаний «Хевел» и правительства региона. Подрядчиком выступила компания «Солнечная энергия», которой Газпромбанк выделил кредитные средства для строительства солнечных электростанций. «Газпромбанк – первый в России банк, начавший финансировать возобновляемую энергетику в рамках договоров предоставления мощности (ДПМ), которые уже зарекомендовали себя в традиционной энергетике [2]. Это финансирование открыло новую страницу в финансировании проектов, связанных с энергетикой.

Ветропарки в г. Ульяновск.

Ульяновская область стала первым регионом в РФ, куда внедрили ВЭС. В Ульяновской области построено 5 ВЭС мощностью 250 МВт. К 2024 г планируется, что будет 600 МВт, к 2030 г - 1 ГВт. Всего это около 500-600 млрд руб. инвестиций к 2030 г. На данный момент регион запускает ветропарк мощностью 35 МВт, кроме того начинает монтировать на 50 МВт. Ветропарк, мощностью 35 МВт требует 8 млрд руб., в свою очередь 250 МВт-100 млрд руб. Анализируя дальнейшие проекты, необходимо 100 млрд руб. инвестиций для ветропарка мощностью 600 МВт, около 200 млрд руб. для 1 ГВт. Газпромбанк и АО «ВетроОГК» осуществляли финансирование строительства дополнительных мощностей ветропарков в размере 6,6 млрд руб. В 2017 году сторонами уже было подписано кредитное соглашение на 63,1 млрд руб., обеспечивающее финансирование строительства ветроэлектростанций. Новое соглашение позволит профинансировать еще 50 МВт ветропарков в регионе.

Кредитные средства будут предоставлены на принципах проектного финансирования, согласно которым основным денежным потоком для обслуживания долга будет служить выручка «ВетроОГК» по договорам о предоставлении мощности на основе использования возобновляемых источников энергии [3].

Газпромбанк является ключевым инвестором АО «ВетроОГК» в рамках реализации проекта по строительству ветроэлектростанций. С учетом нового соглашения полностью обеспечено привлечение финансирования на строительство 660 МВт ветроэлектростанций.

Солнечные электростанции в Оренбургской области.

В 2018 году в Сорочинске в Оренбургской области завершен монтаж металлоконструкций и столов для фотомодулей. Создание Сорочинской СЭС мощностью 60 МВт, крупнейшей солнечной станцией в Единой энергосистеме России, реализовала Группа «Т Плюс». Кроме того, аналогичные работы завершены Группой «Т Плюс» на площадке строительства солнечной электростанции в Новосергиевском районе Оренбургской области. Для Сорочинской солнечной станции построена линия 110 кВ протяженностью 1,3 км, ведется испытание высоковольтного оборудования открытого распределительного устройства. Завершается возведение второй линии длиной 1,7 км для Новосергиевской СЭС. Группа «Т Плюс» направила 12 млрд рублей на строительство данных солнечных фотоэлектрических станций в Оренбургской области. Кроме того, в конце 2015 года группа «Т Плюс» ввела в эксплуатацию Орскую СЭС, первую в Оренбургской области, состоящую из 100 тыс фотобатарей общей мощностью 25 МВт. В рамках инвестиционной программы инвестиции составили 3 млрд рублей, финансирование было выделено Газпромбанком.

В частности, к зеленым были отнесены проекты в сфере развития альтернативных источников энергии, повышения энергоэффективности, а также внедрения в производственный процесс новых технологий, направленных на минимизацию или предотвращение экологических рисков, вызванных техническими факторами, следующих семи компаний: «Т Плюс» (солнечные электростанции), «Русгидро» (ветропарк), «Вымпелком» (оптимизация потребления электроэнергии), «Остров» (система холодоснабжения нового поколения), «Лукойл» (проекты в области возобновляемых источников энергии), «Казаньоргсинтез» (замкнутая система водоснабжения, технология нейтрализации и очистки промышленно-сточных вод), «Газпромбанк» (участие в финансировании строительства завода, производственный процесс основан на «неканцерогенных» технологиях) [4].

Зарубежные инфраструктурные проекты и анализ их финансирования в области энергетики

4 мая 2018 года опубликована информация о том, что портфель инфраструктурных активов Азиатского банка развития (Asian Development Bank) увеличился в 2017 году на $1,3 млрд и достиг $6,1

млрд. Большая часть средств была вложена Азиатским банком развития в сектор электроэнергетики, в частности, развитие возобновляемых источников энергии.

В частности, в 2017 году $1,1 млрд средств были инвестированы в три энергетических проекта: модернизацию сетевой инфраструктуры Армении, финансирование проектов солнечной энергетики на Самоа, островном государстве в южной части Тихого океана, и индийский проект Green Energy Corridor, направленный на передачу электроэнергии, получаемых из возобновляемых источников, из регионов с избытком мощности к регионам, которые испытывают дефицит.

Еще $300 млн было выделено на семь проектов в области возобновляемой энергии, получаемой из природных ресурсов, таких как: солнечный свет, водные потоки, ветер, геотермальные источники.

Пять европейских институциональных инвесторов, среди которых страховые компании и пенсионные фонды из Германии, Франции, Великобритании и Нидерландов, инвестировали €127 млн в фонд возобновляемых источников энергии KGAL ESPF 4, основанный немецкой управляющей компании KGAL GmbH & Co. KG. В настоящее время общий объем привлеченных средств в фонд KGAL ESPF 4 достиг €382млн.

Фонд KGAL ESPF будет инвестировать в активы в сфере возобновляемой энергетики Европы, в частности, ветровой, солнечной и гидроэнергетики. В настоящее время уже достигнуты договоренности об инвестициях в солнечные электростанции в Италии и Испании, а также проекты ветро- и гидроэнергетики в странах Скандинавии.

Немецкая управляющая компания KGAL GmbH & Co. KG владеет 61 солнечной электростанцией и 50 ветропарками в Германии, Франции, Великобритании, а также в скандинавских странах. Общий объем инвестиций в энергетику составляет €2,3 млрд.

Управляющая компания канадского пенсионного фонда CPPIB (Canada Pension Plan Investment Board) объявила о приобретении активов в проектах солнечной и ветряной энергетики в Канаде

Продавцом выступает американская энергетическая компания NextEra Energy Partners. Сумма сделки составит $741 млн. Кроме того, управляющая компания канадского пенсионного фонда CPPIB инвестирует $247 млн в индийскую компанию ReNew Power Ventures Pvt. Ltd, владеющую активами в области альтернативной энергетики.

Портфель активов, приобретаемый у компании NextEra Energy Partners, включает в себя четыре ветряные и две солнечные электростанции, расположенные в Онтарио, Канада. Совокупная мощность

объектов составляет 396 МВт. Американская компания NextEra Energy Partners является дочерней компанией энергетического холдинга NextEra Energy, владеющего более 45 тыс МВт генерирующих мощностей. Доходы NextEra Energy, по данным на 2017 год, составили более $17 млрд.

Кроме того, управляющая компания канадского пенсионного фонда CPPIB инвестирует $247 млн в индийскую компанию ReNew Power Ventures Pvt. Ltd, владеющую активами в области альтернативной энергетики. ReNew Power заявила, что инвестиции помогут укрепить позиции компании в быстрорастущем секторе возобновляемой энергетики Индии. ReNew Power основана в 2017 году в Индии, является энергетической компанией, занимающейся развитием возобновляемой энергетики в стране.

Сравнительная характеристика отечественного и зарубежного опыт и целесообразность его использования для России

Проводя сравнительную характеристику отечественного и зарубежного опыта в области энергетики, можно прийти к выводу, что на данный момент наблюдается тенденция финансирования зеленых инфраструктурных проектов в России лишь благодаря российским инвесторам и инвестициям со стороны государства. Данный процесс в основном происходит лишь благодаря выдачи кредитов Газпромбанком для создания проектов зеленой энергетики. Однако, если анализировать зарубежный опыт, видна тенденция того, что как азиатские, так и европейские страны получают финансирование не только со стороны компаний своей страны и государства, но и из других стран.

Исходя из того, что доля использования ВИЭ в России составляет лишь 17% (рис. 4), а многие Европейские и Азиатские государства Россию обгоняют, то будет целесообразно использовать опыт друг стран и начать привлекать зарубежных инвесторов к строительству и последующему использованию альтернативных источников энергии [5].

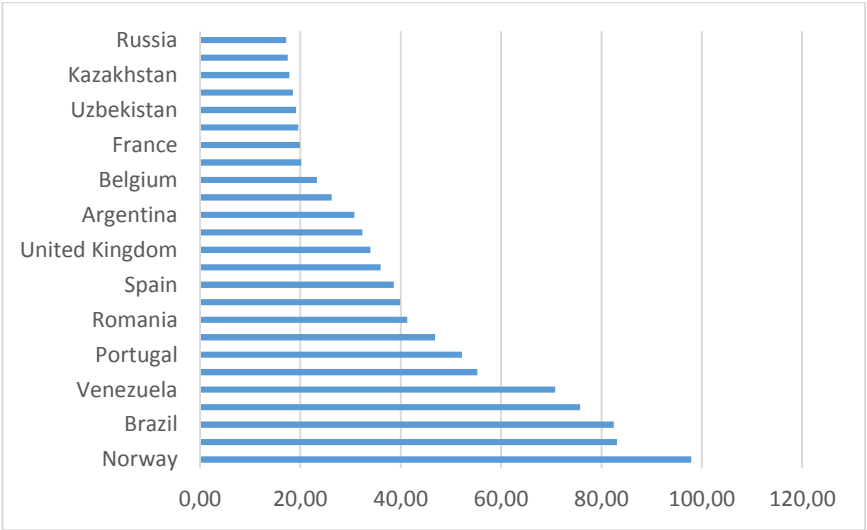


Рисунок 4 – Доля ВИЭ в производстве электроэнергии.
Источник: Статистический ежегодник мировой энергетики

Литература

1. Петюков С.Э. Финансирование инвестиционных проектов в электроэнергетике с использованием механизма государственно-частного партнерства: дис. канд. эконом. наук, Москва, 2017-213 с.
2. HEVEL energy group// Газпромбанк предоставил компании «Хевел» финансирование на строительство в России солнечных электростанций. URL: https://www.hevelsolar.com/kz/about/news/gazprombank-predostavil-kompanii-khevel-finansirovanie-na-stroitelstvo-v-rossii-solnechnykh-elektros/ (дата обращения: 11.05.2019)
3. Концессии и инфраструктурные инвестиции// Газпромбанк и «Первый Ветропарк ФРВ» подписали кредитное соглашение в рамках проекта в сфере ветроэнергетики Ульяновской области-URL: https://investinfra.ru/novosti/gazprombank-i-pervyy-vetropark-frv-podpisali-kreditnoe-soglashenie-v-ramkah-proekta-v-sfere-vetroenergetiki-ulyanovskoy-oblasti.html. (Дата обращения 3.05.2020)
4. Аналитический обзор. Проектное финансирование. Поствыборная инфраструктура России // InfraONE. URL: https://infraone.ru/analitika/Proektnoe_finansirovanie_Postvybornaya_infrastruktura_Rossii_InfraONE_Research.pdf (дата обращения 25.04.2020)
5. Статистический ежегодник мировой энергетики [Электронный ресурс] - URL: https://yearbook.enerdata.ru/ (дата обращения: 04.05.2020)

5.3. Проектное финансирование «зеленых» проектов транспортной инфраструктуры

Российская практика реализации финансирования изначально «зеленых» проектов в сфере морских и речных портов крайне невелика, фактически в России не существует понятия «зеленого» порта. Однако можно отметить отдельные случаи планомерной деятельности в природоохранной сфере. Рассмотрим пример финансирования порта Архангельск (ОАО «АМТП), принадлежащему Архангельскому филиалу ФГУП «Росморпорт». В цели проекта включены обеспечение модернизации оборудования с целью соответствия нормам экологической безопасности, а также внедрение в производство энергосберегающих технологий [1].

Система менеджмента качества ФГУП «Росморпорт» соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 [1], однако порт не сертифицирован по международному стандарту в области охраны окружающей среды ISO 14001, являющимся более жестким в вопросах повышения экологической эффективности деятельности организации.

В рамках исполнения федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010-2015 гг.) предусмотрена реконструкция и строительство объектов инфраструктуры в морском порту Архангельск. Общий объем финансирования составил 13162 млн. рублей, в том числе за счет средств:

– федерального бюджета - 2262 млн. рублей;
– внебюджетных источников - 10900 млн. рублей [2].

Этапы финансирования проекта продемонстрированы на рисунке 1.1.

	2010 - 2015 годы - всего	В том числе					
		2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
внебюджетные источники	19000	2900	2000	2350	3250	3500	5000
Реконструкция объектов федеральной собственности в морском порту Санкт-Петербург (федеральный бюджет)	1410	100	200	350	760	-	-
Реконструкция и строительство объектов инфраструктуры в морском порту Архангельск	13162	-	-	-	262	6300	6600
в том числе:							
федеральный бюджет	2262	-	-	-	262	1000	1000
внебюджетные источники	10900	-	-	-	-	5300	5600

Рис. 1.1. – Расходы на реализацию программы «Морской транспорт» в рамках реконструкции и строительства объектов инфраструктуры в морском порту Архангельск [2].

Привлечение внебюджетных инвестиций в предусмотренных подпрограммой объемах обеспечивается путем реализации механизмов государственно-частного партнерства.

Базовым принципом привлечения внебюджетных инвестиций является разделение инвестиционных проектов на 2 составляющие - строительство объектов инфраструктуры портов (причалы, складские площади, производственные здания и сооружения и др.), осуществляемое за счет средств частных инвесторов, и создание объектов государственной собственности (акватории, каналы, системы управления движением судов и др.), финансируемое за счет средств федерального бюджета или сиспользованием других механизмов государственной поддержки (в частности, государственная поддержка проекта порта Архангельск осуществлялась исключительно за счет средств федерального бюджета).

Механизм государственно-частного партнерства в финансировании порта Архангельск, являющегося открытым акционерным обществом, может быть осуществлен исключительно посредством передачи акций инфраструктуры порта, что ставит под угрозу экономическую безопасность порта.

Средства федерального бюджета, необходимые для реализации подпрограммы, составляют 2262 млн. рублей, или 17 процентов. Общее управление реализацией подпрограммы осуществляется государственным заказчиком подпрограммы - Федеральным агентством морского и речного транспорта. Отбор организаций - исполнителей подпрограммы осуществляется на конкурсной основе.

В качестве положительного опыта финансирования «зеленых» проектов в области гидротехнических сооружений за рубежом может выступить кейс по созданию опреснительной установки Victorian Desalination Plant в 2012 году в Австралии [3, с. 26]. В Австралии и Новой Зеландии недавнее желание достичь устойчивости государственной водной инфраструктуры привлекло внимание к возможности объединения водных ресурсов, находящихся в собственности советов, в региональные бизнес-модели. Это рассматривается как возможность консолидировать инвестиционные возможности в водном секторе Новой Зеландии. Подобно инвестиционным путям для низкоуглеродного транспорта, основной путь инвестирования в устойчивую водную инфраструктуру - через зеленые облигации, выпущенные правительствами штатов (в Австралии) и советов (в Новой Зеландии). Существует большой потенциал для инвестиций в строительство, владение и рефинансирование новых типов инфраструктуры, таких как объекты по

опреснению воды и промышленная водная инфраструктура. Австралийская водная ассоциация (AWA) также провела исследование, показывающее, что существует ряд альтернативных вариантов финансирования, доступных для проектов водной инфраструктуры в зависимости от различных источников инвестиций.

Расположенная в Вонтхаджи опреснительная установка включает в себя установки обратного осмоса, два подземных туннеля и 84-километровый водопроводный трубопровод, который обеспечивает поставки опресненной воды и водосбора населению по всему Мельбурну, Южному Гиппсленду и Западному порту. Объект был спроектирован для интеграции в ландшафт и уменьшения количества энергии, необходимой для втягивания морской воды в установку.

Финансовая структура проекта представляет собой государственно-частное партнерство (public–private partnership), в котором финансирование полностью покрывается частным сектором. Финансирование было осуществлено через консорциум AquaSure в партнерстве с отделом капитальных проектов Департамента устойчивости и окружающей среды штата Виктория.

В консорциум AquaSure входят:

– Suez Environnement - листинговая компания (акционерная компания открытого типа, акции которой торгуются на фондовой бирже), которая также выпустила зеленые облигации.

– Degrémont SA - дочерняя компания Suez, специализирующаяся на очистке воды

– Thiess Pty Ltd

– Macquarie Group

За эксплуатацию и техническое обслуживание проекта по опреснению воды в Виктории ответственна компания Watersure на основании контракта с AquaSure до 2039 года. Watersureвключает в себя SUEZ и Ventia (ранее Thiess Services).

Стоимость проекта составила 4 млрд австралийских долларов. Первоначально банковская группа взяла на себя обязательства по финансированию на срок от семи до десяти лет, а правительство штата выступило кредитором последней инстанции для первоначального процесса синдикации банков. Это должно было позволить AquaSure найти дополнительных долгосрочных инвесторов для долгового финансирования в размере 1,7 млрд австралийских долларов, что впоследствии успешно реализовалось.

Таким образом, инвестиции в проект были привлечены консорциумом посредством акционерной компании и инвестиций в выпуск

зеленых облигаций при поддержке правительства штата, выступившего в качестве кредитора в последней инстанции с целью поддержания ликвидности кредитных организаций.

Опыт реализации проекта по созданию австралийской водоотчистной станции в населенном пункте Wyaralong (Wyaralong WaterTreatment Plant [3, с. 25]) также является показательным в контексте государственных транспортных инфраструктурных проектов. Станция на момент 2018 года находится на стадии планирования и создается с целью удовлетворения растущего спроса на питьевую воду в Бодезерте и районе Южного Логана и сокращения потребления воды из Южного регионального водопровода.

Стоимость объекта оценивается 50 млн. австралийских долларов. Финансовая структура представляет собой государственное финансирование, осуществляемое Правительством Квинсленда и Квинслендской Казначейской Корпорацией. Правительство Квинсленда обеспечивает финансирование SEQ Water –государственный орган правительства Квинсленда, который предоставляет услуги по хранению, транспортировке и очистке больших объемов воды, управлению и планированию водопроводных сетей, управлению водосбором и смягчению последствий наводнений в юго-восточном районе Квинсленда в Австралии. Квинслендская Казначейская Корпорация является эмитентом зеленых облигаций. Её первая сертифицированная климатическая облигация была выпущена в 2017 году на сумму 750 млн австралийских долларов и обрела успех, поэтому правительство Квинсленда намерено выпустить больше зеленых облигаций с выделением средств на устойчивую инфраструктуру водоснабжения и канализации.

Еще одним кейсом по созданию государственного инфраструктурного проекта является схема по управлению мелиорированными водами в Шоулхейвене (Shoalhaven Water'sReclaimed Water Management Scheme (REMS) [3, с. 25]), находящаяся на стадии строительства. Финансовая структура проекта представлена финансированием местного совета и правительства штата.

Соглашение о финансировании было подписано между правительством штата и местным советом. Правительство штата Новый Южный Уэльс подтвердило финансирование в размере 10,8 млн австралийских долларов для REMS. В 2018 году правительство штата Новый Южный Уэльс впервые выпустит облигации устойчивого развития, которые, согласно заявлениям, могут включать финансирование устойчивой водной инфраструктуры. Местный совет планирует включить проект в свой бюджет с увеличением ИПЦ на будущие годы и

посредством банковского кредитования. Реализовать данный план представляется возможным через зеленую облигацию правительства штата Новый Южный Уэльс на основании соответствия проекта их устойчивым программным требованиям.

Перейдем к сравнению отечественного и зарубежного опыты в области финансирования инфраструктурных «зеленых проектов» группы объектов железнодорожного транспорта, таких как: гидротехнические сооружения, а также морские и речные порты.

Стоит отметить, что большая часть связанной с водой инфраструктуры в Австралии и Новой Зеландии по-прежнему находится в государственной собственности. В Австралии городские и сельские водные корпорации принадлежат правительству штата и финансируются соответствующими государственными казначействами. Основной инвестиционный путь для формирования устойчивой водной инфраструктуры - это зеленые облигации, выпущенные правительствами штатов.

Правительства Австралии и Новой Зеландии использовали несколько механизмов финансирования для развития инфраструктуры. К ним относятся продажа активов, долговые обязательства, финансирование проектов, государственно-частные партнерства (ГЧП), федеральные гранты, получение дохода за счет роста стоимости («value capture») и льготные кредиты.

Почти половина проектов, включенных в список инфраструктурных приоритетов Австралии на 2018 год, соответствуют определениям международных инвесторов как «зеленые», хотя они не всегда обозначаются как «зеленые». Аналогичным образом, чуть более 40% новозеландских проектов в австралийском и новозеландском инфраструктурном Трубопроводе (ANZIP) можно было бы считать «зелеными» [3, с. 24].

Проанализировав опыт финансирования инфраструктурных проектов в России, можно сделать несколько выводов:

Государственно-частное партнерство как механизм финансирования транспортных инфраструктурных проектов на сегодняшний день имеет единственный путь реализации - это акционирование объекта и продажа акций инвесторам. Однако для стратегических объектов в России это представляется невозможным с точки зрения экономической и национальной безопасности.

В российской нормативно-правовой базе отсутствует понятие «зеленых» объектов железнодорожного транспорта, таких как: аэропорты, гидротехнические сооружения, а также морские и речные порты.

Сравнив отечественный и зарубежный опыт в области финансирования инфраструктурных «зеленых проектов» группы объектов железнодорожного транспорта, таких как: гидротехнические сооружения, а также морские и речные порты, можно сделать ряд выводов.

По сравнению с Австралией и Новой Зеландией механизмы финансирования «зеленых» инфраструктурных проектов в России находятся на стадии формирования, поскольку требуется создание нормативно-правовой базы по методологии оценки экологической эффективности проектов и разработка мер прямого и косвенного финансового стимулирования.

Следует отметить, что повышение экологической эффективности проектов и сертификация по международному стандарту, как показывает опыт Австралии и Новой Зеландии, сможет поспособствовать привлечению иностранных инвесторов.

Практика Австралии и Новой Зеландии является показательной для России в области финансирования государственных транспортных проектов, учитывая тот факт, что большая часть объектов инфраструктуры в Австралии и Новой Зеландии по-прежнему находится в государственной собственности. Основной инвестиционный путь для реализации механизмов государственно-частного партнерства – это зеленые облигации, выпущенные правительствами штатов. Выпуск зеленых облигаций позволил бы заработать российским инвесторам, вложившим средства в зеленые проекты, и, в то же время, финансируемое имущество не переходило бы в частные руки, таким образом, были бы решены вопросы экономической и национальной безопасности в РФ.

Литература

1. http://www.rosmorport.ru/ – РОСМОРПОРТ
2. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010-2015 гг.)» (в ред. Постановления Правительства РФ от 20 мая 2008 года № 377) // Минтранс России, 2020. URL: https://www.mintrans.ru/documents/7/260
3. Australia & New Zealand GIIO Report // Climate Bonds Initiative, 2018. URL: https://www.climatebonds.net/files/files/CBI_GIIO_AusNZ_Web-Final-01AAA.pdf

5.4. Финансирование «зеленых» проектов коммунальной инфраструктуры (на примере проектов по переработке и утилизации бытовых отходов)

В статье рассмотрены основные механизмы проектного финансирования «зеленых» проектов коммунальной инфраструктуры, на примере проектов по переработке и утилизации бытовых отходов. В начале статьи рассмотрена российская практика реализации проектного финансирования «зеленых» проектов коммунальной инфраструктуры. На данном этапе развития в России проблема переработки и утилизации бытовых отходов реализуется путем сотрудничества государственных корпораций и частных инвесторов. Далее в работе рассмотрен зарубежный опыт «зеленых» проектов коммунальной инфраструктуры на примере Швеции. Успешная шведская практика обусловлена активным участием государства в реализации финансирования проектов коммунальной инфраструктуры, что выражено в создании и частичном финансировании различных «зеленых» программ, налоговых льготах; штрафах и поощрениях для участников подобных программ. В заключении приведена сравнительная характеристика отечественного и зарубежного опыта, а также на её основании сформулированы ключевые выводы и рекомендации. В процессе исследования использовались методы абстрактно-логического, статистического и сравнительного анализа.

Ключевые слова: зеленые проекты, переработка мусора, проектное финансирование, проблемы переработки и утилизации бытовых отходов.

Одной из главных экологических проблем является развитие технологии переработки и утилизации бытовых отходов. Большинство стран используют устарелые методы избавления от мусора: путем захоронения или сжигания почти в стопроцентном объеме.

Однако наиболее экологичной в этом плане страной оказалась Швеция. В современных реалиях шведское Правительство предприняло самые эффективные меры для того, чтоб на сегодняшний день доля неперерабатываемых отходов от общего объема составляла не более 1%, в то время как в России только 1% всех бытовых отходов перерабатывается.

Для более точного понимания проблемы важно проанализировать очень успешный зеленый шведский проект по переработке мусора

и сравнить с российскими аналогом и выявить ключевые особенности для каждой из стран.

Стоит начать с анализа деятельности в рамках отечественных «зеленых» мусороперерабатывающих проектов. К сожалению, в России это движение очень плохо развито, несмотря на то что мусоропереработка-это очень актуальная и высокорентабельная отрасль. На данный момент на территории Российской Федерации функционирует 243 мусороперерабатывающих завода, 50 комплексов мусоросортировочных заводов и 10 мусоросжигательных. Однако этого количества не хватает для того, чтобы решить проблему переработки и утилизации бытовых и производственных отходов.

Наиболее интересным, социально- и экологически-ответственным и эффективным является самый крупный в России комплекс по переработке отходов, построенный в Коломенском округе Подмосковья. К моменту открытия данного предприятия в Московской области уже успешно функционировали 3 мусороперерабатывающих завода в Сергиево-Посадском, Рузском и Каширском регионах [1].

Данный комплекс работает по системе: легальные мусороперевозчики, с которыми заключены контракты, проходят радиационный контроль и взвешивание. Далее отходы поступают на предварительную проверку, а далее идет процесс сортировки и переработки.

Комплекс в Коломенском округе был построен компанией «РТ-Инвест», которая является самым крупным оператором раздельного сбора отходов на территории Московской области и входит в состав корпорации «Ростех». По данным Сергея Чемезова, главы «Ростеха», в строительство всех 4 комплексов было инвестировано 3.5 миллиарда рублей. Инвестирование в данный проект происходило через создание и управление инвестиционными фондами.

Однако большой вклад в решение проблемы переработки и утилизации бытовых отходов в ближайшем будущем внесут 3 госкорпорации – «Росатом», «Ростех» и ВЭБ.РФ, данные организации подписали соглашение о сотрудничестве для строительства 25 мусоросжигательных заводов. Величина необходимых инвестиций в данный проект составляет 600 миллиардов рублей. ВЭБ.РФ профинансирует данный проект 200 миллиардами рублей. Остальные средства внести за счет привлечения денег банков и частных инвесторов. Компания «РТ-Инвест», которая координирует данный проект, предлагает выпустить «зеленые» облигации, а также вернуть половину объема инвестиций за счет повышения платы для потребителей электроэнергии, а остальные 50% - благодаря применению целевых механизмов господдержки отрасли обращения с отходами [2].

Осуществляя данные проекты, компания «РТ-Инвест» и ее партнеры планируют к 2022 году снизить процент захоронения отходов до 15% от общего объема и развить сферу производства вторсырья.

Итак, в последние 5 лет проблема переработки и утилизации бытовых отходов стала чаще и больше обсуждаться на всех уровнях: Правительством вводятся новые законы и налоги, ужесточающие правила использования свалок на территории РФ, а россияне становятся все более экологически грамотными и образованными. Повсеместно внедряется система раздельного сбора мусора, появляется большое количество пунктов приема неутилизируемых отходов. Благодаря поддержке государства и интересу госкорпораций и частных инвесторов строятся новые мусоросортирующие и мусороперерабатывающие заводы, что благоприятно влияет на решение важных экологических проблем

Более активно данный вопрос решается в Европе. Самый яркий пример- это ситуация в Швеции, где в городе Линдчепинг муниципальная компания Tekniska verken построила коммунальный холдинг. Этот завод перерабатывает отходы, содержит станции сортировки мусора, а также производит электричество и тепло, зарабатывая для бюджета городка 20 млн евро в год. Таких заводов по всей Швеции около 40, и их работа многократно сокращает вывоз мусора на свалки.

Работа таких заводов сведена к тому, чтобы переработать из возможных коммунальных отходов новые товары, а те, которые переработать нельзя, отправить на производство энергии. Производство энергии происходит в процессе сжигания, а также благодаря шведской системе «дуального сбора»: органические отходы собирают отдельно, чтобы потом загрузить в установки для производства биогаза. Отходы смешивают, нагревают до 70 градусов, чтобы уничтожить патогенные бактерии, и закачивают в камеры гниения. Спустя время камера производит «сырой газ» с содержанием метана 55%. Из него «выстирывают» углекислый газ, чтобы довести содержание метана до 97%. В таком виде газ отправляется на заправки и в котельные, где его используют в качестве экологичного топлива. Оставшаяся от производства газа органика идет на удобрения, которые позже в своей работе используют местные фермеры [3].

Однако в сравнении с Россией в Швеции процесс борьбы с проблемой утилизации и переработки коммунальных отходов идет активнее и эффективнее потому, что в Швеции развита сфера экологического образования. Под экологическим образованием подразумевается процесс получения знаний как в классическом плане, то есть в детском саду и школе, так и политика Правительства для стимулирования

граждан, например, сортировать мусор и отвозить его на пункты уже автоматической сортировки и переработки. И эти меры оказались очень эффективными для шведского общества, ведь одна семья платит в год 150-200 евро за вывоз и переработку мусора [4]. Так же каждый швед знает, что его бытовые отходы превратятся в электроэнергию или тепло.

В Швеции были введены специальные меры для производителей товаров. Производители несут ответственность за утилизацию и переработку упаковки своих товаров. Насколько известно, в Швеции есть специальное предприятие, которое занимается производством перерабатываемой упаковки, соответственно, все местные производители должны участвовать в этом процессе, за что они получают небольшое количество акций компании.

Но эти государственные меры оказались настолько эффективными, что в Швеции просто не осталось сырья-мусора- для производства электроэнергии и тепла и, соответственно, начали простаивать и нести убытки заводы, работающие по технологии Waste to energy, которые заменяют атомные электростанции. Шведы нашли выход из данной ситуации и начали импортировать коммунальные отходы у Норвегии, Германии, Великобритании и других стран Европы. Таким образом, у шведских заводов появилось сырье для производства энергии, а соседние страны решили вопрос с утилизацией мусора по более низким ценам, нежели они сами занимались бы этим на территории своей страны [5].

Успех данной программы заключается в том, что правительством были эффективно использованы различные инструменты как административные, информационные, так и финансовые. Финансовые инструменты включают в себя налоги и сборы, а также налоговые льготы и субсидии. Введение специальных налогов и штрафов за нарушение законодательства. Первоначально в 1990 году был введен налог на размещение отходов на полигонах, эта мера была направлена на муниципалитеты. В 2002 году на законодательном уровне было запрещено вывозить на свалку мусор, который можно сжечь. В 2006 году был введен налог на сжигание бытовых отходов, однако в 2015 году он был отменен за отсутствием необходимости в нем. Для всех производителей товаров и их упаковок, то есть потенциального мусора, был введен налог в 500 крон за захоронение тонны отходов на свалке, которая так же облагается налогом [6].

Из-за введения налогов на использование свалок муниципалитеты и производители товаров стали более серьезно подходить к во-

просу переработки и утилизации отходов. Так, государство в данном случае является лишь регулятором данного процесса, вводя определенные налоги и соответствующие статьи законодательства. Основная ответственность лежит на муниципалитетах, которые сами выбирают методы и инструменты финансирования. Городские советы определяют тарифы на отходы, то есть определенные сборы со всех владельцев имущества на территории конкретного муниципалитета. Производители товаров и упаковки пользуются услугами заводов Waste to energy, стоимость услуг которых дешевле, чем регулярная оплата налога и штрафов.

Таким образом, опыт Швеции показывает, что проблему утилизации и переработки мусора необходимо решать «сверху», то есть от правительства, которое вводит специальные законы, запрещающие масштабное захоронение коммунальных отходов, поощряющие производителей быть ответственными за утилизацию упаковки от товара, делающие население более экологически грамотными и ответственными, в результате чего доля не перерабатываемых отходов составляет всего лишь 1% от общего объема. К сожалению, в России такие реформы принимаются «снизу», то есть вся ответственность за утилизацию мусора лежит на потребителе, так как цены на переработку бытовых отходов увеличиваются, а на создание новых полигонов остаются прежними. При таком уровне экологической грамотности Правительство и население России придет к осознанности только тогда, когда закончатся территории для создания новых свалок, а условия для жизни будут невыносимы.

Литература

1. Рыбникова И. Мимо полигона. В Подмосковье построили самый крупный в стране комплекс по переработке отходов// Российская газета - Федеральный выпуск № 238(7996). URL: https://rg.ru/2019/10/22/reg-cfo/v-podmoskove-postroili-krupnejshij-v-rf-kompleks-po-pererabotke-othodov.html (дата обращения 15.05.2020).
2. Смертина П. Мусор зажжет по-крупному. «Ростех» хочет построить 25 мусоросжигающих ТЭС за 600 млрд рублей.// электронное периодическое издание «Коммерсантъ». URL: https://www.kommersant.ru/doc/4343443 (дата обращения 15.05.2020).
3. Нулевые отходы: как в Швеции решают проблему мусора//информационное агентство ТАСС. URL: https://tass.ru/obschestvo/4285030 (дата обращения 15.05.2020).
4. Комаров. Д Что делают с мусором в Скандинавии. Шведский опыт: как России избежать появления огромных свалок //независимое издание Znak.com. URL:https://www.znak.com/20191018/kak_izbezhat_prevracheniya_zemel_r

ossii_v_svalki_razmerom_s_goroda_shvedskiy_opyt (дата обращения 15.05.2020).
5. Шведский парламент [Сайт].URL: https://www.riksdagen.se/sv/ (дата обращения 15.05.2020).
6. Шведская ассоциация по управлению отходами: [Сайт].URL: https://www.avfallsverige.se/ (дата обращения 15.05.2020).

5.5. Инфраструктурные проекты в углеводородной энергетике и анализ их финансирования

На сегодняшний день большую долю в структуре мировой энергетике занимают углеводороды – нефть, природный газ и уголь. XXI век по праву можно назвать веком экологии, веком, когда люди стали всерьез задумываться о негативных последствиях своей масштабной деятельности. Сфера энергетики не исключение. Вот уже на протяжении нескольких лет человечество направляет огромные средства на развитие возобновляемой энергетики и ее источников, которые гораздо более «eco-friendly», чем традиционные топливные ресурсы. Но следует сказать, что проекты, связанные с ВИЭ, зачастую требуют огромных затрат, поэтому не всегда являются привлекательными для традиционных инвесторов, поэтому несмотря на свою экологичность, возобновляемую энергетику все еще нельзя назвать серьезным конкурентом углеводородной энергетике. Углеводородная энергетика «подстраивается» под экологические тренды современности, и уже сегодня можно встретить большое количество «зеленых» инфраструктурных проектов в нефтегазовой и угольной отрасли.

Как уже было сказано ранее, доля углеводородной энергетике в мире очень велика. По данным Статистического Ежегодника мировой энергетики 2019, доля углеводородов в мировом совокупном потреблении энергии в 2018 г. составила 81%.

К сожалению, сжигание топлива приводит к выбросу углекислого газа – CO2. Печален тот факт, что 100% выбросов данного газа в 2018 г. пришлось только на углеводородную энергетику: на уголь – 44%, нефть – 33%, природный газ – 23% [12].

Такая ситуация вполне объяснима. Любая добыча топлива сопряжена с направленностью на извлечение прибыли и наращиванию мощностей. Например, невозможно легким движением руки остановить добычу нефти: подобное приведет к необратимым негативным последствиям в энергетической сфере. То есть в данном случае экономика и экология оказываются параллельными прямыми, которые никогда не пересекутся. Но сегодня энергетическим компаниям приходится

лавировать, чтобы получить прибыль и при этом не подвергнуться критике со стороны общества. Многие компании взяли курс на экологическую политику и начали активно внедрять в свои производства проекты, направленные на снижение выбросов CO2.

В начале 2020 года Всемирный фонд дикой природы составил «рейтинг открытости нефтегазовых компаний в сфере экологической ответственности» [7]. Как оказалось, российские нефтегазовые компании с уверенностью можно назвать экологичными. В рейтинг самых экологичных вошли следующие компании: Сахалин Энерджи, Зарубежнефть, Эксон НЛ, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, Татнефть, Роснефть, Газпром и др.

На сегодняшний день одним из самых экологически чистых проектов в России является мегапроект Газпрома «Ямал». Проект реализуется Газпром, РЖД (построил 112 км железной дороги общей стоимостью 240 млрд руб.), а также властями Ямала, т. е. финансирование мегапроекта полностью осуществляется государством. Сейчас на полуострове Ямал строится новый центр газодобычи, на котором впоследствии будет производиться около 360 млрд куб. м голубого топлива в год [9]. При реализации своих крупномасштабных проектов Газпром заботится о природе. Ямальские ландшафты уникальны, поэтому под технологические объекты мегапроекта «Ямал» отведена минимальная площадь, воздействие на вечную мерзлоту практически сведено к нулю благодаря использованию парожидкостных термостабилизаторов и теплоизолированных труб для скважин; замкнутые системы водоснабжения не дают производству загрязнять водоемы. Поскольку ямальские месторождения расположены непосредственно на территории проживания оленеводов, Газпром позаботился и о животных: «определены места стоянок оленеводческих бригад и пути каслания оленей, где сооружены специальные переходы для оленей через инженерные коммуникации» [9]. А. Миллер отмечает, что на сегодняшний день Газпром является самым крупным инвестором в ЯНАО. С 2013 по 2018 гг. капвложения Газпром (без учета Газпром нефти) в поддержание и развитие производственных мощностей региона составили 1,2 трлн. руб. В 2019 г. инвестиции нефтегазового гиганта в ЯНАО составили около 200 млрд. руб. [1]. Более того, велики и выплаты компании на поддержку коренных малочисленных народов Севера (оленеводство, охотничий промысел и др.) – 71,3 млрд. руб. Предприятия Газпрома в регионе также планируют направить более 7,5 млрд. рублей на рекультивацию пастбищных земель (мероприятия, направленные на восстановление плодородия почв нарушенных земель). Рекультивация земель

стала необходима после проведения Газпромом работ в 80-ых гг. прошлого столетия, в результате которых значительно сократилось количество плодородных земель. Сейчас Газпром ставит для себя задачей увеличение площадей кормовых ресурсов для оленеводов. На данном этапе планируется расширение проекта «Ямал» и строительство газохимического комплекса. Финансирование будет осуществляться с помощью консорциума с участием РФПИ и иностранных компаний – саудитской SABIC и азербайджанской SOCAR. Особенно заметен интерес Саудовской Аравии к мегапроекту, который обусловлен ожиданием низких операционных расходов. В апреле 2019 г. Газпром и SABIC обсудили как минимум пять проектов, общая стоимость которых составила более 20 млрд. долларов.

«Сахалин Энерджи» – еще одна российская компания, которая заботится об окружающей природе. С 1996 года компания совместно с компанией «Эксон Нефтегаз Лимитед» финансирует программы мониторинга серых китов [4]. С целью заботы о китах компания использует суда с низким уровнем шума, ограничивает скорость своих судов. Маршруты судов пролегают на территории, удаленной от зон кормления китов; на каждом судне находится наблюдатель, который вправе прекратить все работы в случае приближения животных на близкое к судну расстояние. Сахалин Энерджи также установила специальные буи с акустическими мониторами, которые отслеживают уровень шума. По данным отчетов компании, с 1997 по 2003 гг. компания потратила на работы по изучению серых китов более 6 млн. долларов. В далеком 2004-ом г. компания заявила, что намерена направить еще 5 млрд. долларов США на реализуемых проект. Ожидается, что за все время реализации проекта мониторинга китов доля поступлений РФ составит более 45 млрд. долл. Также в проект активно инвестируют зарубежные партнеры-акционеры – Royal Dutch Shell (55%), Mitsui (25%), Mitsubishi (20%) [4].

Saudi Aramco – национальная нефтяная компания Саудовской Аравии ставит для себя целью создание инновационных инженерных решений, которые в разы повышают производительность компании, но при этом минимально воздействуют на окружающую среду. Для компании внедрение технологий, снижающих выбросы углекислого газа, стало неотъемлемой частью устойчивого развития бизнеса.

Одна из передовых технологий, используемых в одной из самых крупных нефтяных компаний мира, – это технология улавливания, использования и хранения углерода (Carbon Capture, Utilization & Storage) [10]. Данный механизм улавливает выбросы углекислого газа у источ-

ника выбросов и не дает им попасть в атмосферу. Накопленные в специальном резервуаре выбросы впоследствии хранятся под землей. Данный проект открывает возможность фактически к нулю свести выбросы CO2.

Удивителен тот факт, что CO2, который «оказался в ловушке» в специальном хранилище, зачастую превращают в промышленную продукцию посредством переработки. Уловленный газ идет на производство упаковки для продуктов, изоляционных материалов, клея.

Saudi Aramco принадлежит государству, и финансирование всех проектов осуществляется непосредственно самой Саудовской Аравией, однако совсем недавно компания претерпела ряд изменений, в связи с которыми доля государства в финансировании проектов компании может значительно снизиться. Об этих изменениях будет сказано далее.

Несколько лет назад арабские страны, Саудовская Аравия в частности, приняли решение о диверсификации своих экономик, о возможности освобождения от нефтяной зависимости. Саудовская Аравия представила реформы Vision 2030, и одним из этапов данных реформ стало IPO Saudi Aramco, деньги от которого должны пойти в капитал суверенного Public Investment Fund, инвестирующего внутри страны и по всему миру в проекты различных отраслей. Но IPO стало не только возможностью диверсификации экономики страны, но и способом более эффективного управления огромной компанией. Дело в том, что государственный сектор определяет состояние экономик практически всех арабских стран. Реальные инвестиции государства, по оценке МВФ, «в регионе MENA составляют более 15% от ВВП, что почти в два раза превышает инвестиции частного сектора – около 8% ВВП» [3]. Власти стран пытаются «дробить» госкорпорации на мелкие компании. Более того, зачастую доли в крупных государственных компаниях выкупают суверенные фонды. Государство передает фондам активы, поскольку огромным компаниям всегда требуются профессионалы своего дела. Действительно, зачастую государственное управление не всегда является эффективным, поэтому IPO, дробление крупных компаний, а также смена акционеров являются прекрасной возможностью для оздоровления нефтяных компаний. Ведущий аналитик Фонда национальной энергетической безопасности и Финансового университета при Правительстве РФ Игорь Юшков считает, что IPO Saudi Aramco позволит Саудовской Аравии значительно улучшить положение корпорации и пополнить государственный бюджет [2], ведь Saudi Aramco контролирует 100% добычи и экспорта нефти страны, да и любой инвестор с большим удовольствием захочет иметь у себя в портфеле небольшую часть акций самого большого нефтяного гиганта в мире.

В 2017 году в арабских странах начали функционировать около пяти десятков инфраструктурных проектов. 59% от общего числа проектов приходится на ВИЭ, 15% – на традиционную энергетику. В рамках Vision 2030 и общемирового тренда на экологичность арабы не забывают про внедрение экологической политики в сфере добычи и переработки углеводородов. В связи с трудностью полного перехода от нефти к возобновляемым источникам энергии, арабские страны активно финансируют проекты, направленные на снижение количества выбросов углекислого газа. Примером подобного проекта как раз является Carbon Capture, Utilization & Storage, о котором было сказано выше. Особую роль в этом играет государство, поскольку объемы государственной поддержки новейших технологий позволили арабам занимать лидирующие мировые позиции: ОАЭ – 1 место, Катар – 3 место, Саудовская Аравия – 15. Россия, для сравнения, занимает лишь 63 место [3].

Россия может перенять опыт арабских стран, ведь во многих отраслях российской промышленности преобладает также государство, которое не всегда справляется с масштабами проблем корпораций.

ExxonMobil – американская нефтегазовая компания, целью которой является удовлетворение растущего спроса на энергоресурсы при уменьшении негативного влияния на окружающую среду. Начиная с 2000-го года, компания инвестировала более 10 млрд. долл. на разработки технологий, позволяющих снижать уровень выбросов (например, технология улавливания выбросов CO2, которая позволила нефтегазовой компании стать лидером по накапливанию выбросов углекислого газа) [5]. Благодаря инвестициям в подобные проекты ExxonMobil смогла за последние 10 лет избежать 162 млн м. т. выбросов парниковых газов. Компания ежегодно инвестирует более одного млрд. долларов в исследования по защите окружающей среды. Она сотрудничает с ведущими мировыми лабораториями и университетами, которые занимаются исследованиями в энергетических сфере – Стэнфордский университет, Национальный университет Сингапура, Массачусетский технологический институт и др. На сегодняшний день в ExxonMobil работают более 20000 ученых и инженеров.

Для сохранения биоразнообразия водоемов ExxonMobil создает специальные озера. Так, в рамках проекта нефтяных песков Kearl Imperial Oil компания построила озеро, необходимое для переработки нефтяных песков. Озера, созданные природой, не будут затронуты, поскольку компания заботится о флоре и фауне водоемов [8]. В данный проект компания вложила более 10 млрд. долларов за последнее десятилетие.

В целом на данном этапе наблюдается рост интереса к возобновляемой энергетике. Запад осознает «неэкологичность» углеводородов, поэтому многие компании сделали упор на развитие альтернативной энергетики. Так, государственный пенсионный фонд Норвегии, более известный как Нефтяной фонд, сегодня является одним из крупнейших фондов национального благосостояния (общая стоимость активов – более одного трлн. долларов). С 2019 г. фонд перестал инвестировать в компании, производящие ежегодно более 20 млн тонн угля [11]. Инвестировать Фонд будет в те нефтегазовые компании, которые взяли курс на возобновляемые источники энергии.

В заключение можно отметить, что российские нефтегазовые компании действительно заботятся о животных, и подобная экологическая политика отличает Россию от других стран исключительно с положительной стороны. Продолжая сравнивать нашу страну с другими государствами, мы делаем вывод, что России необходимо продолжать развивать проекты, которые не только связаны с защитой животных, но и направлены на сокращение выбросов углекислого газа. Опыт Saudi Aramco и ExxonMobil показывает, что улавливание CO2 – это крайне эффективная технология, которая позволяет не только свести к нулю выбросы вредных веществ, но и превратить эти выбросы в бытовые продукты. Говоря о финансировании «зеленых» инфраструктурных проектов, можно сделать вывод о том, что Россия и арабские страны во многом схожи друг с другом. Нефтегазовая отрасль и там, и там принадлежит государству. Отличие заключается только в том, что арабские государства осознают неповоротливость госкорпораций, поэтому проводят меры, такие как IPO, дробление корпораций на более мелкие компании для более эффективного управления. Следует отметить, что в арабские страны значителен приток иностранных инвестиций и в целом интерес к этому региону, ведь ни в одной стране мира нельзя увидеть такое количество «роллс ройсов». В России приток инвестиций затруднен из-за санкций. Ситуацию с финансированием «зеленых» проектов во многом усугубляет коррупция, неповоротливость государственных структур, а также погоня инвесторов за высокими прибылями, которые в экологических проектах не являются сверхвысокими, а как мы уже сделали вывод, экономика и экология в большинстве своем идут вразрез.

Литература

1. Алифирова Е. В 2019 г. Газпром инвестирует в развитие производственных мощностей в Ямало-Ненецком автономном округе 196,5 млрд. рублей. URL: https://neftegaz.ru/news/partnership/193647-v-2019-g-

gazprom-investiruet-v-razvitie-proizvodstvennykh-moshchnostey-v-yamalo-nenetskom-avtonomnom/
2. Отдел «Бизнес» Сделка века: саудиты продают нефтяного гиганта. URL: https://www.gazeta.ru/business/2019/11/03/12791408.shtml
3. Якунина Е., Дорджиева Д., Галактионова А. Инвестиции в инфраструктуру. Арабский мир. URL: https://infraone.ru/analitika/investitsii_v_infrastrukturu_arabskij_mir.pdf
4. http://www.sakhalinenergy.ru/ru/hse/environment/whales/ - Сахалин Энерджи. Программа мониторинга серых китов.
5. https://corporate.exxonmobil.com/-/media/Global/Files/sustainability-report/publication/2018-Sustainability-Report.pdf - Exxon Mobil 2018 Sustainability Report Highlights.
6. https://neftegaz.ru/news/companies/303498-sakhalin-energy-zabotitsya-o-kitakh/ - Sakhalin Energy заботится о китах.
7. https://wwf.ru/what-we-do/green-economy/ekologicheskiy-reyting-neftegazovykh-kompaniy-rf-sovmestnyy-proekt-wwf-i-kreon/ - Всемирный фонд дикой природы. Рейтинг открытости нефтегазовых компаний в сфере экологической ответственности.
8. https://www.exxonmobil.com.sg/Energy-and-environment/Environmental-protection/Sustainable-water-solutions/ExxonMobil-role-in-addressing-the-water-challenge#Considerlocalwaterneeds – ExxonMobil. ExxonMobil's role in addressing the water challenge.
9. https://www.gazprom.ru/projects/yamal/ - Газпром. Мегапроект Ямал.
10. https://www.saudiaramco.com/en/making-a-difference/planet/carbon-capture-utilization-and-storage - Saudi Aramco. Carbon Capture, Utilization & Storage.
11. https://www.theguardian.com/world/2019/mar/08/norways-1tn-wealth-fund-to-divest-from-oil-and-gas-exploration#img-1 - The Guardian. Norway's $1tn wealth fund to divest from oil and gas exploration.
12. https://yearbook.enerdata.ru/co2-fuel-combustion/CO2-emissions-data-from-fuel-combustion.html - Статистический Ежегодник мировой энергетики.

5.6. Использование финансовых инструментов в проектном финансировании «зеленых» инфраструктурных проектов социального назначения

В 21 веке общество стало уделять особое внимание «зеленому» строительству, включающему в себя строительство зданий с применением энергосберегающих технологий и экологических материалов. Строительство в соответствии с экологическими стандартами не только способствует снижению или минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Но также способствует созданию безопасной и комфортной среды обитания и возможности экономии собственных

средств путем снижения расходов на эксплуатацию в течение всего жизненного цикла.

За последнее десятилетие в связи с проведением на территории Российской Федерации множества спортивных событий мирового масштаба, например, Сочинская олимпиада в 2014 году или Чемпионат мира по футболу в 2018 году, было возведено большое количество спортивных сооружений и иных инфраструктурных объектов необходимых для проведения соревнований и размещения участников. Соблюдение «зеленых» стандартов является обязательным аспектом современного спортивного строительства, особенно в регионах с уникальной экосистемой. Так, в городе Сочи в 2014 году специально для Церемоний открытия и закрытия Олимпийских и Паралимпийских игр, а также для Церемонии награждения спортсменов был построен стадион «Фишт».

Строителями главного олимпийского стадиона были использованы современные строительные технологии. Каркас стадиона выполнен в виде кружев, инновационная кровля которого состоит из легкой и прочной фторполимерной пленки ETFE Vector Foiltec. Современные технологии позволили установить вентиляционные приточные установки нового поколения. Безопасность и комфорт зрителей и спортсменов были главными приоритетами при проектировании здания. Полное соблюдение условий работы Паралимпийского комитета позволило создать комфортные условия для людей с особыми потребностями. Современные методы и понимание экологической ситуации позволили минимизировать экологический ущерб.

Так же в Сочи был построен еще один «зелёный» олимпийский объект - ледовый дворец «Большой». Архитектурная концепция «Большого» основана на образе застывшей капли. Проект был осуществлен в соответствии с требованиями Международного олимпийского комитета (МОК), техническими рекомендациями АНО «Сочи 2014» и Международной федерации хоккея с шайбой. При разработке проекта предпочтение отдавалось современным технологическим решениям. Принцип универсальности и многофункциональности лежал в основе проектных решений по формированию зданий [1].

Кроме того, ледовый дворец «Большой» стал обладателем международного экологического сертификата BREEAM. При сертификации оценивались показатели энергоэффективности и соблюдение «зеленых» технологий. Проекту присвоен третий уровень из пяти – «очень хороший». Выдаваемый английским институтом BRE Global International сертификат BREEAM – подтвержденный эталон качества зеле-

ной сертификации зданий и сооружений. Международный Консультант Buro Happold Ltd. Оценил соответствие Ледового дворца международным экологическим стандартам, сообщив, что при строительстве арены были использованы передовые технологии управления стройплощадкой, проведены пуско-наладочные работы систем объекта, максимально учтены предложения общественных организаций [2].

Доступность к транспорту описывается как отличная, что обусловлено приоритетом движения общественного и велосипедного транспорта. На арене была применена эффективная технология обращения с отходами, включающая первичную сортировку и частичную переработку в специальной установке.

Экологическая ценность участка возросла благодаря проведенным мероприятиям: плодородный слой, снятый с целью проведения строительных работ, сохранился и был использован для восстановления и благоустройства территории. Разработан долгосрочный план природоохранных мероприятий, содержащий рекомендации для оперативных организаций по сохранению и поддержанию видового состава Имеретинской низменности.

Одним из источников финансирования подобных масштабных проектов является Фонд национального благосостояния (ФНБ). Он был основан в 2008 г. и изначально задуман для софинансирования пенсионного обеспечения россиян и компенсации дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ. Однако в связи с неустойчивым состоянием экономики уже в 2013 г. Президент РФ распорядился направить определенную часть средств фонда на финансирование запланированных государством инфраструктурных проектов. По словам Дмитрия Козака, частные инвестиции привлекались только в олимпийские проекты, которые в последствии смогут принести коммерческую прибыль, однако стадион «Фишт» и дворец спорта «Большой» таковыми не являются. А значит все расходы на строительство данных объектов были компенсированы государством.

К отличительным особенностям финансирования инфраструктурных мегапроектов в России относятся не только очень большая стоимость и длительные сроки реализации, но и серьезное влияние как на экономику, так и на социальную сферу на федеральном уровне и для регионов. Например, строительство стадиона «Фишт» шло практически 6 лет и его стоимость составила 778,7 млн долларов [3]. По оценке некоторых специалистов, для полной окупаемости данного проекта необходимо 198 лет, а для окупаемости вышеупомянутого ледового дворца «Большой» – 19 лет [4]. Кроме того, несколько лет назад дан-

ные объекты были переданы на правах собственности Краснодарскому краю, и теперь реализация дальнейших проектов по реконструкции данных стадионов осуществляется за счет бюджета Краснодарского Края. Поэтому при строительстве подобных проектов в России на первом месте стоит проблема дальнейшего (постолимпийского) использования сооружения.

Обратимся к зарубежному опыту. Одним из самых современных стадионов мира является футбольный стадион Mercedes-Benz Stadium, построенный в 2017 году. Стадион принадлежит правительству штата Джорджия и управляется AMB Group, головной организацией The Falcons и Atlanta United. Помимо огромного количества передовых технологий, внедренных как для удобства болельщиков, так и самих команд, стадион Mercedes-Benz официально является первым сертифицированным профессиональным спортивным стадионом в Соединенных Штатах, который получил LEED Platinum – показатель высшего уровня энергоэффективности и экологичности.

Арене принадлежат 4 тыс. солнечных батарей, благодаря которым она потребляет на 29% меньше энергии, чем типичный американский стадион. Собственной энергии хватает на 9 матчей по американскому футболу или на 13 стандартных матчей по европейскому футболу. Стадион также имеет систему сбора дождевой воды: запасы оцениваются в 2 271 247 литров, а также чрезвычайно развитую систему управления сточными водами, водопадными светильниками и инфраструктурой, которая позволяет стадиону использовать на 47 % меньше воды, чем базовые стандарты. Городской сад способствует местным работам в сфере производства продуктов питания и кулинарной промышленности.

Окончательная стоимость строительства этого стадиона составила 1,6 миллиарда долларов. Большая часть суммы была покрыта инвесторами, Артуром бланком (американский бизнесмен, сооснаватель Home Depot и владелец футбольной команды Atlanta) и банками (заем). Еще 200 млн. долларов было инвестировано лигой (NFL), и еще 200 млн. долларов были выделены городом Atlanta. Бюджетные деньги поступали исключительно со сборов в отелях и мотелях. Согласно договору, стадион получал за определенный период 39,3% всех сборов (около 7 центов с каждого доллара, уплаченного за проживание в отеле или мотеле) [5]. Таким образом, около 80% стоимости были покрыты частными инвестициями, и еще 20% обеспечены за счет специального налога штата на туристов.

Так как стадион является собственностью штата Джорджия, компании Mercedes-Benz пришлось выкупать права на название стади-

она в соответствии с соглашением о стадионе с городом Атланта и управлением Всемирного Конгресс-центра Джорджии организация Falcons контролирует права на название стадиона и получает все связанные с этим доходы. Генеральный директор Mercedes-Benz USA Стив Кэннон, который впоследствии присоединился к организации Falcons в 2016 году в качестве генерального директора AMB Group, заявил, что спонсорство продлится 27 лет, назвав его крупнейшей маркетинговой сделкой в истории Mercedes-Benz, но Кэннон не раскрыл полную стоимость сделки; однако в феврале 2016 года Sports Business Daily сообщила, что контракт на право называния Mercedes-Benz Stadium был оценен в 324 млн. долларов [6].

В то время как стадион принадлежит государству, он управляется AMB Group, головной организацией The Falcons и Atlanta United. Вся операционная прибыль стадиона «Mercedes-Benz» принадлежит AMB Group, а не государству. Кроме того, AMB Group в настоящее время не платит налог на имущество стадиона [7].

Это далеко не единственный экостадион в США. Существует еще ряд стадионов: Sacramento Kings, Washington Nationals, San Francisco Giants [8]. Они также построены с использованием «зеленых» материалов и технологий, и имеют подтвержденную зеленую сертификацию. Стоит отметить и тот факт, что в инвестировании данных объектов преобладает именно частный сектор.

Сравним зарубежный и отечественный опыт в правовой сфере, а также в сфере финансирования «зеленых» проектов социального назначения.

Во-первых, стоит отметить, что как в России, так и в США экологическая сертификация спортивных и иных сооружений является рекомендательной, но не обязательной. До 2016 года Российские спортивные объекты могли пройти два вида сертификации: LEED и BREEAM. Стандарты американской системы LEED считаются более жесткими и в большей степени оценивающими энергоэффективность сооружений, в свою очередь английские стандарты BREEAM более гибкие и с легкостью подстраиваются под региональное и местное законодательство различных стран. В 2016 году в России была предложена первая национальная система добровольной сертификации стадионов «Футбольные стадионы. Рейтинговая оценка устойчивости среды обитания» (СДС «Футбольные стадионы РУСО»). Данная система сертификации создана российскими и международными специалистами в области зелёного строительства. Футбольная ассоциация FIFA уже одобрила новый документ.

Отечественная система сертификации предъявляет к спортивным сооружениям следующие требования: охрана окружающей среды и экологическая безопасность; энергосбережение и энергоэффективность; рациональное использование водных ресурсов; экологические характеристики материалов и управление отходами; архитектурное качество и планировка территории, а также удобство для пользователей.

В отличие от зарубежных норм, «Футбольные стадионы РУСО» ориентированы на российские правовые, нормативные и нормативно-правовые акты. Стандарт также был разработан с учетом российского опыта проектирования и строительства. По сравнению с BREEAM и LEED, сертификация по российскому стандарту стоит гораздо дешевле.

Несмотря на то, что в своей основе все зеленые стандарты имеют много общего, универсального всемирного зеленого стандарта строительства спортивных сооружений не существует, а значит и правовая база в данном сегменте находится в стадии формирования и разработки.

Во-вторых, анализируя Российский и зарубежный опыт в финансировании «зеленых» проектов социального назначения, можно отметить, что зарубежный опыт значительно отличается от отечественного. Большинство денежных средств на строительство спортивных сооружений, в том числе экостадионов поступает из Фонда Национального Благосостояния, в США же наоборот большую долю средств выделяют частные инвесторы.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что для дальнейшего развития «зеленого» строительства социальных объектов Россия чрезвычайно нуждается в зарубежном опыте. Это связано не только с большим количеством «зеленых» социальных объектов за рубежом, но и с привлечением частных инвестиций в данную сферу.

Литература

1. Белослутцева Л.А., Сердюкова Н.К. Влияние мега-мероприятий на формирование экономического потенциала развития дестинации // Tourism education studies and practice. 2015. №1(5). С. 4-16.
2. https://arch-sochi.ru/2014/03/bolshaya-ledovaya-arena-dlya-hokkeya-s-shayboy-poluchila-sertifikat-breeam/ - Архитектура Сочи.
3. https://stadions.org/europe/russia/stadion-fisht/ - Информация про стадионы мира. Все мировые спортивные стадионы.
4. Жук А.А., Колесникова И.В. Крупные инфраструктурные объекты в России: опыт создания и результаты // Экономическая наука современной России. 2018. №1. С. 96-107.
5. https://www.sports.ru/tribuna/blogs/sportconnect/1398842.html - Sports.ru
6. https://www.sportsbusinessdaily.com/Journal/Issues/%202016/02/22/In-Depth/Naming-Rights.aspx - Sports Business Journal.

7. https://www.theguardian.com/sport/2017/sep/29/why-are-georgia-taxpayers-paying-700m-for-a-new-nfl-stadium - The Guardian.
8. https://www.forumdaily.com/top-7-samyx-ekologichnyx-stadionov-ssha/ - ForumDaily. VOICE OF RUSSIAN-SPEAKING AMERICA.

5.7. Зеленые финансы как неотъемлемая часть ESG финансирования

Из года в год экологическая повестка становится всё более актуальной. Инвесторы по всему миру начинают активно приобретать, так называемые «зелёные» активы, развитые страны смещают свой ориентир развития в сторону озеленения внутренней политики, меняется понимание того, как будет развиваться мир в будущем.

Основное развитие зелёных финансов произошло после того, как, у крупных инвесторов поменялись взгляды на влияние ответственного инвестирования (от англ. – responsible investment) на финансовые результаты. Все больше и больше исследований - как академических, так и практических - показывают, что инвестиционная стратегия, охватывающая экологические, социальные и управленческие критерии (ESG), может обеспечить эффективность, аналогичную традиционным инвестициям.

Такое разъяснение финансовых перспектив устойчивых стратегий облегчает дискуссию в рамках департаментов компаний, ответственных за определение инвестиционных стратегий. Однако в случае активного управления активами выбор наименований должен осуществляться исключительно профессионально; включение критериев ESG само по себе не гарантирует эффективности, соответствующей ожиданиям рынка. Как правило, наблюдается значительное увеличение продуктовых предложений стратегий, связанных с ESG, что, в свою очередь, дает инвесторам более диверсифицированный выбор и более качественные инвестиции.

Ученые и финансисты все больше осознают существенность критериев ESG для краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной деятельности компаний. Соответственно, интеграция факторов ESG все чаще рассматривается как неотъемлемая часть фидуциарных обязательств инвесторов с целью обеспечения их членов удовлетворительной рентабельностью. Дискуссия, начатая в отчете Freshfields в 2005 г. и подтвержденная в последующем отчете за 2015 г., явно подтолкнула к включению факторов ESG в инвестиционный процесс.

Для многих игроков эта дискуссия закрыта. Сегодня общепринято, что рассмотрение критериев ESG в инвестиционной стратегии яв-

ляется просто частью естественной фидуциарной обязанности, если доказано, что эти критерии оказывают долгосрочное влияние на финансовые результаты компаний. Это даже стало обязательным в некоторых странах, например, во Франции, где определенные категории держателей активов обязаны объяснять, как факторы ESG включены в их инвестиционную стратегию.

Хотя устойчивое инвестирование традиционно начиналось с корпоративных акций, с тех пор оно распространилось на многие другие классы активов, включая корпоративные и государственные облигации, недвижимость и частный капитал. Аналогичным образом, в начале 2000-х годов появились тематические подходы в области охраны окружающей среды с созданием инвестиционных фондов, связанных с водными ресурсами, возобновляемыми источниками энергии, лесным хозяйством и сельским хозяйством.

Они показывают смешанные результаты, но в долгосрочной перспективе инвестиционная схема, связанная с водой, например, генерирует более высокую доходность с поправкой на риск, чем глобальный индекс. В социальной сфере появление микрофинансовых инвестиционных фондов, действующих в странах с формирующейся рыночной экономикой или развивающихся странах, вызвало интерес среди пенсионных фондов благодаря их стабильной доходности и положительному социальному воздействию. Одна треть этих инвестиций в настоящее время управляется из Швейцарии.

В последнее время инвестиции в развитие, направленные на непосредственное получение положительного социального и экологического воздействия в дополнение к финансовой отдаче, начинают привлекать внимание долгосрочных инвесторов, управляющих инвестициями в классы активов с более низкой ликвидностью (частный капитал). Кроме того, для инвесторов, приверженных устойчивому инвестиционному подходу, стало жизненно важным следить за факторами ESG при осуществлении права голоса. В одиночку или в пуле институциональные инвесторы все больше и больше участвуют в инициативах диалога акционеров, чтобы помочь повлиять на крупные портфельные компании в отношении вопросов ESG. Этот диалог способствует улучшению долгосрочных результатов их инвестиций и внедрению более эффективных методов корпоративной устойчивости.

До сих пор основное внимание уделялось инвестированию в акции, поскольку данные ESG по акциям более доступны и доступны в течение более длительных периодов, чем другие классы активов. Поскольку данные ESG часто находятся на уровне компании, их также

можно использовать для корпоративных облигаций, но для этого класса активов анализ эффективности намного сложнее.

Тем не менее, есть убедительные доказательства того, что превосходные показатели ESG связаны с лучшими кредитными рейтингами и более низкими спредами. Что касается суверенных облигаций, то также было документально подтверждено, что показатели ESG положительно влияют как на кредитный риск, так и на результативность.

В целом существует множество научных доказательств того, что параметры ESG положительно влияют на доходность финансовых активов (см. Таблица 1). Попытка превратить эти выводы в превосходную эффективность портфеля приводит к довольно неоднозначным результатам. Вообще говоря, вполне возможно создавать портфели с превосходными характеристиками ESG при одновременном достижении профилей риска / доходности, которые соответствуют профилям традиционных портфелей.

Предполагается, что в отношении вопросов ESG будет больше регулирования. Это представляет скрытые риски для организаций с низкими показателями ESG, которые могут столкнуться с очень ощутимыми негативными экономическими последствиями. Таким образом, включение тщательного анализа факторов ESG в инвестиционный процесс будет в наилучших интересах инвесторов, особенно в том, что касается их фидуциарных обязательств перед конечными владельцами активов.

Таблица 1

Влияние конкретных ESG проблем на показатели акций	Влияние показателей ESG на рост акций	Эффективность ESG фондов в сравнении с традиционными фондами	Другие классы активов
Огромное количество эмпирических данных о положительном влиянии на производительность	Доказательства существенных факторов ESG, приводящих к превосходной производительности	Никаких признаков лучшей или худшей производительности	Убедительные доказательства повышения кредитных рейтингов и снижения спредов по корпоративным облигациям. Доказательства положительного влияния на кредитный риск и результаты деятельности суверенных банков

Источник: Составлена автором

При выборе ценных бумаг для своего портфеля управляющие активами в первую очередь выбирают критерии, позволяющие им определить компанию как лучшую в своей конкретной категории. Они могут выбрать тех, кто приложил наибольшие усилия в отношении своей практики ESG, или тех, кто достиг наилучших результатов в определенной области к определенному моменту времени (например, в управлении социальными рисками). Эти решения часто зависят от инвестиционной философии управляющего активами, при этом компании ранжируются в соответствии с конкретными целями управления фондами, как описано ниже.

На сегодняшний день одним из самых распространенных инструментов, который применяется в финансировании ESG проектов являются зеленые облигации (от англ. – Green Bonds).

Зеленые облигации впервые появились в 2007 году, но потребовалось почти семь лет, чтобы рынок, связанный с устойчивыми проектами, связанными с климатом, действительно развился. Первыми, кто заинтересовался зелеными облигациями, были экологически сознательные инвесторы и банки развития, такие как Всемирный банк.

В 2013 году государственные органы и компании придали импульс рынку, диверсифицируя бизнес, в котором до сих пор преобладали выпуски, номинированные в евро. В 2014 году ситуация действительно ускорилась с приходом новых эмитентов и более значительными заимствованиями.

Важным поворотным моментом стал выпуск компанией GDF Suez (ныне Engie) облигаций на сумму 2,5 млрд евро для финансирования таких проектов, как строительство ветряных электростанций. Выпуск облигаций был выше почти в три раза чем планировалось, и 36% выпуска было куплено инвесторами, не имеющими отношения к ESG, что было критически важно для «демократизации» отрасли.

Не только энергетические компании внесли свой вклад в этот рост. Unilever проложила путь, выпустив первые зеленые облигации для финансирования сокращения своего углеродного следа. Вслед за производством пришла финансовая отрасль - в частности, банки - с правительствами, которые, наконец, подключились к игре довольно поздно: Польша, а затем Франция выпустили облигации в 2016 и 2017 годах соответственно.

Одним из основных, хотя и не единственным, критериев является то, что облигации выпускаются исключительно для финансирования экологических проектов. В 2014 году, учитывая растущий интерес к этому рынку, банки и эмитенты приняли Принципы Зеленых облига-

ций и поручили координацию их деятельности Международной ассоциации рынка капитала (ICMA) в качестве органа управления рынками капитала.

Принципы зеленых облигаций обновляются каждый год с момента их создания, и следующее обновление должно будет учитывать недавний опыт рынка. Toyota, например, выпустила зеленые облигации для проектов, которые еще не были запущены, и, ожидая, пока средства будут инвестированы, конструктор разместил вырученные средства в фондах денежного рынка, которые не подпадали под критерии ESG.

Этот инцидент подчеркнул важность возможности отслеживать средства и их использование, ведущие к инвестициям. Рынок зеленых облигаций нелегко обмануть, и он в определенной степени саморегулируется. Отсутствие официальных регулятивных ограничений не означает, что рынок принимает все, что претендует на зеленые облигации.

В 2015 году китайская корпорация, получающая большую часть своих доходов за счет возобновляемых источников энергии, выпустила самопровозглашенную зеленую облигацию без привязки к каким-либо конкретным проектам, механизмам отслеживания или прозрачности соответствующих данных. Инвесторы ESG отказались признать облигацию зеленой.

Нефтяная компания Repsol представила еще один показательный пример, который подтолкнул к зеленым дебатам, стремясь привлечь средства для повышения энергоэффективности своих нефтеперерабатывающих заводов. Рынок не пожелал квалифицировать такую облигацию как зеленую, и поэтому она не включена в зеленые индексы. Хотя Принципы зеленых облигаций обновляются каждый год, этот пример подчеркивает важность лучшего определения критериев, позволяющих проектам квалифицироваться как зеленые.

Для оказания помощи эмитентам, желающим выпустить зеленые облигации, появились специализированные рейтинговые агентства.

Влияние ESG фактора настолько велико, что традиционные рейтинговые агентства в настоящее время также занимаются исследованием зеленых облигаций, предлагают свои собственные методы оценки зеленого рейтинга, а также выпустили свои ESG рейтинги:

1) The S&P 500 ESG Index;
2) DJ World Sustainability;
3) Nasdaq OMX Green Economy Global;
4) Nasdaq OMX Green Economy Europe;
5) MSCI ESG Indexes.

С появлением таких крупных агентств на рынке, ESG сектор перестал быть средством для компаний заявить о своей устойчивости или инструментами для управления тактическими инвестициями, играющими второстепенную роль в портфелях инвесторов.

К примеру, в индекс The S&P 500 ESG Index включено 295 компаний из США. Большинство этих компаний относится к сектору IT (29,2%) и здравоохранение (13,3%).

Наконец, существует важнейший вопрос отчетности, поскольку ряд эмитентов в настоящее время посвящают целую главу своего годового отчета отслеживанию проектов и использованию средств.

Литература

9. Alina Shaydurova, Svetlana Panova, Raisa Fedosova and Galina Zlotnikova. Investment Attractiveness of “Green” Financial Instruments. Journal of Reviews on Global Economics. 2018
10. Clark, G. L., Feiner, A., & Viehs, M. From the stockholder to the stakeholder: How sustainability can drive financial outperformance. 2015
11. HSBC. Green Bonds Global State of the Market 2019. 2020.
12. S&P 500 ESG Index [Электронный ресурс] (Дата обращения 03.03.2021) URL.:https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/esg/sp-500-esg-index/#data
13. The World Bank. Green bonds. 2016.

5.8. Устойчивые финансы и «озеленение» банковского сектора

Благодарность. Обзор «зеленых» инициатив в российской банковской практике на основе опыта ПАО «Сбербанк» проведен О.С. Мирошниченко в рамках реализации гранта РФФИ, проект 20-010-00996.

Ретроспектива «озеленения» банковского сектора

Экологизация или «озеленение» банков и других финансовых посредников постепенно началось в 1980-х годах. В основном это было вызвано ростом цен на энергию и введением экологических законов и нормативных актов. В связи с чем экологизация финансовой отрасли начинается с экономии энергии, управления отходами и материалами, такими как, например, бумага. Дополнительно банки как важнейшие институты финансового сектора [1], стремятся стать образцом для клиентов. Если бы банки смогли продемонстрировать, что экологизация их бизнеса помогает сократить расходы, их заемщики или получатели инвестиций могли бы последовать такому примеру и также сэкономить деньги за счет снижения экологических издержек, что увеличивает положительно влияет на финансовую ликвидность. Кроме того, это ми-

нимизирует вероятность экологических штрафов и проблем с репутацией, что снижает риски для кредиторов и инвесторов. В то же время экологические нормы, основанные на принципе «платит загрязнитель», возложили ответственность за воздействие на окружающую среду на все предприятия. Экологические затраты на «озеленение» бизнеса и производственных процессов, а также штрафы за воздействие на окружающую среду создали финансовые риски для предприятий, которые также создают риски для их кредиторов и инвесторов. Как следствие, банки начали внедрять политику управления рисками в основном в рамках управления коммерческими кредитными рисками [2,3]. В дальнейшем банки ввели критерии для оценки экологических рисков и рисков устойчивости своих заемщиков, чтобы избежать убытков, вызванных экологическими рисками. Как показали исследования, такой подход помог добиться желаемых результатов [4].

После разработки и внедрения процессов и инструментов для управления финансовыми рисками, связанными с экологическими проблемами, финансовая отрасль сосредоточилась на возможностях «зеленых» инвестиций. Были созданы паевые инвестиционные фонды, индексы и другие инструменты «зеленого» инвестирования. Наиболее известными являются индекс устойчивости Dow Jones, рейтинговое агентсво Sustainalytics и инвестиционный фонд Ariel Fund.

Первые подобные инвестиции был предназначены для инвестирования в «зеленые» технологии. Позже при реализации социально ответственных (Socially Responsible Investment / SRI) или ответственных инвестиций (Responsible Investment / RI) были использованы экологические, социальные и корпоративные критерии для анализа потенциальных инвестиций. Вместо того, чтобы обеспечивать финансирование только «зеленых» технологий или услуг, социально ответственные инвестиции предоставлялись предприятиям, которые являлись лидерами по обеспечению минимизации негативного воздействия на окружающую среду. В 1990-х годах благодаря принятию Киотского протокола по смягчению последствий изменения климата возникло климатическое финансирование, при котором финансовый, и в частности банковский сектор, участвует в создании и внедрении финансовых продуктов и услуг для финансирования сокращения выбросов углерода и финансирует проекты в рамках механизма Киотского протокола [5].

С тех пор, как мировое сообщество достигло соглашения в отношении смягчения последствий изменения климата и адаптации к нему после Конференции по климату в Париже в 2015 году, стало очевидно, что для достижения климатических целей необходимы финан-

совые средства. В связи с чем, идея о финансировании борьбы с изменением климата снова получила широкое распространение. Как один из способов привлечения финансовых средств в 2007-2008 гг. были разработаны и внедрены климатические и «зеленые» облигации. Эти облигации выпускаются как государственными, так и частным эмитентами, в число которых также входят банки, для финансирования деятельности, направленной на решение проблемы изменения климата или другого воздействия на окружающую среду, такого как загрязнение воздуха и воды [6,7]. В 2013-2014 гг. начало развиваться «зеленое» кредитование, в котором банки принимают непосредственное участие как главный финансовый институт, оперирующий кредитом как основным финансовым инструментом в своей деятельности [8]. Изменение климата не только открывает возможности для банковского сектора, но, как отмечалось выше, несет в себе риски, такие как, например: прямые риски, вызванные экстремальными погодными явлениями, которые могут повлиять на заемщика и получателя инвестиций, что, следовательно, подвергнет банк финансовым рискам, репутационные риски, если банк финансирует клиентов, которые вносят негативный вклад в поддержку окружающей среды, а также риск перехода к низкоуглеродной экономике, при которой как финансовый сектор в целом, так и банковский сектор в частности должны адаптироваться к новым типам бизнесов и рисков [9]. Для минимизации возникающих трудностей с внедрением «зеленого» инвестирования и финансирования, финансовый сектор принял ряд добровольных инициатив.

Добровольные инициативы финансового сектора для регулирования работы в рамках «зеленого» финансирования

Одной из первых принятых инициатив является Финансовая инициатива Организации Объединенных Наций по окружающей среде (United Nations Environment Programme - Finance Initiative / UNEP FI), основанная в 1992 году, которая первоначально пыталась интегрировать экологические аспекты в управление кредитным риском и операции. Десять лет спустя была создана Глобальная инициатива по отчетности (Global Reporting Initiative / GRI) для сектора финансовых услуг как первая попытка стандартизировать экологическую отчетность и отчетность в области устойчивого развития в финансовом секторе [10].

Далее были разработаны Принципы Экватора (Equator Principles) для подгрупп финансовых продуктов и услуг, проектного финансирования и институциональных инвестиций. Принципы Экваторы были разработаны в 2003 году десятью организациями на основе стандартов деятельности Международной финансовой корпорации (International

Finance Corporation / IFC) в области экологической и социальной устойчивости [11,12]. Одной из причин разработки данных принципов было давление неправительственных организаций на инвесторов проектов с целью учета экологических и социальных аспектов при принятии финансовых решений [13]. По состоянию на февраль 2019 года Принципы Экватора приняли 94 финансовых учреждения из 37 стран [14]. Их цель - определять, оценивать и управлять экологическими и социальными рисками в проектах, чтобы гарантировать минимальный стандарт должной осмотрительности и мониторинга для поддержки принятия ответственных решений по рискам [15].

Вторая важная инициатива по экологизации финансового сектора это Принципы ответственного инвестирования (Principles for Responsible Investment / PRI), разработанные ООН в 2005, которая включает 2200 участников. Инициатива направлена на имплементацию в деятельность организаций финансового сектора шести основных принципов, таких как учет критериев ESG (Environmental. Social. Government/ Окружающая среда. Социальная сфера. Управление) в инвестиционном анализе и принятии решений, повышение активности собственников, руководствующихся критериями ESG в своей политике и практике управления, обеспечение надлежащего раскрытия информации по вопросам ESG от объектов инвестирования, содействие принятию и внедрению Принципов в инвестиционной отрасли, работа вместе для повышения эффективности реализации Принципов и информирование о деятельности и прогрессе в реализации Принципов [16].

Глобальный альянс банков и банковских кооперативов (Global Alliance for Banking on Values / GABV) сосредоточен на увеличении положительного социального и экологического воздействия финансовой индустрии. Альянс основан в 2009 году и состоит из 55 банков, микрофинансовых организаций и кредитных союзов по всему миру [17]. Согласно GABV, участники внедряют позитивные изменения в банковском секторе для того, чтобы сделать его более прозрачным и поддержать экономическую, социальную и экологическую устойчивость, а также реальную экономику.

В 2019 году в Нью-Йорке были подписаны Принципы ответственного банковского дела. Они являются частью UNEP FI и сосредоточены на решении проблемы изменения климата и оказании положительного воздействия банков на окружающую среду [18]. По состоянию на начало 2020 год их одобрили 180 банков и ряд заинтересованных сторон. В этих принципах говорится, что банки должны соответствовать целям устойчивого развития и Парижским климати-

ческим целям. Кроме того, в рамках данных Принципов, банки стремятся работать над достижением положительных результатов через свой бизнес и сотрудничают со своими клиентами, поощряя устойчивые методы ведения бизнеса. Помимо этого, участники активно консультируются по вопросам экологических рисков и привлекают к консультациям заинтересованные стороны и разрабатывают методы управления для достижения целей устойчивого развития и, наконец, публикуют прозрачную отчетность и несут ответственность не только за положительное, но и за отрицательное влияние на экологию результатов своего бизнеса.

Нормативные подходы регулирования «зеленого» финансирования

Помимо добровольных инициатив, существуют некоторые национальные и международные нормативные подходы к регулированию устойчивых финансов. На международном уровне инициирована Рабочая группа по раскрытию финансовой информации, связанной с изменением климата (The FSB Task Force on Climate-related Financial Disclosures / TCFD). Она была создана Советом по финансовой стабильности в 2015 году для решения проблемы отчетности о рисках и возможностях, связанных с климатом, а также необходимости стандартизированной отчетности для обеспечения оценки и управления рисками, связанными с изменением климата [19]. Поскольку текущая отчетность не содержат информации о финансовых последствиях связанных с климатом аспектов, TCFD рекомендует, чтобы информация, связанная с климатом, соответствовала следующим критериям: полнота, ясность, последовательность во времени, сопоставимость между компаниями в рамках сектора, надежность, объективность, возможность проверки и своевременность. В результате предоставления вышеупомянутой информации финансовая отрасль должна иметь возможность управлять рисками, связанными с климатом, которые могут повлиять на их кредитные и инвестиционные портфели. Кроме того, чтобы финансовая отрасль могла соответствующим образом устранять указанные риски, TCFD разработало руководящие принципы для внедрения соответствующих эффективных практик управления [19]. Руководящие принципы стали первым шагом на пути к стандартизации оценки рисков в финансовой отрасли.

На страновом уровне известны две основные национальные политики по экологизации финансовой индустрии: Китайская политика экологического кредитования и Бангладешские руководящие принципы управления экологическими рисками.

Политика зеленого кредитования Китая требует от кредиторов направлять инвестиции в экологически чистые отрасли, ограничивать инвестиции в отрасли, загрязняющие окружающую среду и отзывать финансирование из отраслей, нацеленных на негативное воздействие на окружающую среду [20]. Государственная охрана окружающей среды Китая, Народный банк Китая и Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая разработали данную политику в 2012 году. Банки должны предоставлять ключевые показатели эффективности финансовому регулятору, который будет использовать их для оценки рисков. Следовательно, это первая политика, которая реализует правила устойчивости финансового сектора под надзором финансовых регуляторов. Хотя вопросы реализации политики обсуждаются неоднозначно [21], исследования показывают положительное влияние как на увеличение «зеленого» кредитования, так и на снижение финансовых рисков [22]. Долгосрочная оценка покажет, достигла ли политика намеченной цели.

В 2011 году Центральный банк Бангладеш предоставил Руководство по управлению экологическими рисками и Руководство по экологически безопасному банковскому делу [23]. С тех пор политики были обновлены за счет интеграции экологических и социальных рисков с руководящими принципами управления кредитными рисками [4]. Кроме того, Бангладешский банк представил руководящие принципы управления экологическими и социальными рисками, включая модель анализа экологических рисков [24]. Было установлено, что включение экологических вопросов в анализ кредитного риска повышает качество его оценки [4]. Однако, банки Бангладеш применяют эту политику, потому что она является обязательной, и, следовательно, улучшают свои финансовые показатели и выполняют требованиям устойчивого развития на добровольной основе, поскольку хотят извлечь выгоду из этой беспроигрышной ситуации [24]. Следовательно, важно не только вводить правила и инструкции, но и информировать финансовую отрасль о преимуществах принятия стратегии «зеленого» финансирования.

«Зеленые» инициативы в российской банковской практике: опыт ПАО «Сбербанк»

ПАО «Сбербанк» является крупнейшим российским банком. По состоянию на начало 2020 года, доля Сбербанка в совокупных активах российского банковского сектора составляла 30,5%, в совокупной прибыли – около 40 %, в совокупном капитале – 41,5 %, в привлеченных банковским сектором вкладах физических лиц – 43,8 %. [25,26,27]. Сеть подразделений Сбербанка охватывает все российские регионы, и вклю-

чает 88 филиалов (или 14% от совокупного количества филиалов кредитных организаций, действующих на территории Российской Федерации), и 14177 внутренних структурных подразделений (или около 61% совокупного количества ВСП российских кредитных организаций) [27]. Уникальность положения Сбербанка на российском банковском, финансовом рынке, лидерские позиции в цифровизации бизнес-процессов, технологий и услуг, широкое внедрение платформенных решений, роль одного из крупнейших работодателей, при одновременном сохранении репутации «народного» банка, в котором получает или когда-либо получала банковское обслуживание подавляющая часть взрослого населения страны, накладывает на кредитную организацию определенные обязательства, среди которых немаловажную роль играют обязательства по реализации социально значимых, экологических проектов.

ПАО «Сбербанк», ориентируясь на мировую энергетическую и климатическую повестку, более 10 лет раскрывает информацию о потребляемых при осуществлении деятельности ресурсах: топливе, электро-, теплоэнергии и питьевой воды. Ежегодно в отчетах отражается соответствующая информация, при этом подчеркивается повышенное внимание банка к экономии ресурсов. В настоящее время подобная практика, соответствующая осознанной целевой установке, может рассматриваться как внутреннее направление деятельности банка, проявляющего заботу об окружающей среде путем сокращения потребления ресурсов.

Начиная с 2016 года, в ответ на принятые в 2015 году Организацией Объединенных Наций Цели устойчивого развития (ЦУР), в отчетах Сбербанка выделяется раздел об **управлении** воздействием на окружающую среду. Цель такого управления заключается в минимизации негативного воздействия деятельности самого банка, который стремится к достижению ЦУР (или внутреннее направление). Кроме того, уже в отчете за 2016 год акцентируется внимание и на внешних направлениях деятельности банка по реализации ЦУР, а именно, деятельности по взаимодействию с банковскими контрагентами и неограниченным кругом лиц, способствующей достижению ЦУР [26].

Как внутреннее направление деятельности банка, принявшего ЦУР, Сбербанк минимизирует негативное влияние на окружающую среду по следующим направлениям: ответственное обращение с отходами, эффективное потребление ресурсов (в которое трансформировались сведения о потребляемых банком топливе, энергии и воде). В дальнейшем в отчеты добавляются сведения об **управлении** отходами. Показательным является применение банком стандартов «зеленого

строительства» по отношению к собственным объектам недвижимости. В части внешних направлений деятельности по достижению ЦУР, банк поддерживает конференции по энергосбережению и международные климатические инициативы, пропагандируя охрану окружающей среды, формируя экологическую культуру. При этом в 2016 году не идет речи о финансировании банком проектов экологической направленности, реализуемых иными экономическими агентами.

В 2017 году банк расширяет свой вклад в развитие «зеленой» энергетики, дополняя деятельность по минимизации собственного вредного воздействия на окружающую среду (внутреннее направление достижения ЦУР) финансированием развития возобновляемых источников энергии - проектов строительства солнечных и ветряных электростанций (внешнее направление достижения ЦУР). В том же 2017 году Сбербанком декларируется подготовка годового отчета в соответствии о Стандартами Глобальной Инициативы по отчетности в области устойчивого развития (GRI). В 2018 году уточняется, что Сбербанк признает все 17 ЦУР, на 10 из которых фокусируется в своей деятельности. С 2019 года в годовом отчете Банка выделяется информация о финансировании «зеленых» проектов, на которые в 2019 году Сбербанк направил 47 млрд.рублей, в 2018 году эта цифра составляла 10,1 млрд.рублей (темп прироста составил 365%).

В 2019 году Сбербанк впервые принял участие в синдицированной сделке по финансированию с учетом положительной динамики экологических показателей заемщика. Участниками синдиката выступили российские и зарубежные коммерческие банки. Объем финансирования получателя средств – Объединенной компании «РУСАЛ», составил свыше 1 млрд долларов США. В соответствии с условиями сделки, величина процентной ставки по кредиту зависит от выполнения заемщиком показателей воздействия на окружающую среду, и увеличения объема продаж более экологически чистой продукции. Следовательно, Сбербанк включает факторы окружающей среды в процесс принятия управленческих решений не только по вопросам внутрибанковского управления, но и во взаимоотношениях с контрагентами [26].

Таким образом, крупнейший российский банк – Сбербанк - достаточно быстро реагирует на мировую устойчивую повестку, включается своей деятельностью в реализацию Целей устойчивого развития, ежегодно расширяя формы такой деятельности. Однако для дальнейшего развития «зеленых» практик в деятельности не только Сбербанка, но и всего российского банковского сектора необходимы формирование соответствующей нормативно-правовой базы, экологической, культуры ответственного ведения бизнеса во всех сферах экономики,

создание инфраструктуры, разработка подходов к оценке экологических рисков, обусловленных указанной деятельностью. Активное участие в решении обозначенных вопросов принимает Центральный банк Российской Федерации.

Выводы

В настоящее время на глобальном уровне и в отдельных странах сформированы определенные добровольные и обязательные подходы к регулированию устойчивых финансов, обеспечивающие процессы «озеленения» банковского сектора. Указанные подходы находят отражение в практической деятельности национальных банков, включая крупнейший российский банк ПАО «Сбербанк». Реализацию Целей устойчивого развития призвано обеспечить формирование соответствующей нормативно-правовой базы, культуры ответственного ведения бизнеса во всех секторах экономики.

Литература

1. Lvova N.A., Voronova N.S., Pokrovskaya N.V. Neocontinental Model jf Financial Development in the Context of Eurasian Integration // Proceedings of the Third International Economic Symposium (IES 2018). 2019. pp. 193-203.
2. Бранд Н. А. Устойчивые финансы и трансформация корпоративных стратегий банков: обзор зарубежных исследований // Банковские услуги. 2020. № 2. С. 28–34.
3. Weber O., Fenchel M., Scholz R.W. Empirical analysis of the integration of environmental risks into the credit risk management process of European banks // Business Strategy and the Environment. 2008. № 17. pp. 149–159. https://doi.org/10.1002/bse.507
4. Weber O., Hoque A., Islam A.M. Incorporating environmental criteria into credit risk management in Bangladeshi banks // Journal of Sustainable Finance and Investment. 2015. № 5, pp. 1–15.
5. Labatt S., White R.R. Carbon finance: Hoboken: Wiley, 2007.
6. Мирошниченко О.С., Мостовая Н. А. Мировой рынок климатических облигаций: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. 2019. №2. С. 46-55. doi: 10.20542/0131-2227-2019-63-2-46-55
7. Weber O., Saravade V. Green bonds – Current development and their future: Waterloo: Centre for International Governance Innovation, 2019.
8. Мирошниченко О.С., Мостовая Н.А. «Зеленый» кредит как инструмент «зеленого» финансирования // Финансы: теория и практика. 2019. № 2. С. 31-43 doi: 10.26794/2587-5671-2019-23-2-31-43
9. Mercure J.F., Pollitt H., Viñuales J.E., Edwards N.R., Holden P.B., Chewpreecha U., P. Salas, I. Sognnaes, A. Lam, F. Knobloch. Macroeconomic impact of stranded fossil fuel assets // Nature Climate Change. 2018. №7. pp. 588-593.

10. https://www.unepfi.org/ - UNEP Finance Initiative.
11. International Finance Corporation. Update of IFC's policy and performance standards on environmental and social sustainability, and access to information policy. 2011. URL:https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/eea7879d-6833-4fc8-8cfc-57bea2492910/Board-Paper-IFC_SustainabilityFramework-2012.pdf?MOD=AJPERES&CVID=jiVQFYY
12. International Finance Corporation. IFC performance standards on environmental and social sustainability. 2012. URL:https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c02c2e86-e6cd-4b55-95a2-b3395d204279/IFC_Performance_Standards.pdf?MOD=AJPERES&CVID=kTjHBzk
13. Weber O., Acheta E. The equator principles: Ten teenage years of implementation and a search for outcome (CIGI papers series). 2014. URL: https://www.cigionline.org/sites/default/files/no24_0.pdf
14. https://equator-principles.com/members-reporting/ - Equator Principles. EP Association Members & Reporting.
15. The Equator Principles. 2013. URL: https://equator-principles.com/wp-content/uploads/2017/03/equator_principles_III.pdf
16. Weber O. Financial sector sustainability regulations and voluntary codes of conduct: Do they help to create a more sustainable financial system? // Designing a Sustainable Financial System. 2018. pp. 383-404.
17. http://www.gabv.org/ - Global Alliance for Banking on Values.
18. https://www.unepfi.org/wordpress/wpcontent/uploads/2019/07/PrinciplesOverview_Infographic.pdf - UNEP Finance Initiative. The Principles for Responsible Banking.
19. Task Force on Climate-related Financial Disclosures. Recommendations of the Task Force on Climate-Related Financial Disclosures. 2017. URL: https://assets.bbhub.io/company/sites/60/2020/10/FINAL-2017-TCFD-Report-11052018.pdf
20. Weber O. Corporate sustainability and financial performance of Chinese banks // Sustainability Accounting, Management and Policy Journal. 2017. №8, pp.358–385.
21. Zhang B., Yang Y., Bi J. Tracking the implementation of green credit policy in China: Top-down perspective and bottom-up reform. Journal of Environmental // Managementю 2011. № 92. pp.1321–1327.
22. Cui Y., Geobey S., Webe O., Lin H. The impact of green lending on credit risk in China // Sustainability. 2018. №10 p.2008.
23. Bangladesh Bank. Environmental risk management (ERM). Guidelines for Banks and Financial Institutions in Bangladesh. 2011. URL: https://www.bb.org.bd/aboutus/regulationguideline/jan302011erm.pdf
24. Corporate sustainability and financial performance of Bangladeshi banks. 2018. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/162585352.pdf
25. https://www.acra-ratings.ru/research/1810 - АКРА. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство.
26. https://www.sberbank.com/ - Официальный сайт ПАО Сбербанк.
27. cbr.ru – Официальный сайт Банка России.

5.9. Развитие «зеленой» энергетики и проблемы ее перехода в России

Существует глобальный тренд на «озеленение», повышение доли возобновляемых и низкоуглеродных источников энергии. Вполне логично предположить, что России этого тренда не избежать, так как все наши серьезные внешнеэкономические партнеры движутся в этом направлении. Они предъявляют все более и более жесткие требования не только к нашему энергетическому экспорту, но и вообще ко всему экспорту с точки зрения углеродного следа, т. е. выбросов парниковых газов в процессе производства.

В России уже сейчас наблюдается растущая неэффективность государственных компаний. Несмотря на богатство страны энергоресурсами, бесконечное потребление ископаемых источников энергии невозможно. Накапливающаяся неэффективность государственного управления энергоресурсами перекладывается на потребителей и покупателей. Рано или поздно этому настанет конец и уже не будут готовы платить высокие цены за электроэнергию, постоянно оплачивать ДПМ (договор о предоставлении фиксированной мощности, зачастую излишней, с уплатой за всю мощность), разного рода региональные субсидии и т.д. Поэтому все больше и больше крупных промышленных предприятий уходит на собственную генерацию.

Нынешний состав еврокомиссии говорит о введении «зеленного» налога и налогообложении «зеленного» импорта, включая и импорт энергетических товаров и товаров переработки. И, учитывая, что Евросоюз наш главный торговый партнер, конечно, любой игрок российской энергетики должен об этом думать, так как с 2021г. при налоге 20-25 евро за тонну CO2-эквивалента потери российских экспортов составят около 3-6 млрд. евро в год.

Возникает вопрос, понимают ли те игроки, которые сегодня инвестируют в генерацию, каким образом нужно инвестировать сегодня, если парижское соглашение 2015 года о переходе на «зеленные» источники энергии будет выполнено?

Отличным примером стали угольные электростанции, которые сегодня строить уже бессмысленно, и они не доживут до окончания своего жизненного цикла, и очевидно, что и другие ископаемые энергетического топлива находятся под риском того, что они не доработают свой срок инвестиций.

Некоторые игроки действительно начинают это понимать, в связи с чем, у них наблюдается некоторый шок. Данная история начинает напоминать ситуацию с третьим энергетическим пакетом в начале 21

века. Суть третьего энергетического пакета заключалась в том, что на его основании запрещалось быть одновременно поставщиком газа и владельцем трубы в ЕС.

Некоторые российские экспортно-ориентированные компании, которые работают на внешних рынках, начинают видеть этот сигнал и оперативно действовать. Например, металлурги НЛМК уже делают «зеленную» сталь (сталь - при выработке которой используются низкоуглеродные технологии, например водород или электродуговые печи, или высаживается лес для компенсации выбросов углерода). Они поняли, что это то место, где можно создавать дополнительную ценность, дополнительную стоимость, а зеленные инвестиции повысят их конкурентоспособность. Та же ситуация наблюдается у компании «Русал» производящей «зеленый» алюминий. Так как алюминий вырабатывается в основном на энергии гидроэлектростанции – это становится их конкурентным преимуществом.

На самом деле серьезность Евросоюза в «озеленении» очевидна. На встрече в Брюсселе лидеры стран ЕС приняли решение о достижении нулевых нетто выбросов (выбросы углерода не превышают его поглощения) уже к 2050 году и это уже неизбежно.

России же через 30 лет, к 2050 году в чистом виде экспортировать углеводороды в Евросоюз уже не получится. Эти углеводороды должны будут быть либо декарбонизированы или же поставлять «зеленую» энергию. Для всего этого в России есть и ресурсы, и идеи.

Стартовая позиция в энергетическом переходе у России отличная. Если посмотреть по тем же возобновляемым ресурсам, Россия занимает первое место по ресурсам ветроэнергетики, которая могла бы стать началом огромной новой отрасли и огромного нового энергетического экспорта совершенно на другой технологической основе. Однако приверженность руководства страны к углеводородам, нефти и газу становится серьезной преградой на пути к развитию новой энергетики.

Возвращаясь к вопросу пограничного налога, следует отметить что, все страны, так или иначе, будут вводить «зеленые» налоги и углеродные налоги. А это значит, что все компании, которые будут соблюдать все нормы и вести себя ответственно, будут вынуждены конкурировать со странами, где нет такого регулирования, что неизбежно приведет к введению какого-то рода пограничного регулирования или пограничного налога.

Так же следует помнить, что одной из проблем современной энергетики является огосударствление.

В 2000-х российская энергетика шла через серьезный процесс реформирования и в 2007-2008 гг. российские реформаторы триумфально говорили о приходе частных инвестиций, иностранных инвестиций и создании рынка. Сегодня же можно увидеть, что рынок электроэнергетики огосударствлен, нефтепроизводство является доминируемым государством, а в газовой промышленности изменений не произошло.

Тот рынок, который должен был быть осуществлен в том чистом виде, был бы сопоставим с европейским рынком с точки зрения конкуренции и открытости. Но когда в 2008 году реформа РАО ЕЭС совершилась, и началась непосредственно работа этого рынка, государство было не готово отдать рычаги управления ключевой отрасли невидимой руке этого же рынка. Начался ввод различных налогов, появлялись правовые ограничения в деятельности, началось государственное вмешательство и т.д.

В итоге спустя 5-6 лет Россия опять пришла к тому, что все зарегулировано, и на свободном рынке формируются примерно 20% цены электроэнергии. Все остальное это влияние разного рода либо лоббистских групп, а это компании с государственным участием, которые продавливают нужные им решения, либо само государство, которое, не решаясь отпускать цены, вводит различные субсидии, замораживает цены и т.д.

Олигополия под очень жестким государственным контролем предельно неэффективна, подтверждением чего является решение о модернизации теплоэнергетики. По своей сути - это все станции, работающие на ископаемых видах топлива, то есть это основная часть вырабатываемой в стране электроэнергии (таблица 1).

Таблица 1.1

Баланс электрической энергии в ЕЭС России за 2019 г., млрд. кВт/ч [1]

Показатель	2018	2019	Отклонение (+/-), % 2019 к 2018
Выработка электроэнергии, всего	1 070,9	1 080,6	0,9
в т.ч.: ТЭС	681,8	679,9	-0,3
ГЭС	183,8	190,3	3,6
АЭС	204,4	208,8	2,2
ВЭС	0,22	0,32	47,3
СЭС	0,8	1,3	69,4
Потребление электрической энергии	1 055,6	1 059,4	0,4

Стоит отметить, что, несмотря на рост ВЭС в 2019г. по сравнению с 2018 годом на 47,3%, показатель выработки составляет лишь 0,32 Квт/ч., и такой низкий результат может быть обусловлен тем, что на территории России находится всего 16 действующих ВЭС, в то время как ТЭС – более 75. И Размещение по территории РФ мощных ВЭС в будущем приведет к росту выработки энергии.

Так же следует отметить не менее важный момент, связанный с коронакризисом. Все страны, которые сейчас пытаются разобраться со всеми экономическими последствиями коронавируса, те ассигнования и стимулирующие пакеты, которые ими выделяются, имеют своим условием высокую энергоэффективность и использования «зеленых» технологий. Поэтому через 5-7 лет следует ожидать технологический скачек, так как страны вкладываются в новую энергетику, а Россия вкладывается в удержание и сохранение традиционной энергетики. Ясно, что разрыв будет только увеличиваться, и наше историческое преимущество в самой дешевой энергии в скором времени может не сохраниться, а коронакризис только ускорит этот процесс.

До кризиса были прогнозы, что примерно в 2030 году глобальное потребление нефти начнет снижаться, сейчас этот момент еще более приблизился. По мнению авторитетных международных аналитиков, мир может в целом не вернуться к тем объемам потребления нефти, который был в 2019 году. То есть вполне возможно, что глобальный пик потребления нефти уже пройден. Всемирный банк уже заявил об отказе финансировать нефтяные проекты[2].

Отказ инвестировать в нефть, прекращение роста спроса на рынке, неизменное количество игроков, а также периодическое появление новых – все это приводит к падению цен. Выстраивается стратегия «lower for longer» - цены на более низком уровне на более длительную перспективу, т. е. 100-140$ за баррель, которые наблюдались 10 лет назад, ожидать не следует. В лучшем случае будет 60$ за баррель, а более реалистичные цены – 30-40 за баррель, а это совершенно другие требования к инвестиционным проектам.

Так почему же государство так поддерживает нефтяную промышленность? Потому что она давала большую ресурсную ренту. Сейчас эта рента значительно сократилась. Уже в прошлом году 50 % нефти добывалось по различным налоговым исключениям, льготам и т.д.[3]. Государство не получало доходов от ренты, чтобы сохранить добычу нефти (рис.1.1).

Рис. 1.1. Налоговые поступления от нефти в федеральный бюджет[4].

К 2030 году это будет больше 80% нефти. Т е у государства фактически исчезает вот этот колоссальный ресурс, на котором основывалось благополучие населения страны, так как около 40-50 % доходов российского федерального бюджета – это налоговые поступления от нефтяной и газовой отрасли (рис. 1.2).

Рисунок 1.2. Поступления от нефти и газа в федеральный бюджет[5].

И теперь при исчезновении такого мощного источника доходов сложно представить за счет чего будут идти ассигнования на образование, на медицину, на армию и тд. Фактически ресурсной модели экономики осталось 10 лет. И поскольку за все остальные годы никакого другого драйвера экономического роста в России не было придумано, это действительно серьезный вызов. Возникает вопрос: «Как дальше жить без нефти и сколько времени займет переход к новой энергетике?»

Уже сейчас наблюдается тенденция, возникновения очагов, где отдельные компании или даже коллективы, пытаются сделать что-то в сфере энергетики. Но, к сожалению, огромное количество отличных идей и даже стартапов не могут быть реализованными сейчас, потому что на данный момент вся среда против. Но изобретение интересных новаций, бизнес новаций, которых нет даже за рубежом, придумывают наши соотечественники. И многое из этого могло было быть реализовано за относительно небольшие деньги, поэтому первые результаты можно увидеть через 5-7 лет.

Затем этот процесс бесконечный, потому что мир вступил в эпоху 4-го энергетического перехода к низкоуглеродным источникам энергии, и все столетие будет трансформационным, очень многое будет меняться, будут приходить новые технологии, будут появляться совершенно новые организации рынков и все это будет идти через цифровизацию.

Падение ВВП и связанные с COVID-19 изменения сейчас должны были бы стать мощным толчком, для того чтобы Россия смогла за относительно небольшие деньги отправить ассигнования на ту же энергоэффективность.

Вывод

Главные проблемы российской энергетики похожи на проблемы России в целом:

1.Доминирование государства

2.Недостаток конкуренции

Российские чиновники рассматривают энергетику как главный стратегический сектор, и предпочитают контролировать энергетический сектор напрямую, при этом чиновники отрицают глобальные тренды.

Хотим мы этого или нет, но во всем мире происходит переход от ископаемых источников энергии к возобновляемым. Россия обладает прекрасными возможностями для такого перехода, но продолжает верить, что нефть и газ останутся главными источниками энергии.

Следствие этого – отсутствие инвестиций в современные технологии. Для решения этой проблемы, можно выделить 2 главных момента: международная открытость, так как для развития энергетики нужна и международная конкуренция и иностранные инвестиции, и прекращение огосударствления, потому что роль государства – создание правил игры, а не игра с этими правилами.

Литература

1. https://minenergo.gov.ru/ - Министерство энергетики Российской Федерации
2. https://www.reuters.com/ - Reuters. World Bank says will cease financing upstream oil and gas after 2019.
3. https://rg.ru/ - Российская Газета. Нефтегазовые доходы дали меньше трети поступлений в бюджет в 2020 году.
4. https://minfin.gov.ru/ - Министерство Финансов. О средней цене на нефть марки Urals.
5. http://www.consultant.ru/ - Консультант. Сведения о формировании и использовании дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2018-2020 году.

5.10. Проблемы финансового планирования в крупных компаниях

Основной задачей налогового планирования в организации является предварительный расчет вариантов сумм налогов по результатам общей деятельности и по отношению к конкретной сделке или проекту (группе сделок) в зависимости от различных правовых форм ее реализации.

Изначально необходимость налогового планирования определена налоговым законодательством, сложившимся на сегодняшний день, которое предусматривает различные налоговые режимы, в зависимости от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности, места регистрации и организационной структуры. Современное законодательство даёт налогоплательщикам право принимать меры, направленные на правомерное уменьшение своих налоговых обязательств, любыми законными способами.

В связи с этим, налоговое планирование, вплотную взаимодействуя с такими управленческими функциями, как маркетинг, финансы, учет, кадровая политика, снабжение, в то же время является одним из базовых инструментов генерирования показателей эффективности функционирования предприятия, так как расчет последних без учета

налоговых последствий представляется весьма неразумным и иррациональным.

Применяя те или иные способы, методы и приемы налогового планирования, налогоплательщику надлежит придерживаться основных принципов, которые позволят ему добиться своих целей при минимальных усилиях и без нарушения законодательства. Принципы налогового планирования можно разделить на несколько основных групп:

1. Принцип законности, что означает соблюдение всех налоговых норм при расчете и оплате налоговых платежей. Именно этот принцип и является основополагающим, он позволяет дистанцировать и отмежевать налоговое планирование от обвинений в уклонении от уплаты налогов.

2. Принцип оперативности – подразумевает произведение своевременного налогового планирования. Это означает, что утвержденные учетная и налоговая политики компании должны вовремя пересматриваться для быстрого реагирования на изменение норм налогового законодательства, позволяющих снизить бремя по уплате налогов. Также изменения должны своевременно вноситься и в случае появления нового направления деятельности, расширения или другого переформатирования бизнеса.

3. Принцип оптимальности, предполагающий использование таких механизмов, которые бы привели к уменьшению налоговой нагрузки без ущерба для бизнес-целей и интересов владельцев предприятия. Следует помнить, что налоговое планирование –это всего лишь средство для разрешения определенных задач, а не самоцель. Бизнесменам потребуется достичь равновесия между величиной налоговой нагрузки и размером ожидаемой прибыли, которая могла быть направлена на расширение бизнеса. Аналитикам необходимо заранее просчитывать, какой экономический эффект следует ожидать от внедрения того или иного метода налогового планирования, не покроют ли затраты на его внедрение всей ожидаемой доходности как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Необходимо своевременно просчитать, не приведет ли сокращение одного налога к росту других обязательных платежей.

4. Принцип обоснованности предполагает, что налогоплательщик заранее подготовил необходимые аргументы для объяснения перед налоговыми инспекторами и защиты своей позиции в суде в случае применения непопулярных или спорных методов налогового планирования.

5. Принцип комплексности, обозначающий, что при налоговом планировании учитываются не только нормы налогового законодательства, но и других правовых отраслей, особенно гражданского законодательства.

6. Принцип профессионализма, говорящий о том, что к такой деятельности надлежит привлекать квалифицированных специалистов, что означает грамотное составление первичных документов, договоров, регистров, отчетности и пр.

7. Принцип конфиденциальности, означающий, что налогоплательщик не должен афишировать посторонним лицам применяемые на предприятии методы налогового планирования.

Весьма оптимальным является проведение анализа налоговой нагрузки, который, в первую очередь, позволяет определить объем средств, затрачиваемых предприятием на уплату налогов. Этот объем индивидуален для каждого предприятия и зависит от множества факторов – от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике. Расчет позволяет каждому предприятию рассчитать свою налоговую нагрузку, провести анализ ее состояния за ряд лет, а затем сделать прогноз возможных вариантов изменения налоговой нагрузки, добиваясь ее оптимального значения.

Основной проблемой Российского опыта, с которой не однократно сталкиваются и государство, и налогоплательщики, состоит в понимании грани, где уклонение от уплаты налогов, а где налоговое планирование. Предпринимаемые действия налогоплательщиков при их старании уменьшить налоговые платежи, могут быть интерпретированы как оптимизация налоговых платежей в рамках действующего налогового законодательства или как уклонение от уплаты налогов. Уклонение от уплаты налогов нарушение законодательства, при котором используются незаконные методы, связанные с неполной уплатой налогов, сокрытием полученных доходов, неправомерным завышением затрат, незаконным использованием льгот.

Таким образом, планирование налоговых отчислений предприятиями в современный период развития способно стать одной из важнейших и полезнейших функций управления предприятием, которая, к сожалению, пока не имеет должной теоретической обоснованности. А на практике применяется только сугубо в целях уменьшения налоговых выплат в бюджет, без учета существующих функциональных взаимо-

связей во внутренней организационной структуре предприятия, носит бессистемный характер.

Для успешного функционирования любого предприятия финансовому планированию и прогнозированию необходимо уделять особое внимание, ведь благодаря этому предприятие способно показывать хорошие финансовые результаты и держаться «на плаву» среди конкурентов.

Зарубежный опыт подразделяет финансовое планирование на стратегическое и оперативное, которое в свою очередь отражается в финансовой, инвестиционной и дивидендной политике.

В настоящее время у многих отечественных компаний возникают проблемы организации финансового планирования.

Одной из основных проблем финансового планирования на предприятиях является организация проведения самого процесса, так как он является достаточно трудоемким и непредсказуемым. В быстро меняющихся условиях российской экономики невозможно достоверно провести сценарный анализ или анализ финансовой устойчивости. Так же отсутствие единого механизма управления финансовыми и денежными потоками предприятиями замедляет процесс принятия оперативных управленческих решений.

Это обусловлено отсутствием ориентации на конечный результат, отклонением от миссии и принятым целям организации, а также несвоевременностью предоставляемой информации о работе предприятия.

Роль финансового планирования значительно возрастает в условиях экономической нестабильности, так как с его помощью можно обеспечить предприятие всеми необходимыми финансовыми ресурсами и повысить эффективность финансовой деятельности в будущем. В условиях кризиса финансовое планирование является основным элементом антикризисного управления в сфере предпринимательской деятельности. Антикризисное управление можно рассматривать как управление, направленное на поддержание общей эффективности работы предприятия и недопущение кризиса и как управление, способное вывести предприятие из кризиса. В целом антикризисное финансовое планирование должно способствовать финансовому оздоровлению предприятия. В России антикризисное финансовое планирование развито слабо, поэтому необходим комплекс мер направленный на повышения эффективности деятельности предприятия в условиях экономической нестабильности.

Система контроллинга является одним из современных способов повышения эффективности работы предприятия в условиях кризи-

са, позволяет организации определить цели, принципы и методы управления, а также решает проблемы, возникающие в процессе работы компании. Данная система позволит увеличить степень гибкости и маневренности финансовых планов за счет альтернативных финансовых планов, а так же позволит уменьшить процент невыполнения плановых показателей.

В современных условиях предприятиям необходимо применять новую систему финансового планирования, на первом месте которой должны стоять информационные технологии. Они должны обеспечивать возможность финансовому менеджеру рассматривать различные варианты финансовых планов в электронном виде, что позволит сэкономить время и трудозатраты. Многие российские экономисты процесс финансового планирования отожествляют с бюджетированием, которое заключается чаще всего в контроле отдельных показателей, примером можно назвать установление размера дебиторской и кредиторской задолженности.

Подводя итог можно сказать, что проведение финансового планирования на предприятии необходимо начинать с выявления существующих проблем и факторов, сдерживающих работу предприятия. Финансовое планирование и контроль необходимо рассматривать как основной элемент в системе управления организацией, используя при этом единый подход к выбору методов и инструментов для составления всех видов планов.

Литература

1. Биджев К. С., Глотова И. И. Финансовое планирование и прогнозирование // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26303704
2. Кюрджиев С. П., Мамбетова А. А., Пешкова Е. П. Оптимизационные процедуры подготовки финансовых планов организации//Финансовые исследования. 2017. № 3 (56). С. 76–84. https://finis.rsue.ru/2017_N3/index.htm
3. Финансовый менеджмент: Учебник/СироткинС.А., КельчевскаяН.Р. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 294 с. http://elib.fa.ru/ebook/Sirotkin-Kelchevskaya-financial-management.pdf/info?lang=en
4. Финансовое планирование и бюджетирование : учеб. пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, Я.П. Федоров ; под ред. В.Н. Незамайкина. - М. : Вузовский учебник : НИЦ ИНФРА-М, 2017 https://znanium.com/catalog/document?id=351750
5. Финансовый менеджмент: Учебник / Тесля П.Н. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 218 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Магистратура) https://search.rsl.ru/ru/record/01008522779

5.11. Новое в государственном регулировании дистанционного труда в Российской Федерации

Развитие науки прямо влияет на то, как мы будем использовать те или иные технологии, а это непосредственно оказывает влияние на нашу трудовую деятельность. Невозможно не согласиться, что без человеческого участия не обойтись ни в одной сфере деятельности. Однако если раньше это воспринималось как непосредственное присутствие сотрудника на рабочем месте, то сейчас этот формат претерпел серьезные изменения. Результатом труда не обязательно должна являться какая-то материальная вещь – это также и интеллектуальный труд, который не требует постоянного нахождения сотрудника на рабочем месте.

Вопросами изучения и совершенствования труда дистанционных работников занимаются видные российские ученые Н.В. Дельцова, М.К. Кот [1], В.А. Ефимов [2], Н.В. Закалюжная [3; 4], В.В. Кузнецов, В.А. Чепурнов [5] и другие.

Дистанционный труд предполагает большую степень личной свободы работника. Особое значение приобретает самодисциплина, самоконтроль, а со стороны работодателя – доверие работнику, отсутствие излишнего надзора.

Сама возможность работать дистанционно, из дома, значительно уравнивает права лиц с ограниченными возможностями здоровья и обычных людей. Удаленно работают тысячи лиц с инвалидностью. [7; 9].

Труд дизайнеров, программистов, художников и даже курьеров является примером дистанционной работы. В принципе использовать эту форму труда может любой специалист, деятельность которого не связана непосредственно с производством материальных ценностей. Например, деятельность адвокатских образований в формате дистанционного труда сложилась исторически. [8]

Положения Трудового Кодекса Российской Федерации, регламентирующие дистанционный труд работника и новеллами назвать сложно; они существуют с 2013 года. Но именно в период пандемии, когда предприятия массово переводили своих сотрудников на «удаленку», эти нормы трудового законодательства подверглись серьезной «проверке временем» и проявили свое неполное соответствие как интересам работников, так и интересам работодателей.

С 1 января 2021 года вступает в силу Федеральный закон № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временно-

го перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях». Он разъясняет ключевые и наиболее спорные особенности «удалёнки»: порядок перевода на дистанционный режим работы, особенности работы, отдыха и компенсации затрат работников, работающих удаленно.

Прогресс дошел до того, что работник и работодатель могут не только связываться между собой, находясь на расстоянии, но и обмениваться результатами своего труда, информацией.

В действующей редакции Трудового Кодекса Российской Федерации (ст. 312.1) общение между дистанционным работником и работодателем должно вестись посредством электронного документооборота с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи дистанционного работника и работодателя. Такой порядок взаимодействия представляется крайне неудобным. [6] По проведенному нами небольшому анализу средняя стоимость услуги по оформлению усиленной квалифицированной электронной подписи в г. Москве составляет 3000 руб. Но дополнительные расходы – не самая большая проблема. Сам процесс удостоверения каждого сообщения, исходящего от работника/работодателя, для целей его «легитимации» крайне громоздкий и занимает много времени. Конечно, на практике эта норма трудового права проявила свою полную несостоятельность, и общение ведется путем обычного обмена электронными сообщениями.

Проектом Федерального закона «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной и удаленной работы» (далее «проект ФЗ») предложено отказаться от обязательного использования усиленной квалифицированной электронной подписи для заключения трудовых договоров о дистанционной работе.

Еще один момент, на который обратили внимание все работодатели: дистанционного работника практически невозможно контролировать. В соответствии со ст. 312.4 ТК РФ режим труда и отдыха дистанционного работника определяется им самостоятельно («по своему усмотрению»). И если в отношении «оффлайн» сотрудника, не явившегося на работу, отсутствующего на работе более 4 часов возможно применение санкции в виде увольнения за прогул (п. «а» ч. 6 ст. 81 ТК РФ), то работодатели столкнулись с тем, что уволить дистанционного работника по этому основанию нельзя. Сотрудник имеет возможность неделями не выходить на связь, но это он ведь сам себе установил такой режим работы…

Введенные поправки также скорректируют основания для увольнения дистанционных сотрудников. Помимо иных оснований,

предусмотренных ТК РФ, в соответствии с новой статьей 312.8. веской причиной расторжения трудового договора по инициативе работодателя будет являться невыход работника на связь более двух рабочих дней подряд без уважительной причины. Поскольку такое основание, как прогул, не может быть применено к работникам на «удаленке», данный пункт его заменит.

С другой стороны нормы ст. 312.5 ТК РФ многократно назывались дискриминационными: если других работников работодатель может уволить только по специально указанным в Трудовом Кодексе основаниям, то дистанционного работника можно уволить и по дополнительным основаниям, к числу которых относятся усмотрение генерального директора, признание работы неэффективной и т.п.

Проект ФЗ предполагает, что порядок взаимодействия работника и работодателя будет устанавливаться локальным нормативным актом данной организации. В нем может быть прописан график работы, сроки, в течение которых работник должен реагировать на сообщения. Важно то, что работник не обязан отвечать на запросы работодателя вне времени, установленного порядком взаимодействия. Если же работник не был ознакомлен с порядками взаимодействия или этот вопрос не был согласован трудовым договором, то сотрудник не может быть привлечен к ответственности за несвоевременный ответ или же его отсутствие.

Проект ФЗ исключает из трудового законодательства дополнительные основания для увольнения сотрудников дистанционной формы, вследствие чего решится проблема дискриминации.

Ст. 57 ТК РФ говорит о том, что для заключения трудового договора требуется обязательное указание рабочего места, но для заключения трудового договора о дистанционной работе этот пункт будет исключен, поскольку сотрудник работает дистанционно, то место его нахождения может меняться в зависимости от определенных жизненных ситуаций и обстоятельств. Поэтому рабочим может быть любое место, где есть возможность воспользоваться сетью «Интернет».

Переход на дистанционную форму труда у многих ассоциируется еще с одной проблемой – отсутствием необходимой техники для выполнения работы. Проект ФЗ предполагает, что при переводе на удаленную работу работодатель гарантирует сотруднику обеспечение его необходимыми техническими средствами. В случае, если сотрудник использует свое оборудование, расходы, утвержденные локальным нормативным актом, будут компенсированы. Работник вправе использовать свое личное оборудование, технические средства, средства за-

щиты информации. В трудовом договоре может быть установлено условие, которое обязует сотрудника использовать технические средства, предоставленные работодателем.

Еще одним нетипичным видом занятости является надомный труд. Но эти отношения до сих пор не были должным образом регламентированы, что, очевидно, приводит к лишению сотрудников правовых гарантий в сфере труда. Проект ФЗ предоставляет право использовать трудовой договор о дистанционном труде и надомным работникам.

В связи с пандемией широкое распространение получил режим работы вне стационарных рабочих мест. Сложившиеся вследствие этого трудовые отношения являются не полностью дистанционными, а скорее отношениями временной дистанционной занятости. В действующей редакции Трудового Кодекса Российской Федерации временная дистанционная занятость не регламентирована; вместо этого в нём заложена возможность заключения трудового договора о дистанционной работе 312.1. ТК РФ.

На основании вышеизложенного, возникает необходимость подвергнуть изменениям главу 49.1. «Особенности регулирования труда дистанционных работников», переименовав ее в «Особенности регулирования дистанционной и временной удаленной работы», и дополнив несколькими чрезвычайно важными статьями.

Для начала требуется упорядочить понятийный аппарат, путем разъяснения двух дополнительно введенных ключевых понятий:

1. Временная дистанционная (удаленная) работа, представляющая собой режим работы, предусматривающий временное выполнение трудовой функции работника, работающего на основании трудового договора, вне стационарного рабочего места, находящегося под контролем работодателя;

2. Комбинированная дистанционная (удаленная) работа, представляющая собой режим работы, включающий работу на стационарном рабочем месте и дистанционную (удаленную) работу.

Поскольку, как было сказано выше, сейчас в российском трудовом законодательстве трудовые отношения с работниками, выполняющими работу как вне места нахождения работодателя, так и на стационарном рабочем месте, не урегулированы, новая статья позволит защитить права работников, длительное время работающих удаленно, поскольку формально они не могут ссылаться на наличие дистанционной работы.

Предполагается, зафиксировать два основания для введения режима временной дистанционной работы:

- Трудовой договор, заключенный между работодателем и работником;
- Дополнительное соглашение к трудовому договору (в случае если основания для установления такого режима возникли уже после заключения трудового договора).

Гибкость использования рабочего времени при таком режиме можно повысить благодаря возможности сторон устанавливать график временной дистанционной (удаленной) работы: количество и периодичность предоставления рабочих дней и рабочих часов работнику.

Для ряда обстоятельств непредвиденного характера (производственная необходимость, эпидемия, катастрофа природного или техногенного характера и т.д.) предлагается ввести упрощенный порядок введения режима временной дистанционной (удаленной) работы, не требующий заключения дополнительных соглашений к трудовым договорам, а основанный на издании локального нормативного акта и ряде других документов.

Ещё одна новая статья ТК РФ также необходима для установления возможности работать и дистанционно, и стационарно в рамках одного трудового правоотношения. Это даст и работникам, и работодателям законную возможность комбинировать режимы занятости в рамках трудовых отношений: на стационарном рабочем месте и дистанционную (удаленную) работу.

Распространению дистанционного труда, прежде всего, будет способствовать осознание компанией экономии от внедрения дистанционной занятости, не менее важна для компаний возможность сохранить ценного сотрудника, если он по каким-либо причинам не может работать в офисе, примером такой ситуации может послужить декретный отпуск. Сотрудник будет иметь возможность продолжать работать независимо от болезни, отпуска по уходу за ребенком, свободно перемещаться и выбирать себе место жительства, не будучи связанным и зависимым от места работы.

Кроме того, переход компаний к дистанционной работе имеет и экономический эффект, который, по оценкам экспертов составляет 94 млрд. руб. в год.

В связи с развитием информационных технологий, созданием нового, более усовершенствованного программного обеспечения и распространением так называемых «облачных» технологий, которые обеспечивают доступ к необходимой информации из любой точки мира, в ближайшие 5 лет в России ожидается большой рост дистанционных работников. По оценкам J’son & Partners Consulting количество

«удаленных» сотрудников возрастет до 20 %, а экономический эффект при этом составит 1 трлн. рублей.

По мнению экспертов, возможность перехода сотрудников на удаленный режим работы со временем начнет принимать все большие обороты по всей стране. Подобный подход к рабочему процессу, благодаря информационным технологиям, позволяет всегда оперативно и слажено работать всей компании, независимо от местоположения каждого сотрудника. Кроме того, огромная экономия денежных средств для каждой компании и в целом для страны, является неоспоримым плюсом и дополнительным доводом к переходу на удаленный режим работы.

Мы считаем, что такие изменения в трудовом законодательстве можно считать положительными, а главное – объективно обоснованными.

Дистанционная работа всегда будет востребована как руководителями, так и работниками, поскольку она позволяет экономить не только ресурсы организации, но и ресурсы сотрудников. Учитывая современный технические возможности и компьютеризацию всех сфер общественной жизни, можно сказать, что необходимость постоянного нахождения в офисе отпадает.

Дистанционный труд имеет множество преимуществ: сокращение безработицы, повышение самоорганизации граждан, экономия средств оснащения помещений, сокращение затрат на коммунальные услуги и обслуживающий персонал, экономия времени на дорогу и как следствие повышение работоспособности и многие другие. Несмотря на существование определенных недостатков этот вид занятости занял свою нишу на рынке труда. Для эффективной дистанционной работы разработка надежной правовой базы была необходимой.

Из отрицательных моментов дистанционной работы следует отметить, что такой вариант работы подходит не всем сотрудникам. И на наш взгляд у человека должен быть выбор работать дистанционно или в офисе, если, конечно, переход на дистанционный режим работы не обусловлен чрезвычайными условиями (например, пандемией). Для одних сотрудников важно непосредственное общение в коллективе. У других жилищные условия не позволяют работать из дома. Такие люди должны иметь возможность сделать выбор и работать на территории работодателя. Возможно, что будут развиваться также коворкинговые центры, которые будут предоставлять оборудованные рабочие пространства для работы людей разных компаний и разных специальностей. Такие центры возможно развивать, например, на базе городских библиотек.

Создавая нормативно-правовую базу для сотрудников дистанционной формы труда, государство упрощает жизнь как работодателю, так и работнику. Проект ФЗ считаем своевременным и необходимым.

Но совершенствование дистанционного труда не завершено. Чем точнее отражены в законодательстве права и обязанности работодателя и работника, тем проще им выстраивать свои взаимоотношения. Эффективность нового в регулировании дистанционного труда покажет время.

В любом случае изменения в законодательстве найдут отражение в работе кадровых служб предприятий, изменится порядок ведения кадрового документооборота в этой сфере. На первое место выйдет вопрос взаимного доверия работника и работодателя. В условиях отсутствия ежеминутного контроля со стороны работодателя особое значение приобретает самодисциплина и самоорганизация со стороны работника и доверие со стороны работодателя, что работник в состоянии рационально планировать свое рабочее время и работать эффективно.

Литература

1. Дельцова Н.В., Кот М.К. Правовые аспекты применения информационных технологий в сфере труда и занятости // Вестник Волжского ун-та им. В.Н. Татищева. 2019. Т. 1. № 2. С. 106-113.
2. Ефимов В.А. Трансформация трудовых отношений в условиях информатизации // Теория и практика общественного развития. 2018. № 1. С. 35-38.
3. Закалюжная Н.В. Нетипичные трудовых отношения: история, современность, перспективы // Вестник Брянского гос. ун-та. 2019. № 2. С. 179-184.
4. Закалюжная Н.В. Заемный труд и дистанционная занятость как основные формы нетипичных трудовых отношений // Вестник Московского университета. Серия 11: Право. 2015. № 4. С. 97-104.
5. Кузнецов В.В., Чепурнов В.А. Дистанционный труд в России: особенности регулирования труда дистанционных работников // Меридиан. 2020. № 14. С. 222-224.
6. Любченко А.В. Электронные подписи в трудовом законодательстве Российской Федерации // Epomen. Global. 2020. № 9. С. 29-34.
7. Петрякова А.В. Абилитация инвалидов: новые возможности / Конференциум АСОУ: сборник научных трудов и материалов научно-практических конференций. 2020. № 3. С. 83.
8. Петрякова А.В. Адвокатская монополия в России: pros & cons // «Адвокатская практика». 2020. № 5. С. 9-15.
9. Петрякова А.В. Социально ориентированные некоммерческие организации в России (на примере Всероссийского общества инвалидов) / Эффективное управление: научный альманах памяти профессора М.И. Панова / под ред. Царенко А.С., Агафонова Н.В. – М.: Полиграф сервис, 2020. С. 126-133.

Раздел 6. Экономическая безопасность и риск-моделирование

6.1. Вашингтонский консенсус: развитие для кого? Южноамериканский опыт

В конце XX в. в мире произошли глобальные изменения. Социализм, функционирующий как альтернатива капитализму, поддался в мировом масштабе системному и политическому кризису, который в конечном итоге разрушил его в СССР, Восточной Европе, Китае и в ряде стран Азии. Рассуждая о социализме в Африке следует подчеркнуть, что он никогда не был чем-то большим, чем идея, поскольку условия для его осуществления на африканском континенте так и не были сформированы [1]. В Латинской Америке, Куба, ставшая жертвой условий, возникших в результате коллапса, сумела пережить кризис этой системы, самостоятельно реструктурировала свою социалистическую модель и приступила к медленному, но стабильному восстановлению. В отношение других стран латиноамериканского региона, можно констатировать, что им пришлось испытать на себе воздействие различных деструктивных сил социалистической системы и ее неолиберальной конфигурации.

В последней четверти XX в. в капиталистической системе также наблюдались негативные тренды. Возникшие с середины 1970 г. и положившие конец «золотому веку капитализма», который французский экономист и социолог Жан Фурастье (*Jean Fourastié*) назвал «тридцатью славными годами» (*Les Trente Glorieuses 1945-1975 гг.*) они характеризовались ускоренным темпом кризиса перепроизводства, вызвав процессы реструктуризации и образовав предпосылки к стагнации, что привело к:

• технологическому преобразованию мирового производственного аппарата, что способствовало началу процесса «производственной трансформации» [2];

• глобальному, пространственному и географическому перемещению производства и капитала, порождающее феномен прогрессивного роста развивающихся стран, расположенных в широтах глобального Юга, а также формированию новой системы международного разделения труда [3];

• институциональной реструктуризации, целью которой являлось оживление мировой капиталистической системы, путем изменения способов принятия решений в отношении распределения производ-

ственных ресурсов, что предполагало сделать более независимыми экономические возможности стран, освободив их от «тисков» государства всеобщего благосостояния и развития;

• политике реструктуризации (т.н. неоконсервативной контрреволюции), сократившей власть государства и влияние профсоюзов на переговорный процесс с собственниками предприятий [4];

• процессу дефинансиализации, который привел к огромному разрыву между реальной и финансовой экономикой, а в 2007 г. - к серьезному кризису в финансовой системе и краху глобальных инвестиций и капитала. Эхо этих событий все еще доносится до настоящего времени, а последствия – с одной стороны все еще угрожают основам мирового капиталистического производства с резким сокращением реальной экономики в развитых странах, с другой – предоставляют дополнительный шанс развивающимся странам для их экономического развития [5].

Возвращаясь к истории, уместно вспомнить, что процесс, происходящий в южноамериканских странах с конца 1980 г., как экономическая и политическая адаптация к новому мировому порядку, имел по крайней мере три стратегии выхода из кризиса перепроизводства:

1) неолиберальную реструктуризацию; 2) глобализацию; 3) финансиализацию.

Первая имела форму структурной перестройки на Юге и тэтчеризма (*Thatcherism*) и рейганомики (*Reaganomics*) на Севере. Ее цель заключалась в том, чтобы «усилить накопление капитала» путем: а) устранения участия государства в использовании и движении капитала; б) перераспределения доходов от бедных и средних классов к богатым слоям общества, с идеей о том, что последние будут заинтересованы в инвестировании и, таким образом, возобновится процесс экономического роста. Однако, проблема такого подхода заключалась в том, что перераспределение доходов в пользу богатых привело к снижению спроса и покупательной способности бедных и средних классов, на что собственно и обращают внимание американские экономисты левого толка Гарри Мегдофф (*Harry Magdoff*) и Пол Суизи (*Paul M. Sweezy*), указывая, что «богатые - банкиры и финансисты, не желали инвестировать в период кризиса неплатежеспособности, когда баланс финансовых институтов являлся относительно слабым» [6].

Вторая, глобализация – интеграция деятельности разных стран, которой способствовали передвижение капитала и распространение идей, для которых «двери открывали» три взаимосвязанных ключа – технологии, институты и политика. Целью стратегии было предостав-

ление капиталу доступа к дешевой рабочей силе, а также к новым рынкам и дешевым источникам сырья. В Южной Америке это было достигнуто с помощью устранения препятствий для мобильности капитала и снятия барьеров для иностранных инвестиций, а также в результате финансовой и торговой либерализации. Последняя составляющая была центральной в неолиберальных программах правительств субрегиона, продвигаемых Вашингтонским консенсусом.

Из-за отрицательных результатов, полученных в результате депрессивного воздействия перепроизводства, третий этап – финансиализация, стал критически важным для поддержания и увеличения нормы прибыли. Поскольку инвестиции в промышленность и сельское хозяйство приносили небольшую прибыль, накопленные свободные суммы инвестировались бизнесом в финансовый сектор.

Таким образом, процесс, в ходе которого государство превратилось из государства всеобщего благосостояния в неолиберальное государство, можно охарактеризовать как процесс «краткой истории неолиберализма» [7], который принято рассматривать в разрезе четырех циклов [8]:

1. Первый, это процесс, связанный с политикой, разработанной и реализуемой в середине 1970 гг. новым поколением экономистов, получивших образование в г. Чикаго (США) и нашедших применение своим идеям в политических режимах, таких как чилийская военная хунта Аугусто Пиночета (*Augusto José Ramón Pinochet Ugarte*).

2. Второй цикл произошел в середине 1980 гг., когда правительства Маргарет Тэтчер (*Margaret Hilda Thatcher*) и Рональда Рейгана (*Ronald Wilson Reagan*) в условиях кризиса, вызванного высокой внешней задолженностью, продвигали программы структурных реформ национальной экономической политики, разработанные экономистами Всемирного банка на основе чилийской модели, поддерживаемой Вашингтонским консенсусом.

3. Третий цикл состоялся в 1990-х гг. и был основан на необходимости создания более инклюзивного, устойчивого и управляемого неолиберализма для улучшения баланса между государством и рынком.

4. Четвертый цикл был связан с увеличением потребления сырья в 2003 - 2008 гг., обусловленный повышенным спросом на энергоносители со стороны Китая и Индия, а также с огромным финансовым пузырем, который экспоненциально превышал рост реальной экономики.

На примере «краткой истории неолиберализма» можно констатировать, что экономика, как и все социальные науки, претерпевает

эволюцию, которая характеризуется чередованием парадигм о природе экономических проблем, влияющих на политический и общественный строй государства. Одна из этих парадигм возникла семьдесят лет назад, когда аргентинский экономист Рауль Пребиш (*Raúl Prebisch*), ссылаясь на латиноамериканское структуралистское мышление[1], сформулировал необходимость диверсификации структуры производственной деятельности и южноамериканского экспорта с помощью импортозамещающей индустриализации и развития промышленности, что являлось резонным с точки зрения предотвращения тенденций к ухудшению торгового баланса между сырьевыми и промышленными товарами. С тех пор производственная структура стран Южного конуса претерпела важные преобразования, но, несмотря на это, ее текущая экспортная составляющая продолжает зависеть от сырьевых товаров. По этой причине в субрегионе сохраняется тесная взаимосвязь между динамикой дохода на душу населения, экономическим ростом и международными ценами на основные товары и услуги: в течение последних тридцати лет, всякий раз, когда цены на основные экспортные сырьевые товары повышались или оставались стабильными, доход на душу населения повышался, и, наоборот, когда имело место ухудшение условий торговли, этот показатель снижался.

В современном мире успешность и эффективность национальных стратегий и концепций зависит от степени интеграции государства в глобальную международную политическую и финансовую систему, в которой управление международными финансовыми институтами является эффективным средством влияния США на страны со средним и низким уровнем доходов. В 1989 г. английский экономист Джон Уильямсон (*John H. Williamson*), для описания стандартного набора политических и финансовых мер, разработанных Международным Валютным Фондом, Всемирным Банком и Казначейством США (*United States Department of the Treasury*) для развивающихся стран, предложил к использованию термин *Вашингтонский консенсус* (*Washington Consensus*), который в последствии стал прочно ассоциироваться с влиянием международных финансовых организаций на принятие политических и экономический решений и жесткой бюджетной экономией, в

[1] Celso Furtado (Brazil), Maria da Conceição de Almeida Tavares (Brazil), Aníbal Pinto Santa Cruz (Chile), Aldo Ferrer (Argentina) выдвигали аргументы, что в латиноамериканских странах экономическое неравенство и искаженное развитие были неотъемлемой структурной особенностью глобальной системы обмена. Латиноамериканская структуралистская теория подчеркивает важность изменений в технических правилах и принимает в качестве своего предмета не средние технические условия в данный период, а скорее местные и международные институциональные эффекты технологических изменений, импортированных из стран «центра».

последствие ставшей мантрой решения мировых проблем. «Безработица и замедление темпов роста?; высокие процентные ставки и растущий коэффициент долга?; инфляция?; дефляция?; бюджетный или торговый дефицит? – больше строгости», таков последние тридцать лет лозунг международных финансовых институтов.

Сдвиг политики в сторону жесткой бюджетной экономии в субрегионе сопровождался реформами середины 1980-х г., которые позволили установить низкий уровень инфляции и сбалансировать бюджеты в качестве макроэкономических ориентиров, что, впрочем, не помогло вывести экономику на путь устойчивого роста. Процесс адаптации стран субрегиона к положениям Вашингтонского консенсуса происходил посредством уменьшения роли государства в экономике и включения в национальную повестку мероприятий по бюджетной консолидации.

Глобализация и мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. проверил на прочность неолиберальную модель Вашингтонского консенсуса, движимую дерегулированием, частной собственностью и низкими налогами, продемонстрировав ее неустойчивость перед возникновением непредсказуемых событий, (то, что Нассим Талеб (*Nassim Nicolas Taleb)* трактует как «теорию черного лебедя»[9]), предоставив возможность задуматься об альтернативных моделях финансовой политики, которые вели бы к социальному и экономическому развитию [10]. Принято считать, что причиной кризиса был «пузырь» в секторе недвижимости США, поскольку должники не могли покрыть свои ежемесячные платежи по ипотеке. Вместе с тем, многие ученые и эксперты приходят к выводу, что кризис глубже и коренится в структуре экономики, как указывалось Карлом Марксом (*Karl Heinrich Marx*) [11] и утверждают, что это был провал денежно-кредитной политики, вызванный финансовым дерегулированием, о чем рассуждал американский экономист Милтон Фридман (*Milton Friedman*) в своих работах о Великой депрессии [12].

В период с 2003 по 2008 гг. Южная Америка испытала волну роста за счет экспорта сырья, источников энергии, минералов и других промышленных ресурсов, предназначенных для Азии (особенно Китая и Индии), а также промышленных потребительских товаров для среднего класса западноевропейских стран. Период 2002-2006 гг. в субрегионе демонстрировал один из самых высоких темпов роста за более чем два десятилетия. Однако в конце 2008 г. бум экспорта сырьевых товаров исчез в водовороте финансового кризиса. Вместе с тем, первой реакцией на кризис на правительственном уровне было его отрицание, мотивом которого стали показатели темпа роста экономик стран Юж-

ного конуса в 2008 г.: в Уругвае он составил 11%; в Чили вырос с 3,8 (2007г.) до 5,1%; в Бразилии рост замедлился незначительно с 5,9% (2007г.) до 5,7%; в Аргентине немного существеннее – с 8,7% (2007 г.) до 6,8%.

Усилия стран субрегиона по смягчению последствий кризиса нашли отражение в проведенной ими антициклической политики, что позволило Аргентине сохранить профицит счета текущих операций, а Бразилии, Парагваю, Уругваю и Чили иметь умеренный дефицит, который не превышал 2,5% ВВП, что свидетельствовало о том, что финансовая структура стран субрегиона имела определенную прочность в противостоянии с кризисом. Вместе с тем, одним из ограничителей масштабов фискальной составляющей антициклической стабилизационной политики была слабость налоговых поступлений: за некоторыми исключениями, среди которых выделяются Аргентина и Бразилия, эти доходы составляли менее 20% ВВП, что снижало возможности государства в реализации социально-экономической политики и создания резерва на перспективу (только Чили имеет достаточно накопленных сбережений).

Масштаб кризиса стал проявляться лишь в начале 2009 г., когда субрегион столкнулся с сокращением кредитования, замедлением движения капитала, резким сокращением портфельных инвестиций, значительным падением индексов стоимости акций, денежно-кредитной корректировкой и увеличением внешнего долга. Важным результатом международного кризиса для южноамериканских стран является понимание, что пока их экспорт не будет основан на конкурентных преимуществах, созданных постоянным внедрением научно-технического прогресса, необходимо, чтобы прибыль от внешнеэкономической деятельности реинвестировалась для достижения продуктивной трансформации, поддерживая национальные конкурентные преимущества, создавая условия для устойчивого экономического роста.

По истечение десяти лет стало очевидно, что глобальный финансовый кризис является беспрецедентным и многогранным, а в своем экономическом и финансовом измерении он один из четырех кризисных процессов, с которыми сегодня сталкивается мир. Вместе с ним переплетаются другие важные процессы: экологический кризис, когда проблемы возникают из-за глобальное потепления, энергетический кризис, который указывает на пределы энергетической парадигмы и способа потребления, основанного на использовании и злоупотреблении энергоносителей, а также продовольственный кризис [13].

В последние несколько лет со стороны ряда политиков и экспертов во всем мире раздаются призывы к резкому сокращению дефицита

государственного бюджета, основанные на опасениях, что вес накопления долга приведет к катастрофе, поскольку поднимает процентные ставки и вызывает инфляцию, открывая тем самым путь к дефолту. Однако существует и иная позиция: не менее напористы и те, кто утверждает, что реальная опасность заключается не в увеличении, а в сокращении дефицита и уровня долга. Представители этой группы говорят, что государственные расходы, по определению, являются доходом частного сектора и что предупреждения о национальных банкротствах основаны на неправильном понимании современного бюджетного планирования и финансовых рынков. Они указывают на безработицу и застой, вызванные программами жесткой экономии, как на свидетельство того, что на самом деле можно добиться за счет сокращения расходов и повышения налогов [14]. Кто прав, а кто нет - вопрос не только дискуссионный, но и практический. Если верны первые, то высокий уровень безработицы в ряде стран – это краткосрочная цена, уплачиваемая за более сильное будущее. Если они ошибаются, то не только миллионы людей напрасно страдают, но и сама основа политической демократии и международного сотрудничества оказывается под угрозой.

Вместе с тем, текущая ситуация в странах субрегиона постепенно усложняется ограниченным доступом к внешнему финансированию по приемлемой стоимости и объему для поддержания эффективной антициклической политики, так как спрос на помощь международных финансовых институтов намного превышает их ресурсы, что вызвано повышенным интересом к займам со стороны многих европейских, азиатских и африканских государств.

Сегодня как защитники, так и противники сходятся во мнении, что жесткая экономия не является успешной и не принесла ожидаемых результатов, но она все еще остается востребованной, заставляя все большее число аналитиков задаваться вопросом: «Почему мировая экономическая повестка согласуется до сих пор с предписаниями Вашингтонского консенсуса?» [15]. Ответом является политика международных финансовых институтов, которые рассматривают ограниченные финансовые возможности развивающихся стран в качестве импульса для расширения инвестиций в производство и сферу предоставления общественных услуг. Для этого они призывают более решительно проводить приватизацию государственных компаний, активнее использовать государственные финансы для стимулирования частного финансирования, расширять спектр правительственных гарантий в рамках государственно-частного партнерства, способствуя развитию

рынков капитала путем преобразования интересных для банков проектов в ликвидные ценные бумаги. Другими словами, международные финансовые институты предлагают развивающимся странам в первую очередь использовать все возможные варианты рыночного финансирования для обогащения транснациональных компаний, прежде чем обращаться на мировые финансовые рынки за займами для пополнения национальных бюджетов [16].

С учетом перечисленных факторов, важным для целей настоящего исследования является вопрос: «Вашингтонский консенсус для кого?». Очевидно, что наибольшие выгоды от использования его инструментов получают международные и национальные частные инвесторы, что является ключевым фактором роста глобального неравенства. Результаты второго десятилетия XXI в. показали, что осуществленная в южноамериканских странах структурная перестройка, макроэкономическая стабилизация, либерализация и приватизация, связанные с сокращением участия государства в финансовой и экономической жизни в пользу свободного рынка, способствовали снижению экономического роста, результатам образования, повышению заболеваемости и смертности. В этом смысле интересным представляется взгляд Джорджа Сороса (*George Soros*), который в своей книге «Новая парадигма финансовых рынков», вышедшей на волне кризиса 2008 года, отмечал, что «идея коррекции финансовых рынков является неверной и должна быть срочно заменена. Монетаризм является неверной доктриной» [17].

Результаты неолиберальной политики последнего двадцатилетия заставляют политические и финансовые элиты стран региона обратиться к истории и переосмыслить прошлое: финансовый крах 1929 г. привел к новому курсу, который радикально изменил модель развития того времени; в конце II мировой войны политики из стран с развитой экономикой признали, что полная занятость, политическая стабильность и социальная сплоченность должны быть основными целями национальной политики, и стали более активно развивать образование, здравоохранение, социальное обеспечение и жилищную помощь, а также содействовать инвестициям и росту, создающему рабочие места. Такие изменения были весьма успешными: послевоенные реформы позволили добиться высокого роста производительности труда, расширения внутренних рынков и ускорения экономического роста, при этом население Европы, Северной Америки, Японии, Австралии и Новой Зеландии пережило беспрецедентное процветание.

Держа в объективе примеры истории, южноамериканские страны в условиях нынешнего кризиса все чаще обращают свой взор в сторону

альтернативных стратегий, которые поддерживаются ООН и охватывают широкий круг вопросов от социальной интеграции и широкой занятости, до устойчивого развития и финансов. Речь идет о разработке политики, которая способствовала бы увеличению и улучшению инвестиций, повышению производительности труда за счет обеспечения большей социальной защиты, а также стимулировала и способствовала бы созданию условий для развития технического прогресса в инновациях, образовании и науке. Такая концепция должна предусматривать сокращение неравенства, потому что социальная политика, применяемая во многих странах субрегиона все еще недостаточна для его снижения. Существование неравноправных обществ препятствует развитию и укреплению основ рынков и институтов, которые делают возможным рост и, прежде всего, справедливое распределение его благ.

Модели политического, экономического и социального развития развитых странах демонстрируют странам Южного конуса широкий выбор вариантов получения дополнительных доходов и устранения препятствий для получения инвестиций в хозяйственный сектор. К ним относятся:

1. Перераспределение государственных расходов: наиболее ортодоксальный подход, который включает в себя оценку текущих бюджетных ассигнований с помощью анализа государственных расходов, заменяя дорогостоящие, малоэффективные инвестиции инвестициями с менее значительным социальным ущербом.

2. Увеличение налоговых поступлений: центральный канал для генерирования ресурсов, которое достигается путем изменения различных типов налоговых ставок: на потребление, корпоративную прибыль, финансовую деятельность, собственность, импорт/экспорт, природные ресурсы или путем усиления эффективности методов сбора налогов.

3. Лоббирование помощи и трансфертов: требует взаимодействия с правительствами различных стран-доноров или международными организациями с целью увеличения трансфертов Север-Юг которые в последствие могут быть направлены по линии социальных инвестиций.

4. Борьба с незаконными финансовыми потоками. Ежегодно из южноамериканских стран нелегально ускользает колоссальный объем ресурсов. Несмотря на то, что на этом направлении работы наблюдаются некоторые успехи, в том числе в результате создания Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег в Южной Америке (*Grupo de Accion Financiera de Sudamerica, GAFISUD)*, меж-

правительственного органа, который борется с этой проблемой, а также противодействует финансированию терроризма, национальным надзорным органам необходимо будет повысить уровень внимания к борьбе с отмыванием денег, коррупцией, уклонением от уплаты налогов, неправильным ценообразованием в торговле и другим финансовым преступлениям, которые лишают правительства доходов, необходимых для социального и экономического развития. GAFILAT был создан по аналогии с Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (*Financial Action Task Force, FATF*)[1];

5. Использование фискальных и валютных резервов национального центрального банка, как это делается в Чили [18]: использование бюджетных сбережений и других государственных доходов, хранящихся в специальных фондах, таких как фонды национального благосостояния.

6. Реструктуризация существующего долга: включает активное изучение возможностей внутренних и внешних заимствований по низкой цене (в том числе льготных), после тщательной оценки устойчивости долга. Например, возможен выпуск муниципальных и региональных облигации для финансирования основных услуг и городской инфраструктуры. Для стран, находящихся в тяжелой долговой ситуации, реструктуризация существующей задолженности может быть оправданной, если альтернативные издержки с точки зрения нанесения ущерба благосостоянию населения высоки. Показателен опыт Аргентины, которая за последнее двадцатилетие успешно пересматривала условия своего долга, объявляя дефолт, используя сбережения по его обслуживанию на социальные программы.

7. Принятие более гибких макроэкономических правил: влечет за собой возможность увеличения бюджетного дефицита или более высоких уровней инфляции без угрозы для макроэкономической стабильности. Эти мероприятия целесообразны в периоды глобальной рецессии, чтобы удовлетворить текущие потребности в момент падения темпов роста и поддержать социально-экономическое восстановление.

8. Расширение социального страхования и увеличение поступлений от взносов: для социального страхования увеличение охвата и, следовательно, сбор взносов является надежным способом финансирования социальной защиты, освобождая фискальное пространство для

[1] Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) – межправительственная организация, которая занимается выработкой мировых стандартов в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма, а также осуществляет оценки соответствия национальных систем ПОД/ФТ этим стандартам.

других социальных расходов. Пособия по социальной защите в Аргентине, Бразилии и Уругвае, связанные со взносами на основе занятости, также способствуют формализации неформальной экономики.

Существенным аргументом в поддержку необходимости преобразований является то, что Латинская Америка подошла к пандемии (COVID-19) в сложной ситуации, когда 2019 г. стал годом практически нулевого роста в регионе, завершившего пятилетие худших экономических показателей со времен окончания II мировой войны и обозначив радикальное изменение экономических перспектив. Первая волна пандемии спровоцировала сильные финансовые потрясения, в том числе самый большой в истории южноамериканских стран отток портфельного капитала. По данным Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (*United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC*), экономическая активность Латинской Америки в 2020 г. сократится на 9,1% [19]. Противостояние этому трудному экономическому моменту формирует понимание о необходимости достижения максимального консенсуса в отношении изменения траектории развития стран субрегиона в сторону более конкурентоспособного, инклюзивного роста и более устойчивых моделей инвестиций и потребления, что может гарантировать соблюдение Повестки дня на период до 2030 года и ее целей в области устойчивого развития.

В этом контексте отдельное внимания заслуживает инициатива ученых-латиноамериканистов из Иберoамериканского института Университета Саламанки (*Instituto de Iberoamérica Universidad de Salamanca*) направленная на разработку альтернативы Вашингтонскому консенсусу и получившая рабочее название *Латиноамериканский консенсус 2020* (*El Consenso Latinoamericano 2020*) [20]. Идея заключается в создание на латиноамериканском континенте нового производственного потенциала, связанного с повышением качества капитала и труда, в связи с чем предлагается корректировка макроэкономической политики с целью достижения устойчивого равновесия за счет улучшения занятости, производительности и конкурентоспособности для создания более справедливого в социальном отношении экономического развития. Особое внимание уделяется укреплению взаимосвязи между образованием, профессиональными стандартами, производительностью и конкурентоспособностью, которые рассматриваются в качестве фундаментальной основы консолидации усилий в противостоянии правительства, частного сектора и общества с нищетой и неравенством.

В рамках обозначенных ориентиров, странам региона рекомендуется:

1) разработать и принять антициклическую макроэкономическую политику и гарантировать в долгосрочной перспективе гармонию между необходимым фискальным балансом, ростом ВВП и занятости на основе четких правил и эффективных, прогрессивных налоговых систем;

2) расширить систему социальной защиты, для обеспечения широкого покрытия индивидуальных и системных рисков;

3) улучшить возможности и качество образования на всех уровнях;

4) улучшить инфраструктуру и качество услуг в здравоохранении;

5) поощрять самозанятость и стимулировать желание к повышению профессиональной переподготовки;

6) продвигать в обществе политику толерантности, борьбу с гендерным неравенством и неравенством, которое затрагивает интересы коренных народов и расовые вопросы;

7) оказывать содействие развитию национального сельского хозяйства и агробизнеса;

8) содействовать широкой диверсификации производства и экспорта с повышенным технологическим содержанием;

9) увеличить объем инвестиций в НИОКР за счет государственно-частного партнерства;

10) расширить спектр научных направлений и создание инновационных компаний, популяризировать предпринимательство во всех его аспектах и областях;

11) увеличить и улучшить инфраструктуру, в том числе путем создания нано- и технопарков;

12) оказывать всестороннюю поддержку микро-, малым и средним предприятиям;

13) содействовать принятию нормативной базы в сфере финансов, направленную на стимулирование финансовой доступности для населения;

14) улучшить механизмы выхода экономики и национальных компаний на международные рынки;

15) проводить политику более глубокой и деполитизированной региональной интеграции;

16) более активно участвовать в международных соглашениях и укреплять национальную политику в области изменения климата и защиты биоразнообразия;

17) предлагать к решению эффективные общественные услуги с особым упором на цифровую инфраструктуру, гарантируя равный доступ к межсетевым соединениям;

18) укрепить правовую и институциональную базу и технические и инновационные возможности государственных учреждений.

Научно-промышленная революция XXI в. убедительно демонстрирует, что Южной Америке нужно более решительно использовать возможности, предоставляемые VI технологическим укладом: мощным набором технологий, продуктов и отраслей, рядом технических инноваций, новых источников энергии, материалов, процессов и инфраструктуры. Возможно настало время для исправления ошибок прошлого и для создания креативных решений и хороших перспектив будущего, стремлению к «новому видению». В японском фольклоре существует пословица: «видение без действия бесполезно, а действие без видения не имеет направления и целей». Другими словами, видение важно для направления и мотивации к действию; более того: когда оно широко распространено, позволяет его реализовать. В этом смысле странам Южного конуса необходимо стремиться к взаимодополняемости между изменением процесса политического управления и изменением процесса общественного благосостояния.

Актуальность текущих научных и экспертных дискуссий о мировом порядке будущего в значительной степени обозначены дилеммой, связанной с либеральным устройством мира. С одной стороны, появляются идеи о его исторической завершенности и безальтернативности, с другой – текущий кризис вероятно сменится чем-то другим. Процессы глобальной трансформации затрагивают разные сферы деятельности и демонстрируют поступательную динамику. Увеличивается асимметрия в распределении власти, наблюдается более скептическая позиция стран мира к многосторонним отношениям, усиливается нелинейность взаимодействия между сторонами. Как следствие – отсутствие линейного, пропорционального соотношения между усилиями и ресурсами. Развитые и развивающиеся страны будут реже выходить за границы своего влияния и возможностей. Объективных пределов своего положения они достигли в существующей конфигурации игроков, групп, альянсов, блоков, сетей и контактов. По мнению экспертов Российского совета по международным делам конфигурация, которую мы можем наблюдать сегодня, означает логический предел, она как бы «уперлась в стену» и другой не просматривается[1] .

Однако, каждая страна уникальна и странам субрегиона предстоит тщательно изучить все варианты, включая потенциальные риски и компромиссы, и рассмотреть их в рамках национального социального

[1] О. Алексеева-Карневали. Сценарии миропорядка будущего: кризис либерального миропорядка и исчерпание ресурсных ниш, www.russiancouncil.ru, 17.11.2020

диалога с участием правительства, работодателей, профсоюзов, парламента, представителей гражданского общества, ученых и экспертного сообщества, что имеет основополагающее значение для проработки и использования наиболее эффективных решений. Продолжающееся разочарование в связи с восстановлением мировой экономики заставляет переосмыслить действующую политику, связанную с обеспечением роста, рабочих мест, сокращением неравенства и решением проблемы изменения климата. Это предполагает отказ от близоруких масштабов макроэкономических и налогово-бюджетных решений последних десятилетий. Для этого устойчивые социальные и экономические инвестиции должны рассматриваться как приоритетные вложения в рамках гибкой, долгосрочной налогово-бюджетной политики и признать, что существует множество вариантов финансирования, доступных для поддержки этих столь необходимых инвестиций сегодня.

Литература

1. William Herbert Friedland and Carl G. Rosnerg Jr.. Africa: African Socialism, Stanford University Press, Stanford, 1964 –
2. UN., CEPAL. A decade of social development in Latin America, 1990-1999; April 2004. – 285 p.
3. Folker Flober, Jurgen Heinrichs and Otto Keye. The New international division of labour: structural unemployment in industrialised countries and industralisation in developing countries, Cambridge University Press, 1980. – 406 p.
4. James Petras & Henry Veltmeyer. Neoliberalism And Imperialism In Latin America Dynamics And Responses. International Review Of Modern Sociology. 33. 2007. – pp 27-59.
5. John Bellamy Foster and Fred Magdoff. The Great Financial Crisis: Causes and Consequences, NYU Press, 2009. – 144 p.
6. Harry Magdoff and Paul M. Sweezy. The Irreversible Crisis, N.Y., Monthly Review Press, 1988. – 78 p.
7. David Harvey. A brief history of neoliberalism, Oxford University Press, 2005. – 256 p.
8. Henry Veltmeyer and James Petras. Neoliberalism and the dynamics of capitalist development in Latin America. Globalization in 21st Century, Palgrave Macmillan, N.Y. 2010. – pp 57-85.
9. Nassim Nicholas Taleb. The Black Swan: The impact of the highly improbable, Random House, 2007. – 400 p.
10. Joseph Eugene Stiglitz. Introduction the Washington Consensus Towards a New Global Governance, Oxford University Press, 2008. – 400 p.
11. Simon Clarke. Marxist Theory of Crisis, St. Martin's Press, 1994. – 293 p.
12. Edward Nelson. Friedman's Monetary Economics in practice. Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, April 13, 2011. – 50 p.

13. Mauro F Guillén. The global economic and financial crisis: A timeline, The Lauder Institute, University of Pennsylvania, August 8, 2009. – 96 p.
14. John T. Harvey, Scott T. Fullwiler, Larry Randall Wray. World Fiscal Crisis: Fact or Fiction? World Economic Review, Issue 7, July 2016. – pp 1-2.
15. Dani Rodrik. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Consensus? Journal of Economic Literature, Vol.44 (4), December 2006. – pp 973-987.
16. WB, IMF. From billions to trillions: transforming development finance post-2015 financing for development: multilateral development finance, April 2, 2015. – 23 p.
17. George Soros. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means, 2008. – 194 p.
18. Isabel Ortiz and Matthew Cummins. Austerity: The New Normal. A renewed Washington Consensus 2010-24, 2019. – 78 p.
19. UN., CEPAL. Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2019. – 150 p.
20. Instituto de Iberoamérica Universidad de Salamanca. El Consenso Latinoamericano 2020: una nueva visión para la era postcovid – 19, www.iberoame.usal.es

6.2. Проблема расширения числа участников фондового рынка как направление его развития

На современном этапе развития финансовых рынков существует проблема определения условий допуска участников операций со сложными инвестиционными инструментами. Особенно остро этот вопрос стоит в странах с низкой финансовой грамотностью населения.

По данным опроса Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР), общая сумма средств, размещенная российскими гражданами на фондовом рынке, в течение 2018 года удвоилась и превысила 2 трлн руб. Это, конечно, пока еще на порядок меньше объема вкладов в банках (28,8 трлн руб.), но динамика впечатляет: банковские вклады за прошлый год выросли всего лишь на 9,5%, и это с учетом начисленных процентов, то есть реальный рост был близок к нулевому[3].

Этот тренд вызван комплексом причин, главными из которых являются снижение доходности депозитов на фоне установившейся низкоинфляционной конъюнктуры, а также сокращение эффективности вложений в недвижимость. Также отмечается рост финансовой грамотности населения, который ускоряется внедрением новых технологий удаленного доступа, сделавших инвестиции «как никогда доступными», в том числе жителям отдаленных населенных пунктов; сыграли роль и меры стимулирования частных инвестиций со стороны государства.

Рис. 1. Динамика количества индивидуальных инвесторов[4]

Банк России предлагает на 1,5–2 года запретить продажу сложных инвестиционных инструментов неопытным инвесторам.

Банк России намерен раньше срока ограничить доступ неквалифицированных инвесторов к сложным финансовым продуктам для защиты россиян, пришедших на фондовый рынок в этом году. Новые правила продажи инвестпродуктов неопытным инвесторам вступят в силу только с апреля 2022 года, но банки и финансовые организации злоупотребляют отсрочкой и вводят в заблуждение клиентов.

Кроме того, хочется поднять вопрос о проблеме категоризации инвесторов. Летом 2020 года был принят закон о данной категоризации.

Однако приток частных инвесторов превратился в настоящий потоп и для ЦБ, и для самой индустрии: граждане прибывают на рынок с такой скоростью, что Банк России вынужден менять правила игры. Для характеристики финорганизаций, спекулирующих на неопытности многочисленных неофитов. Бороться с «финансовыми посредниками с низкой социальной ответственностью» регулятор считает нужным уже сейчас, не дожидаясь вступления в силу закона в апреле 2022 года.

Розничные инвестиции становятся реально массовым явлением: число розничных инвесторов растет очень быстро. За два года, только вдумайтесь, количество людей, которые открыли счета у брокеров, выросло больше чем в 4 раза, до 8,5 млн человек или счетов, если считать по счетам. [4]

Закон о категоризации инвесторов вступает в силу с 1 апреля 2022 года и делит всех инвесторов на неквалифицированных и квалифицированных.

Квалифицированный инвестор сможет продолжать работать на финансовом рынке в прежнем режиме. Неквалифицированный инвестор сможет без тестирования приобрести наиболее простые и наименее рискованные инструменты: например, акции, включенные в котировальные списки акций, государственные ценные бумаги Российской Федерации (ОФЗ), облигации российских эмитентов с определенным уровнем кредитного рейтинга и инвестиционные паи биржевых, открытых и интервальных паевых фондов, а также иностранные ценные бумаги, отвечающие определенным критериям (при условии раскрытия информации).

Для приобретения других инструментов, совершения маржинальных сделок и сделок с производными финансовыми инструментами неквалифицированный инвестор должен пройти тестирование на понимание соответствующего инструмента и связанных с ним рисков. Если он не сдаст тест, то сможет воспользоваться механизмом «последнего слова» - совершить желаемую сделку на сумму не более 100 тыс. рублей (либо на сумму одного лота, если его цена превышает 100 тыс. рублей). [5]

При этом он в любом случае должен быть проинформирован о возможных рисках. Тест будет содержать в себе не более семи вопросов: первая группа (3-4 вопроса) будет посвящена опыту инвестора по совершению сделок на финансовом рынке, а вторая - проверять его знания относительно работы финансовых инструментов.

Сегодня мы видим, что часть людей неосознанно, под воздействием тех самых финансовых посредников с низкой социальной ответственностью, перекладывают свою подушку безопасности в инвестиционные, в рискованные инструменты. Это недопустимо. Необходимо обращать внимание, из каких источников человек перекладывает свои средства на рынок капитала. Если это депозиты, то профучастникам-банкам необходимо «чуть ли не уговаривать человека не торопиться, не рисковать суммой, остаться в том положении сберегателя, как он есть.

И методы борьбы с пониженной социальной ответственностью на фондовом рынке таковы: помимо ключевых информационных документов (КИД), которые в понятной и доступной форме описывали бы клиенту характеристики продукта, возможную доходность, риски, размер комиссии и так далее (внедрение запланировано на начало 2021

года), ЦБ предложил законодательно регулировать продажи сложных финансовых инструментов банками (законопроект уже подготовлен совместно с Минфином), так как, согласно данным Банка России, более 80% частных инвесторов пришли на фондовый рынок через банки, которые имеют брокерскую лицензию[3].

К тому же представители ЦБ несколько раз уже заявляли о возможности переноса тестирования неквалифицированных инвесторов для покупки сложных инструментов на октябрь 2021 года.

Но самым «решительным действием» стало предложение ЦБ ввести как минимум на 1,5-2 года прямые ограничения на предложение неквалифицированным инвесторам сложных финансовых продуктов до стабильной работы института тестирования и вступления в силу закона о квалификации инвесторов.

Речь идет о структурных продуктах, с плечом, с иностранной составляющей в базовом активе.

При продаже структурных продуктов чаще всего фиксируются нарушения и непонимание рисков со стороны неквалифицированных розничных инвесторов.

В настоящий момент ЦБ анализирует список инструментов, которые подпадут под ограничение.

Соответствующий законопроект будет подготовлен в ближайшее время. Законодатели пошли навстречу рынку, установили в законе достаточно комфортный и мягкий переходный период. Но сейчас очевидно, что ситуация поменялась, просто кардинальным образом поменялась, и нам нужно принять действенные меры по защите прав потребителей. Это вызовет сейчас реакцию, скорее всего, негативную, самих финансовых институтов и так далее

Проблема очевидно беспокоит ЦБ РФ в связи с резким ростом числа неквалифицированных инвесторов, которые идут на рынок, но, соответственно, надо активизировать обсуждение этой проблемы с тем, чтобы какие-то решения принять. Какие это будут решения, пока не готов говорить, но вполне возможно, что это через механизмы саморегулирования.

Опасения ЦБ связаны с риском обвала рынка, возможного обвала рынка. Согласно данным регулятора, общая стоимость бумаг на счетах физических лиц по состоянию на конец третьего квартала выросла за год на 45%, до 4,7 трлн рублей [4].

Массовый приток розничных инвесторов привел к росту оборотов по наиболее ликвидным инструментам. В структуре биржевых торгов на фондовом рынке доля акций и депозитарных расписок выросла до 59% с

54% кварталом ранее По данным «Московской биржи», доля физических лиц в торгах акциями в ноябре составила 41% (против 43% в октябре и 34% в 2019 году), в общем объеме торгов облигациями в режиме основных торгов - 17% (в октябре 16%, а в 2019 году - в среднем 10%), на спот-рынке валюты - 12,3%, на срочном рынке - 42,1%.. [4]

Изложенную позицию ЦБ можно расценивать как переход в наступление и попытку занять более жесткую позицию по части защиты неквалифицированных игроков рынка.

Полагаю, что в каком-то смысле это имеет под собой весомую основу в связи с тем, что финансовый рынок в последнее время существенно прирос такими инвесторами, и, по логике вещей, они должны быть защищены. Что касается того, как это может повлиять на работу брокеров и УК, то, на мой взгляд, это приведет к тому, что у них снизится маржинальность, поскольку по этим продуктам, о которых речь, маржинальность высокая и брокеры на этом зарабатывают больше чем на других продуктах, поэтому если запрет будет на продажу, то они, безусловно, потеряют часть своего дохода - это неизбежно. Не исключено, что компании, сделавшие ставку на различные структурные продукты, инвестиционные облигации и прочее, снизят темпы роста бизнеса.

Классические брокеры пострадают в меньшей степени, так как начинающие инвесторы, не имеющие статуса квалифицированных, в меньшей степени склонны к торговле с плечом. Но в любом случае от ужесточения регулирования выиграют иностранные брокеры.

При этом, стоит указать, что дополнительные регулярные ограничения могут повысить риски офшоризации рынка брокерских услуг в России, учитывая рост доступности открытия счетов и обслуживания клиентов онлайн глобальными игроками, предлагающих свои услуги по всему миру. «Мы должны учитывать возможность наших клиентов обслуживаться в иностранных юрисдикциях.

При этом рискованность инвестиций частных инвесторов в целом должна уменьшиться, в чем мы видим позитив.

При таком массовом притоке клиентов, конечно, не удается избежать случаев мисселинга как на стороне профучастника, так и на стороне банка-агента, говорит руководитель направления по взаимодействию с государственными органами [2]

«В текущих реалиях это неизбежно - люди ищут доходность в условиях снижающихся процентных ставок на депозиты. Однако неоднократно употребляемый последнее время представителями Банка России термин «недобросовестность» применительно к продаже продуктов и услуг фондового рынка требует дополнительного пояснения -

нарушены ли в конкретном случае какие-либо регуляторные требования, стандарты СРО или кодексы профессиональной этики.

Если да - имеют ли место недобросовестные действия конкретного консультанта либо речь идет о целенаправленной политике финансовой организации, стимулирующей консультантов к введению клиентов в заблуждение.

Есть опасение, что «пожарные» меры со стороны регулятора, идущие вразрез с принятыми на уровне закона сроками по внедрению новых принципов категоризации инвесторов, могут быть слишком поспешными, не до конца проработанными и, как следствие, избыточными с точки зрения регулирования отрасли.

Важно, чтобы обсуждаемые новации не препятствовали развитию рынка розничных инвестиций в России и не разрушали удобный клиентский путь онлайн. Доля инвестиций в сбережениях населения все еще очень мала - менее 20%.

Удвоение числа брокерских счетов в этом году - не тот показатель, на который стоит ориентироваться, говоря о росте рынка. Более половины счетов не фондировано.

Таким образом регулятор стремится защитить неопытных инвесторов от потери вложений, разочарования и бесповоротного ухода с рынка.

Литература

1. Авагян, Г., Л. Международные валютно-кредитные отношения: Уч. / Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. - М.: Магистр, 2019. - 192 с.
2. Любецкий, В.В. Мировая экономика и международные эконом. отношения: Учебник / В.В. Любецкий. - М.: Инфра-М, 2018. - 224 с.
3. https://plus.rbc.ru/news/5cf72b497a8aa96ad286ece9/ Сайт агентства «РБК»
4. https://cbr.ru/press/event/?id=8346 / Официальный сайт Центрального банка России
5. https://www.interfax.ru/business/741607/ Сайт агентства «Интерфакс»

6.3. Бизнес-стратегия в условиях реализации альтернативных сценариев изменения внешней среды

В условиях ужесточения конкурентной борьбы на рынке разрабатывать бизнес-стратегию организации с точкой опоры на один сценарий есть весьма опасно, поэтому в сценарном прогнозировании рассматриваются ситуации, когда в силу одновременного изменения некоторых факторов необходимо оперативно определить неэффективные задачи и стратегии, важно выделить те, которые в коротком периоде могут быть и интересными, однако в отдаленной картине, возможно, приведут к неблагоприятным результатам [1]. Сценарии должны быть выстроены таким образом, чтобы после понимания сразу было возможно более четко сформировать стратегические цели, создать детальные версии при принятии управленческих решений в различных ситуациях динамичной рыночной конъюнктуры [1].

В основе формирования сценариев заложена оценка стратегического ресурса бизнес-системы и состояния внешней среды. Актуальные подходы по контролю рассматривают бизнес-систему как открытую систему, то есть подвергающуюся непрерывному влиянию внешнего окружения. Следовательно, основные концепции успеха заложены не только внутри предприятия, а более даже вне ее.

Концепция сценарного развития бизнес-системы схематично представлена на рис. 1.1.

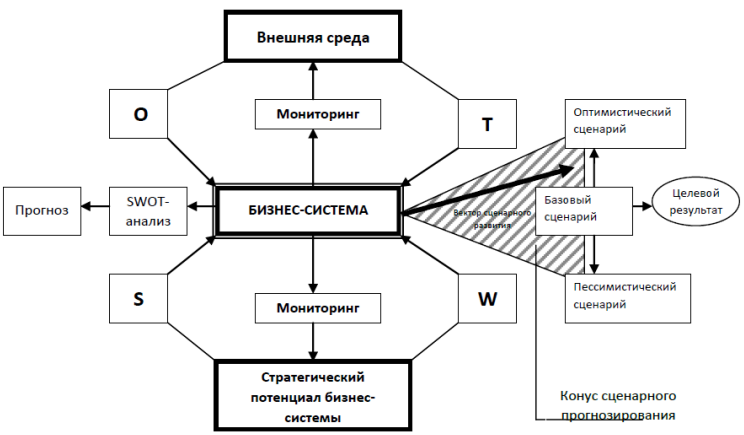


Рис. 1.1. Концепция сценарного развития бизнес-системы
Источник: [1].

Данная схема концепция сценарного развития бизнес-системы еще раз напоминает нам, что необходимо не забывать о проведении оперативного мониторинга внешней среды и стратегического потенциала бизнес-системы по результатам достижений осуществления бизнес-стратегии или иных действий по улучшению деятельности на предприятии. Так же необходимо корректировать прогнозные значения целевых индикаторов всех направлений работы на основе изменения данных SWOT-анализа и оптимистичного или пессимистичного развития базового сценария [1].

На основе концепции сценарного развития бизнес-системы, которая представлена на рис. 1.1, в качестве практического примера разработаем **проект бизнес-стратегии для ПАО «Корпорация «Иркут» в кооперационной связи «Государство – Бизнес – Наука» при реализации проектов в области производства авиационной техники гражданского назначения,** которая будет включать формирование видения, стратегических целей и анализ альтернативных сценариев развития, которые полностью должны обладать такими важными качествами, как рациональность, конструктивность и эффективность предлагаемых нами решений. На основе применения именно этой концепции и наших рекомендаций можно смело утверждать, что вследствие целостного следования структуре бизнес-стратегии выявленные ранее специалистами слабые стороны и угрозы в SWOT-анализе деятельности ПАО «Корпорация «Иркут могут быть устранены, а сильные стороны и возможности использованы в выигрышной позиции в интересах как предприятия, так и авиационной отрасли в целом.

Рассмотрим подробнее основные структурные составляющие проекта бизнес-стратегии ПАО «Корпорация Иркут» в кооперационной связи «Государство – Бизнес – Наука» при реализации проектов в области производства авиационной техники гражданского назначения**.**

1. Видение: ПАО «Корпорация Иркут» – лидирующая компания со стратегически-устойчивым финансовым положением на отечественном и мировом рынке производства и послепродажного обслуживания востребованной авиационной техники гражданского назначения с модернизированной производственно-технологической базой и эффективным управлением, выполняющая в полном объеме государственные заказы и коммерческие проекты [2].

2. Стратегические цели для бизнес-стратегии в области гражданского самолётостроения могут быть представлены в разрезе 3 уровней: макро-тенденции, отраслевые тренды и цели Корпорации на 10 летнюю перспективу по методике SMART, которые представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Стратегические цели для бизнес-стратегии ПАО «Корпорация Иркут» в области гражданского самолётостроения (в разрезе 3 уровней и ранжированные по методике SMART)

№	Макро-тенденции	Отраслевые тренды	Цели Корпорации на 10 летнюю перспективу по методике SMART
1	Глобализация и ужесточение конкурентной борьбы, рост неопределенности и коммерческих рисков	Увеличение масштабов бизнеса, уменьшение числа производителей, фокус на ключевых компетенциях, кооперация (НИОКР, производство), аутсорсинг	Интеграция с зарубежными лидерами по компонентам техники (The Boeing Company, Airbus Group, Lockheed Martin) Развитие парка поставщиков до 200 (в настоящее время 110) Сокращение длительности цикла разработки и вывода на рынок новых типов воздушных судов на 1-2 года за счет внедрения новых форм взаимодействия на основе цифровых технологий
2	Замедление роста рынка в развивающихся странах, усиление колебаний спроса	Географическая диверсификация продаж, размещение производств вблизи рынков потребления. Повышение гибкости производственных мощностей	Увеличение экспортных поставок Выход на новые рынки (компонентная база, фирменное техобслуживание, финансовый сервис) Модернизация и реинжиниринг производства (искусственный интеллект, проектное управление)
3	Ужесточение законодательных норм в области экологии, безопасности, шума	Повышение экологических параметров техники, расширение использование альтернативных видов топлива и комбинированных энергетических установок	Устранение накопившегося технологического отставания от зарубежных производителей (3D-печать, виртуальные испытания) Повышение уровня технико-эксплуатационных характеристик (использование «умных материалов» при изготовлении деталей самолета, робототехника)

№	Макро-тенденции	Отраслевые тренды	Цели Корпорации на 10 летнюю перспективу по методике SMART
4	Рост требований к эффективности техники. Усиление значения дизайна и комфорта. Массовое распространение IT и цифровых технологий.	Усложнение техники, увеличение удельной грузоподъемности и топливной экономичности, повышение комфортабельности, применение новых материалов и электронных систем	Стандартизация и создание эталонной архитектуры изготовления гражданских самолетов (система электронной документации) Создание сетевых структур, объединяющих отдельные предприятия, и интеграцию в масштабах всей сети создания стоимости (модернизированная интегрированная структура, взаимодействующая на основе IT-технологий) Разработка перспективных самолетов семейства МС-21 (двигатели нового поколения, композитные материалы, снижение массы изделия)
5	Повышение требований к условиям приобретения, послепродажному обслуживанию, доступности сервиса	Комплексное предложение для клиента. Смещение прибыли от продаж самолетов на услуги и ремонт	Создание вертикальной и горизонтальной интеграции в цепочках создания стоимости гражданского самолета (создание комплексной системы обслуживания клиентов) Расширение продуктовой гаммы, развитие лизинга и финансового сервиса, развитие послепродажных услуг Разработка директив, типовых и коллективных договоров, а также механизмов саморегулирования, как аудиторские проверки и др.

Источник: [2].

Из данного реестра стратегических целей мы должны выделить перспективное на данный момент направление развития для ПАО «Корпорация Иркут» – гражданскую авиацию, а именно разработку и серийное производство гражданских самолетов семейства МС-21. В данном контексте важно отметить, что предприятие должно выгодно использовать свой успешный опыт разработки, производства и поставки военной техники как на внутренний, так и на внешний рынок.

Стоит отметить, что в настоящее время в направлении стратегического развития по обозначенной нами бизнес-стратегии ПАО «Корпорация «Иркут» частично уже добилась успехов, но данные действия, несомненно, требуют доработки и более четкого обозначения в краткосрочной и среднесрочной перспективе в стратегии Корпорации, так как до сих пор не выполнена одна из наиважнейших составляющих – не заключены контракты на поставку отдельных частей фюзеляжа и авионики, что означает эта ниша открыта и создает риски для Корпорации в рамках успешного осуществления программы МС-21.

По итогам определения основных структурных составляющих нашей бизнес-стратегии в кооперационной связи «Государство – Бизнес – Наука» при реализации проектов в области производства авиационной техники гражданского назначения ПАО «Корпорация «Иркут» составлена схема бизнес-стратегии, представленная на рис. 1.2 .

На основе этого рассмотрим альтернативные сценарии развития нашей бизнес-стратегии с учетом всех нюансов как основную мощность Корпорации – господдержка в финансовой части и заказов, а также лидирующее положение на внутреннем рынке по производству и поставкам военной техники.

Целесообразно одновременно использовать уже устоявшиеся сильные позиции авиапрома и развивать новый потенциал предприятий для обеспечения комплексного роста всей авиационной промышленности. Учитывая имеющийся потенциал и перспективы развития ПАО «Корпорация «Иркут» мы предлагаем развивать 2 альтернативных сценария развития предлагаемой бизнес-стратегии, разница в которых заключается в фокусе конкуренции: усилия предлагается сосредоточить либо на удовлетворении потребностей внутреннего или мирового рынка.

Рис. 1.2. Бизнес-стратегия в кооперационной связи «Государство – Бизнес – Наука» при реализации проектов в области производства авиационной техники гражданского назначения ПАО «Корпорация «Иркут»

Источник: [2]

1) Сценарий стратегии: «Локальный рост»;

2) Сценарий стратегии: «Конкурентный рост».

Первый сценарий локального роста предполагает концентрацию усилий компании на задачах, связанных с внутренним рынком, то есть сформировать и удовлетворить спрос на внутренние авиаработы и авиаперевозки, первоочередно связанные с задачами обороны и безопасности страны, и в данном случае мы возвращаемся к изначальной позиции, когда ПАО «Корпорация «Иркут» преимущественно сосредоточен на изготовлении военной авиационной техники [3]. Несомненно, это повлечет за собой потерю внешнего рынка как направлении военной техники, так и развития основ гражданского самолетостроения. Но при модернизированном производстве и усовершенствованной продукции этого риска можно избежать, с учетом того, что после 2030 го-

да изготавливаемая авиационная техника окажется вполне конкурентоспособной на мировом рынке. Преимущество данного сценария заключается в возможности и успешности ее реализации при ограниченном или малом бюджете. Существенный недостаток же состоит в том, что имеют место быть объективные риски, связанные с необходимостью замещать иностранные комплектующие в составе отечественной авиатехники, чего достичь будет совсем непросто в короткие сроки [4].

Исходя из всего изложенного, нами предлагается коррекция решений в виде:

1) использовать элементы данного первого сценария локального роста, то есть активно работать на внутренний рынок, и таким образом обеспечить стабильную прибыль предприятию, которая, в свою очередь, создает стабильность на рынке и средства для вложений в перспективные направления деятельности как модернизация производства, закупка современного оборудования, введение новых форм взаимодействия с филиалами и т.д.;

2) совершенствовать отраслевые стандарты производства, которое формирует стандартизацию и создание эталонной архитектуры изделий авиационной техники. Это действие очень важно, так как в итоге создает основы для дальнейшего выхода на внешний рынок с продукцией, изготовленной уже по высоким мировым стандартам;

3) активно применять проектное управление, которое должно базироваться на строгом соблюдении, контроле и усовершенствовании основных этапов (фаз) жизненного цикла авиационной техники (project's life cycle): от формирования концепции проекта до вывода созданного продукта из эксплуатации.

Второй сценарий конкурентного роста не исключает мер по развитию ПАО «Корпорация «Иркут» на внутреннем рынке, однако направлен на развитие конкуренции зарубежной и отечественной авиатехники [3]. И в данном сценарии можно сделать ставку на «селективную конкурентоспособность», т.е. развитие предприятия и ее передовых достижений в отдельных сегментах. Несомненно, реализация этого сценария в сравнении с первым потребует больших усилий и затрат, что подразумевает под собой повсеместное внедрение цифровых технологий, выстраивание глобальной системы продаж и сервиса, формирование цифрового производства и т.д. В итоге мы видим существенный недостаток в том, что данный сценарий значительно сложнее и дороже реализовать. Но все же преимущества у данного сценария масштабнее и имеют продолжительный и долгосрочный синергетический эффект для предприятия [5].

Исходя из всего изложенного, нами предлагается коррекция решений в виде:

4) использовать данный второй сценарий конкурентного роста в качестве базового, но с поэтапной реализацией, которая не будет создавать серьезные риски для стабильности предприятия;

5) учитывая, что, в конечном итоге, ни одному объекту экономики не избежать цифровой трансформации, необходимо даже вне реализации данного сценария начинать внедрять цифровые технологии как на предприятии в производстве, так и в иных структурах сбыта, логистики и т.д.

6) необходимо развивать новые формы партнерства и сотрудничества с зарубежными конкурентами в части реализации проектов и маркетинговой деятельности, вследствие которых может быть достигнута эффективность за счет распределения технологических функций, оптимизации совместных расходов, скорости выполнения заданий.

Таким образом, мы, предварительно схематично описав бизнес-стратегию в кооперационной связи «Государство – Бизнес – Наука» при реализации проектов в области производства авиационной техники гражданского назначения для ПАО «Корпорация «Иркут», определили 2 альтернативных сценария развития: локального и конкурентного роста. По итогам анализа преимуществ и недостатков данных сценариев нами были предложены коррекции решений, которые позволяют сохранить и нарастить имеющуюся стабильность предприятия, а также создать перспективные направления развития, которые в конечном итоге станут основой достижения стратегических целей ПАО «Корпорация «Иркут», которые обозначены в бизнес-стратегии.

Преимущество разработанного нами проекта бизнес-стратегии и предложенных рекомендаций состоит в том, что они базируются на эффективных, проверенных временем и различными кризисными ситуациями, экономических инструментах, как [6]:

1. Планирование деятельности, имеется ввиду практика управления проектом авиационной промышленности.

2. Внедрение практики финансирования проектов авиационной промышленности по средствам альтернативных источников, имеется ввиду практика венчурного финансирования проектов.

3. Развитие региональной инфраструктуры авиационной промышленности, имеется ввиду практика создания и функционирования отраслевых кластеров.

Определенные выше инструменты в целом присутствуют на практике в России, но потенциал их эффективного использования по

отдельности или в комплексе еще не исчерпан и даже не достиг своего высшей точки, в зарубежных странах их эффективность апробирована лидирующим положением этих стран на международном рынке товаров и услуг авиационной техники.

Литература

1. Артамонов Б.В. Формирование сценариев при стратегическом управлении предприятием // Научный вестник МГТУ ГА. 2018. №214. С. 5-10.
2. Глебанова А.Ю., Анохин В.С. Стратегия диверсификации наукоёмких корпораций (на примере ПАО «Корпорация Иркут») // Инновации и инвестиции. 2020. №5. С. 128-130.
3. Глебанова А.Ю., Анохин В.С. Исследование рынка пассажирских авиаперевозок в РФ методом интервью // Материалы конференции «Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологии». 2019. С. 97-101.
4. Таржманова Р.Ш., Грошева П.Ю. Основы формирования единой платформы цифровой трансформации российских холдинговых структур с учетом адаптации передового зарубежного опыта. // Финансовая экономика. 2020. №5 (часть 2). С. 191-197.
5. Таржманова Р.Ш., Новоселов А.С., Грошева П.Ю. Исследование теории и практики внедрения цифровых технологий в высокотехнологичных организациях в условиях перехода к цифровой экономике. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. т.2, №11, С. 24-33.
6. Ширшова Л.В., Каплун Е.С. Роль государства в развитии предприятий наукоемких отраслей промышленности России. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. т.2, №7. С. 17-25.

6.4. Стратегия управления финансовой устойчивостью предприятия на основе методологии теории катастроф

Постановка проблемы и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами. Современные условия цифровой революции и высокая динамика глобального системного кризиса социально-экономического пространства обусловливают необходимость в разработке и внедрении принципиально новых концептуальных подходов к системе эффективного управления финансовой устойчивостью предприятий. В свою очередь, современные социально-экономические явления можно интерпретировать с помощью математики в области нелинейных динамических систем путем анализа факторов нелинейности, неустойчивости, порядка и хаоса и др. в среде бизнес-процессов.

В данной среде неопределенности и турбулентности в канонах инновационно-синергийных парадигм XXI века под социально-

экономическими системами следует понимать диссипативные структуры (открытые нелинейные динамические системы, которым свойственны эргодичность, эмерджентность, сингулярность, модальность, дивергенция и гистерезис) [5]. Следовательно, под финансовой устойчивостью предприятия подразумевают способность системы субъекта хозяйствования сохранять структурную устойчивость и целостность системы, а также развиваться в процессе движения по намеченной траектории к поставленной цели путем самоорганизации и саморегулирования (реагирование, противостояние или адаптация управленческих решений к системе воздействия внешних и внутренних факторов) [6, с. 287].

Квинтэссенцию целесообразности адаптации и применения математических инструментов и моделей прогнозирования нелинейных динамических систем к оценке и прогнозированию финансовой устойчивости системы предприятия раскрывает теория катастроф, что обусловливает актуальность предложенной тематики.

Анализ научных исследований и публикаций. Контент-анализ научных исследований и публикаций показал, что практическое применение теории катастроф в экономических науках исследователи такие зарубежные ученые, как Р. Гилмор, Э.К. Зиман, В.Б. Занг, Дж. Касти, Ж. Лагранж, И. Пригожин, А. Пуанкаре, А. Смит, И.Т Стенгерс, И. Стюарт, Р. Том, Х. Уитни и др.

Среди адептов теории катастроф также следует отметить отечественных ученых-экономистов: Ю.К. Алексеева, В.И. Арнольда, И.Н. Бекмана, Н.С. Бондарева, А.И. Бородина, Т.С. Клебанову, А.В. Коваленко, О.К. Кузьменко, Н.С. Неделько, В.Г. Садкова и др.

Вместе с тем, несмотря на значительное число отечественных и зарубежных фундаментальных исследований, теоретико-методологические аспекты и механизм построения моделей теории катастроф для оценки и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия недостаточно полно и точно освещены, либо продолжают оставаться дискуссионными и нерешенными до сих пор.

Целью данного исследования является апперцепция и рекогниция функционирования системы и финансовой устойчивости предприятия на основании теоретико-методологических аспектов теории катастроф, а также разработка научно-практических рекомендаций для грамотной организации стратегии управления финансовой устойчивостью системы предприятия.

Изложение основного материала исследования. Теория катастроф (далее - ТК) является теоретико-методологическим разделом

прикладной математики, который представляет собой универсальную исследовательскую программу прогнозирования неустойчивостей и скачкообразных качественных изменений и метаморфозов в точках бифуркации/катастрофы стационарных неравновесных состояний нелинейных динамических систем (диссипативных структур) [6].

Данный процесс обусловлен тем, что диссипативные структуры находятся под перманентным воздействием внешних факторов и внутренних флуктуаций, которые обусловливают изменение отдельных параметров и / или комплекса параметров системы в целом, в результате чего происходит потеря устойчивости – процесс бифуркации, то есть катастрофа с переходом состояния системы в другое множество аттракторов. Иначе, катастрофические скачки происходят, когда плавные изменения в управлении приводят к разрывным изменениям состояния. Важно отметить, что под катастрофой следует понимать не только разрушение системы (дезорганизация, самоликвидация), но и переход на новый уровень организации (новую траекторию развития – аттрактор развития).

Теория катастроф состоит из теории особенностей Х. Уитни (гладких отображений) и теории устойчивости динамических систем по А. Пуанкаре, А. Ляпунову, А. Андронову.

Согласно элементарной ТК, существует классификация семи канонических форм катастроф (основоположники Р. Том и В.И. Арнольд). Потенциальные функции форм катастроф имеют одну и более переменных состояния и количество управляющих параметров не более пяти. Основные свойства и характеристики поведения канонических форм катастроф и, соответственно, потенциальных функций достаточно освещены в работах [1; 4; 7;].

Прогнозирование катастрофы системы следует проводить путем изменения управляющих медленных и быстрых параметров [3, с. 85], [4, с. 114-116], которые обусловят бифуркацию состояний равновесия потенциальной функции:

$$V(x; a; b),$$

где x – переменная состояния или поведенческий параметр,

a и b – внутренние и внешние переменные управления или управляющие параметры.

Возникающая зависимость между значениями внутренних и внешних параметров изображается в трехмерном пространстве двумерной поверхностью равновесий [1, с. 223], например, особенностями гладких отображений Уитни (рис. 1).

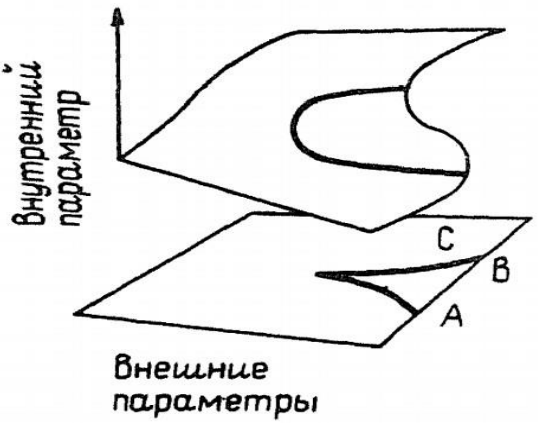


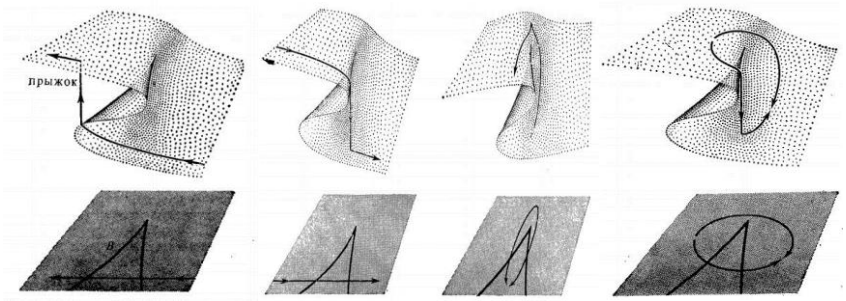
Рис. 1. Каноническая форма катастрофы типа «сборка» [1, с. 223]

Кроме того, ТК описывает признаки-предикторы катастрофы, которые имеют «флаги катастроф» - косвенные признаки, которые указывают на вероятность или наличие катастрофы в системе и характеризуются критическими точками в потенциальных функциях системы (модальность, катастрофические скачки, недостижимость, расходимость, гистерезис)

– система стремится сохранять свое состояние как можно дольше: по принципу запаздывания катастрофический скачок происходит тогда, когда траектория покидает бифуркационное множество, но не когда в нее входит (см. а) и б) на рис. 2);

– гистерезис, необратимость - неоднозначность текущего состояния системы, которое зависит от исходного состояния и того, каким образом система вошла в состояние в процессе динамики (различная исходная траектория а) и б) на рис. 2 привела к качественно различным состояниям);

– дивергенция (или расхождение, расходимость) – минимальные различия в траектории или малые изменения в управлении параметров (без скачков) обусловливают качественные различия в состоянии несмотря на то, что начинается и заканчивается траектория в одних и тех же точках или из одного состояния в другое система может перейти скачком или плавно зависит от траектории (см. в) и г) на рис. 2).



а) б) в) г)

Рис. 2. Основные свойства систем теории катастроф [4, с. 114-116]

Важно отметить, что ТК позволяет не только прогнозировать вероятность, условия и сроки потери устойчивости системы, но и оценить ее возможные последствия, когда она представлена в точке бифуркации/катастрофы [4].

В связи с целеполаганием данного исследования необходимо апперципировать финансовую устойчивость и систему предприятия с помощью ТК, что позволит более глубоко понять как ФУ, так и методику ТК.

Допустим, функционирование системы предприятия, у которого критические точки координаты катастрофы на S-кривой будут обусловлены двумя параметрами, один из которых расщепляющий управляющий параметр *C* представлен вероятностью банкротства или повышением финансовой устойчивости (переменные состояния), а другой - нормальный управляющий параметр *b* - эффективностью оценки финансовой устойчивости (далее – ОФУ), тогда внутренним параметром *a* будут значения показателей ФУ (рис. 3).

Предположим, что положительные показатели ФУ ($a>0$) и положительные значения эффективности ОФУ ($b>0$) являются постоянными, то функционирование системы предприятия теоретически может продолжаться бесконечно долго.

Функционирование системы предприятия следует исследовать в динамике и в модели учитывать временной параметр. Допустим, эффективность ОФУ и показатели ФУ со временем увеличиваются или уменьшаются, тем самым повышают или понижают как вероятность банкротства, так и состояние системы предприятия с его финансовой устойчивостью (на рис. 3 сокращено – состояние ФУ).

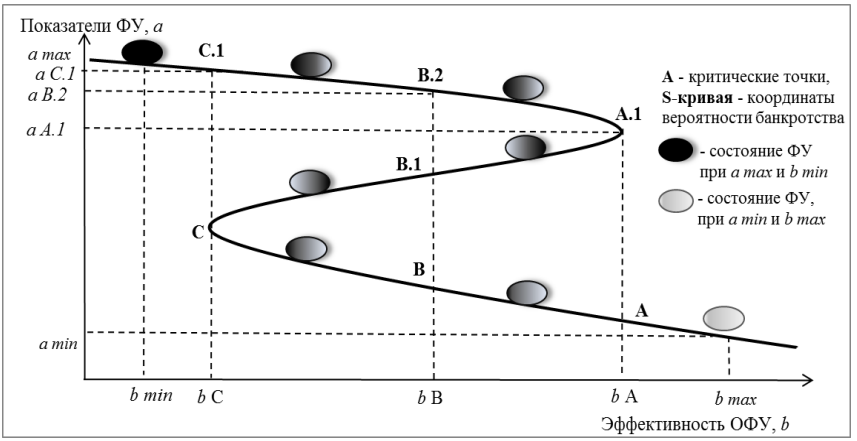


Рис. 3. Инфографика функционирования системы предприятия согласно теории катастроф (бифуркационная диаграмма по типу «сборка» построена автором)

Соответственно, на рис. 3 бифуркационная диаграмма описывает две ситуации:

1) Состояние ФУ (черный шар), когда при высоких положительных значениях показателей ФУ *(a max)* и при некотором низком значении эффективности ОФУ с тенденцией к уменьшению *(b min)* система предприятия имеет финансовую устойчивость с высокой вероятностью банкротства.

2) Система предприятия находится в состоянии ФУ (серый шар), когда при положительных (с тенденцией к уменьшению) значениях показателей ФУ *(a>0, a min)* и при некотором высоком значении с тенденцией к увеличению эффективности ОФУ (*b max)* система предприятия имеет финансовую устойчивость с низкой вероятностью банкротства.

Рассмотрим для наглядности второй случай и допустим, что система предприятия в процессе функционирования повышает показатели ФУ (быстрые переменные). Следовательно, медленная переменная - эффективность ОФУ - снижается во времени (например, с увеличением показателей ФУ способность к предвидению банкротства уменьшается; система адаптируется к действующим мероприятиям по увеличению эффективности ОФУ; не грамотно принятые тактические управленческие решения и т.д.). Соответственно, параметры балансируют серый шар, положение которого на S-кривой будет изменяться влево. Движение шара (на рис. 2 окрас серого шара изменяется тенями, показывая

неустойчивость и динамику) означает, что вместе с повышением показателей ФУ увеличивается вероятность банкротства (переменная состояния), а устойчивость к банкротству (т.е. глубина ямки устойчивости среды, в которой функционирует предприятие) постоянно уменьшается.

В течение времени положение шара приближается к критическим значениям эффективности ОФУ *(bA, bB, bC)* и показателей ФУ *(aA, aB, aC)*, которые являются координатами вероятности катастрофы или бифуркации (критические точки *A,B,C* и их производные). При этом на бифуркационной диаграмме отмечено, что двойственная ситуация возникает от точки *A* до точки *C*, в пределах критических значений эффективности ОФУ (от *bA* до *bC*). Именно в таких критических точках повышается вероятность банкротства или улучшения состояния ФУ, когда положение шара теоретически может либо продолжать двигаться по нижней траектории S-кривой, либо перескочить с нижней на верхнюю (из одной критической точки *A* в точку *A1*, из *B – в B1, B2* и т.д.), выбирая новую ямку устойчивости.

Следовательно, возникает вопрос о расположении и поведении шара: в каком состоянии система предприятия и ФУ? Согласно ТК, поиск ответа следует проводить среди признаков-предикторов катастрофы (рис. 2). Однако решение находится в принципах максимального промедления или запаздывания (система делает прыжок лишь тогда, когда у нее не остается другого выбора и гладкие изменения в управлении вызывают разрывные изменения состояния [1, с. 243; 4, с. 114]) и обратный принцип Максвелла [4, с. 115].

Интерпретируя на систему предприятия и ФУ, считается, что при максимальном замедлении система предприятия длительно находится в критической области и исходном положении. Система предприятия максимально оказывает сопротивление катастрофе, не перескакивает на верхнюю ветвь и движется по нижней ветви, когда глубина ямки устойчивости под ней все время уменьшается по мере приближения к другой границе критической области. Во втором случае для системы предприятия это значит медленное и плавное повышение показателей ФУ в пределах невысокой вероятности банкротства, что указывает на грамотную организацию стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия.

В первом случае исходное состояние системы предприятия находилось в положении выше *C.1* (черный кружок), то есть на верхней ветви *S*-кривой (высокой вероятности банкротства). Согласно принципу максимального промедления, при повышении эффективно-

сти ОФУ и плавном снижении показателей ФУ, система предприятия будет оставаться на верхней ветви до тех пор, пока не достигнет точки А.1. и тогда она перескочит на нижнюю ветвь (ветвь с более низкой вероятностью банкротства). В такой ситуации принцип максимального промедления обусловливает неграмотную организацию стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, то есть с длительным снижением вероятности банкротства с высокой эффективностью ОФУ и при не высоких положительных показателях ФУ).

В свою очередь, принцип Максвелла доказывает обратное: системе предприятия свойственно при альтернативе перескакивать с одной ветви на другую в любой возможный случай в критической области, не дожидаясь исчезновения старой ямки устойчивости (рис. 4).

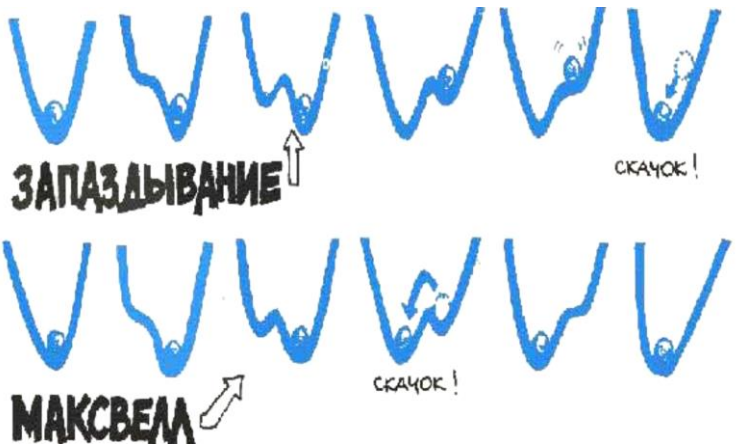


Рис 4. Принципы максимального запаздывания и Максвелла [7, с. 49]

Например, в первой ситуации принцип Максвелла будет способствовать грамотной организации стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, когда черный шар, приняв положение в критической области значений от *bC* до *bA*, перескочит на нижнюю ветвь с более низкой вероятностью банкротства. Во втором случае, напротив, принцип Максвелла будет способствовать неграмотной организации стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, когда серый шар, приняв положения в критической области значений от *bA* до *bC*, перескочит на верхнюю ветвь с высокой степенью вероятности банкротства.

Таким образом, предложенная апперцепция финансовой устойчивости предприятия с помощью принципов теории катастроф откры-

вает возможность грамотной организации стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия.

Далее целесообразно детально рассмотреть организацию стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, где быстрой переменной является внутренний расщепляющий управляющий параметр a – значение показателей ФУ, а эффективность ОФУ и ПУР – внешний нормальный параметр b (медленная переменная), тогда координатой катастрофы C (переменной состояния) является либо вероятность банкротства, либо состояние финансовой устойчивости высшего порядка (рис. 5).

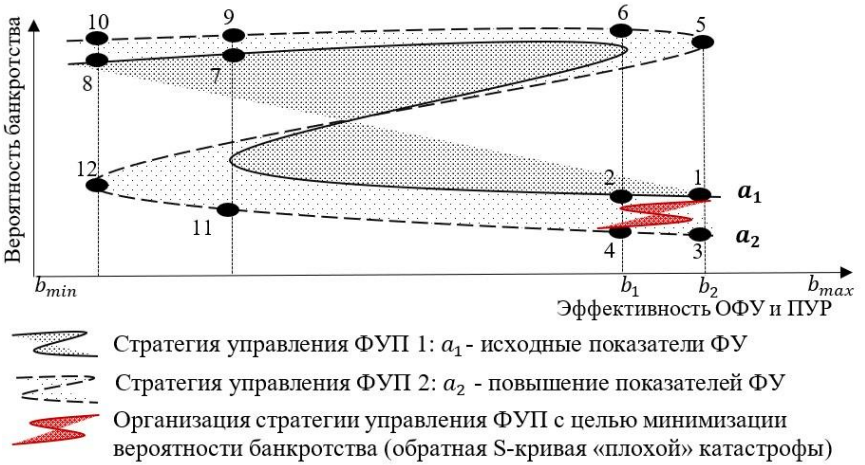


Рис. 5. Бифуркационная диаграмма организации стратегии управления ФУ

Согласно стратегии управления ФУП, показатели увеличиваются, соответственно, от a_1 до a_2 с увеличением ширины полосы и расстояния между минимальной и максимальной эффективностью ОФУ и ПУР (от b_{min} до b_{max}), при . При стратегии управления ФУП 1 (a_1) в пределах высоких значений эффективности ОФУ и ПУР ($b_2 > b > b_1$), то есть между точками 1 и 2, финансовая устойчивость предприятия имеет низкую вероятность банкротства. Допустим, при b = const или в указанных пределах эффективности ОФУ и ПУР будут увеличиваться показатели ФУ (от a_1 до a_2), тогда появляется вероятность катастрофы: финансовая устойчивость предприятия может находится в точках 3 и 4 или перескочить на верхнюю ветвь, соответственно, в точки 5 и 6. Следует отметить, что стратегия управления ФУП 2 (a_2) с траекторией S-кривой в точках 3 и 4 более оптимальна, по сравнению с исходной

стратегией (a_1) в точках 1 и 2, так как имеет при более высоких показателях ФУ ниже вероятность банкротства. Однако траектория S-кривой в точках 5 и 6 стратегии управления ФУП 2 (a_2) является опаснее, чем исходная стратегия (a_1) в точках 1 и 2: при повышении показателей увеличивается вероятность банкротства.

Траектория S-кривой 3-4-11-12 с более высоким показателями ФУ с меньшей вероятностью банкротства является лучшей и грамотно организованной стратегией управления ФУ, чем 1-2-7-8 с более низкими показателями ФУ и высокой вероятностью банкротства. Данная ситуация возможна в рамках принципа максимального замедления, однако, если система не перескочит на верхнюю ветвь в точки 5-6-9-10 (принцип Максвелла).

Вместе с тем, чтобы не допустить катастрофического скачка, согласно принципу Максвелла, необходимо минимизировать потенциальную функцию «плохой» катастрофы или данную потенциальную функцию с отрицательным знаком, которая по размерности равна грамотно организованной стратегии управления ФУ.

Следственно, в точках 1 и 2 необходимо организовать стратегию управления ФУ с плавным переходом в точки 3 и 4, что возможно в условиях увеличения не только показателей ФУ (быстрого внутреннего параметра a), но и увеличения эффективности ОФУ (медленного внешнего параметра b) (данные действия на рис. 5 представлены обратной S-кривой).

Соответственно, грамотная организация стратегии управления ФУ в рамках принципа максимального промедления при уменьшении эффективности ОФУ и ПУР траектория S-кривой на рис. 5 будет лежать в точках 1-2-4, а при увеличении – в точках 4-3-1, то есть в пределах медленной переменной b образуется петля гистерезиса.

Опираясь на работу Бушуева А.Б. и Литвинова Ю.В. [2], петля гистерезиса, площадь которой равна произведению ординаты на абсциссу $S = C \times b$, является потенциальной функцией «хорошей» катастрофы, а, значит, грамотная организация стратегии управления ФУ отождествляется с площадью петли гистерезиса.

Автор разделяет мнение Бушуева А.Б. и Литвинова Ю.В., что площадь петли гистерезиса зависит преимущественно от быстрой переменной - внутреннего управляющего параметр a (при увеличении параметра увеличивается высота и ширина петли, соответственно, при уменьшении - высота и ширина петли уменьшаются). Несмотря на то, что медленная переменная - внешний управляющий параметр b - влияет на ширину петли в пределах критических значений, данное влияние

является косвенным. В связи с тем, что критические значения эффективности ОФУ зависят от показателей ФУ [2, с. 34-35].

Таким образом, изложенная концепция теории катастроф обусловливает следующие рекомендации для грамотной организации стратегии управления ФУ системы предприятия:

1. На каждом этапе стратегии управления ФУ (планирование, организация, реализация и прогнозирование), а также в процессах оценки финансовой устойчивости системы предприятия и принятия управленческих решений, целесообразно проверять наличие признаков-предикторов катастрофы, «флагов катастроф».

2. Грамотная организация стратегии управления ФУ должна учитывать цикл быстрых и медленных переменных, в частности:

– в рамках принципа максимального промедления необходимо увеличивать быстрые переменные, то есть внутренний параметр *a* - показатели ФУ;

– согласно принципу Максвелла, для организации повышения финансовой устойчивости (организации стратегии «хорошей» катастрофы) необходимо увеличивать не только показатели ФУ, но и эффективность ОФУ и ПУР (медленная переменная).

3. Следует помнить, что минимизация потенциальной функции «плохой» катастрофы (данной потенциальной функции, но с отрицательным знаком) по размерности равна грамотно организованной стратегии управления ФУ.

4. Грамотно организованная стратегия управления ФУ должна характеризоваться широкой и высокой петлей гистерезиса, следственно, большой площадью, что обеспечит сохранение и увеличение не только финансовой устойчивости, но и финансово-экономической устойчивости системы предприятия в целом.

3. Чем выше внутренний параметр, тем выше высота петли гистерезиса, соответственно: чем выше показатели ФУ, тем выше катастрофический скачок (риск, вероятность банкротства).

Выводы. Результаты работы позволяют сделать выводы, что на сегодняшний день теория катастроф может быть не только методологической основой для оценки финансовой устойчивости, но и детерминантом при организации стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия. Кроме того, данное исследование имеет практическую значимость для повышения эффективности оценки финансовой устойчивости и грамотной организации стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия.

Литература

1. Арнольд В.И. Теория катастроф. Итоги науки и техн. Сер. Соврем. пробл. мат. Фундам. направления, 1986. Том 5. С. 219–277.
2. Бушуев А.Б., Литвинов Ю.В. Применение методов технического творчества в экономических и технических задачах. СПб: Университет ИТМО, 2017. - с.
3. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. М.: Мир, 1999. 335 с.
4. Постон Т., Стюарт И. Теория катастроф и ее приложения. URL: https://high-way.ucoz.ru/_ld/0/37__-_-____.pdf
5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. М.: Прогресс, 1986. - 432 с.
6. Сименко И.В., Шамкалович Е.Э. Апология теории катастроф как методологии оценки финансовой устойчивости организаций // Актуальные проблемы экономики и права: Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции: в II частях, Ч. II / под общей редакцией Б.М. Магомедова: Ростовский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России). Ростов-на-Дону, 2020. - с. 286-291.
7. Стюарт И. Тайны катастрофы: пер. с фр. Г. Е. Гусятинской. М.: Мир, 1987. - 76 с.

6.5. Деятельность группы Всемирного банка в условиях коронавирусного кризиса

Введение. Международные банки развития играют важную роль в системе институциональных структур, оказывающих воздействие на функционирование мировой экономики [1, с.12]. Миссия данных международных финансовых организаций заключается в том, что они являются инструментами совместных действий в решении глобальных проблем. Деятельность международных банков развития направлена на сокращение масштабов бедности, достижение общего благосостояния, быстрого и устойчивого экономического роста [2].

Исследованию проблем функционирования международных банков развития уделяется достаточно большое внимание. Вместе с тем, ряд вопросов, связанных с новейшими тенденциями в деятельности международных банков развития остаются малоизученными и представляют научный интерес. Пока не нашел достаточного отражения в специализированных изданиях такой аспект, как трансформация деятельности группы Всемирного банка под влиянием пандемийного кризиса в мировой экономике, а также выработка подходов к совершенствованию антикризисных мероприятий, связанных с COVID-19. Целью данного исследования является анализ деятельности Всемирно-

го банка в текущей ситуации, выработка прогнозов в отношении направлений его деятельности и некоторых рекомендаций для других многосторонних банков развития, в том числе региональных.

Методы. Методологическую основу работы составили системный подход, фундаментальные положения экономической теории и теории международных экономических отношений, приемы сравнительного анализа, экспертных оценок. В качестве источников информации были использованы статистические данные международных экономических и финансовых организаций.

Общая характеристика группы Всемирного банка. Наиболее крупный международный банк развития в настоящее время – это группа Всемирного банка, которая начала функционировать в 1944 г. в соответствии с Бреттон-Вудским соглашением. В годовом отчете Всемирного банка отмечается, что Международный банк реконструкции развития (МБРР) и Международная ассоциация развития (МАР) совместно именуются Всемирным банком. В Группу Всемирного банка входят пять учреждений (помимо МБРР и МАР также Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)) [3].

МБРР предоставляет финансирование правительствам стран со средним уровнем дохода и кредитоспособных стран с низким доходом; работает в основном с государственными финансовыми институтами. МАР выдает кредиты на льготных условиях беднейшим странам. Для получения финансовых ресурсов от МАР необходимо соответствовать определенным критериям нуждаемости в льготных кредитах. Что касается МФК, корпорация предоставляет займы частным фирмам, также осуществляет портфельные и прямые инвестиции.

Кратко характеризуя деятельность международных банков развития, отметим следующие направления:

- деятельность в качестве кредитора;
- практика в качестве держателя портфеля ценных бумаг;
- заимствования на мировом рынке ссудных капиталов;
- работа в качестве консультанта и организатора технической помощи.

Безусловно, группа Всемирного банка является крупным кредитором. Финансовая поддержка предоставляется данным финансовым институтом в виде кредитов, в том числе льготных, инвестиций в основной капитал, гарантий по кредитам. Более подробно кредитная деятельность группы будет рассмотрена далее.

Одним из направлений деятельности многосторонних банков развития являются покупка и продажа ценных бумаг в свой портфель. Осуществление инвестиций в ценные бумаги банками может преследовать ряд целей: получение прибыли, обеспечение и поддержание ликвидности, диверсификация вложений, управление рисками.

Всемирный банк, в свою очередь, является крупным заемщиком на мировом рынке ссудных капиталов. Свои первые облигации МБРР выпустил в 1947 г. и за более чем 70 лет на мировом рынке капитала им было привлечено почти 1 трлн долл. США. Обладая высоким кредитным рейтингом, МБРР каждый год с минимальными затратами имеет возможность привлекать значительные объемы средств на те проекты, которые считает нужным поддержать. Так, в 2020 г. МБРР смог провести эмиссию обязательств на 75 млрд долл. США [3, с.67]. В 2018 финансовом году МАР впервые в своей истории вышла на рынок капитала с дебютным выпуском базисных облигаций на сумму 1,5 млрд долл. США, причем объем полученных заявок на данные облигации превысил запланированную сумму в несколько раз. Таким образом, МАР получила возможность расширить масштабы своей деятельности по помощи в достижении Целей устойчивого развития (ЦУР).

Всемирный банк постоянно расширяет и совершенствует свой долговой инструментарий для мобилизации на мировом рынке капиталов средств для стран-клиентов. В частности, в 2019 финансовом году Всемирный банк выпустил деноминированные в индонезийских рупиях облигации со сроком погашения пять лет в поддержку расширения прав и возможностей женщин в сельских районах, а также облигации на сумму в 2,5 млрд шведских крон со сроком погашения пять лет с доходами от продажи направленными на цели устойчивого развития городов и общин. В декабре 2018 г. Всемирный банк предложил розничным инвесторам в Гонконге и Сингапуре новые облигации с привязкой к индексу ЦУР. Доходность этих облигаций увязана с индексом акций, фиксирующим результаты деятельности компаний, которая способствует достижению ЦУР. Примером использования новых технологий при эмиссии облигаций может служить выпуск в августе 2018 г. Всемирным банком совместно с Австралийским банком Содружества и компанией Microsoft глобальных облигаций на базе технологии блокчейн – bond-i.

С 2008 г. Всемирный банк также эмитирует «зеленые» облигации, то есть облигации, средства от выпуска которых идут на проекты по противодействию изменению климата и на охрану окружающей среды. Всего за более чем 10 лет с момента первого выпуска Банк про-

вел более 165 операций по выпуску «зеленых» облигаций в 22 валютах на сумму, эквивалентную 14 млрд долл. США [3, с.68]. Кроме того, Всемирный банк выпускает облигации устойчивого развития.

Что касается деятельности в качестве консультанта и организатора технического содействия, то Всемирный банк также активно действует в этом направлении.

Ситуации в мировой экономике в 2020 г. и будущие вызовы. В мировой экономике в настоящее время наблюдается сочетание тяжелого кризиса в сфере здравоохранения, глубокой рецессии во многих странах и регионах и беспрецедентных социальных последствий для всех государств. Пандемия COVID-19 оказала негативное воздействие на значительное количество отраслей экономики и поставила под угрозу существование большого количества компаний по всему миру.

Ситуация во многих экономиках характеризуется существенным снижением деловой активности. Работа различных хозяйствующих субъектов была приостановлена в результате локдаунов. Наиболее значительные потери в ситуации COVID-19 понесли организации сферы услуг. Ухудшения отмечаются в оптовой и розничной торговле, туристической отрасли и ресторанном бизнесе, секторах, оказывающих прочие платные услуги населению. Дополнительными отрицательными факторами стали вызванные пандемией изменения на рынках труда, связанные с ростом неполной занятости и уменьшением доходов населения [4], а в некоторых развивающихся странах - снижение притока денежных переводов, отток портфельных инвестиций с финансовых рынков. В результате снизился внутренний потребительский спрос; наблюдается «охлаждение» кредитной активности и общее ухудшение показателей предприятий, выпускающих непродовольственные товары. Существенное снижение производства наблюдается в промышленных секторах, ориентированных на инвестиционный спрос (машиностроение, выпуск электронных и электрических устройств и др.).

Согласно оценке МВФ, по итогам 2020 г. дефициты государственных бюджетов в среднем составили 9 % ВВП, а уровень глобального государственного долга приблизился к рекордным 100 % ВВП [5].

По расчетам Всемирного банка, сделанным в апреле соответствующего года, в 2020 г. пандемия и частичная остановка экономики различных стран ввергнут в крайнюю бедность 60 млн человек, и в результате численность населения Земли, живущего менее чем на 1,90 долл. США в день, достигнет 700 млн человек, а глобальный показатель бедности вырастет впервые с 1998 г. [2]. Представители Всемирного банка подчеркивают, что впоследствии данные показатели бедности окажутся еще более высокими.

Как развитые, так и развивающиеся страны срочно нуждаются в значительном финансировании для поддержания экономического роста. С учетом текущей обстановки, требуется аналог плана Маршалла для преодоления последствий пандемии COVID-19 и восстановления экономик. Очевидно, что необходимы крупномасштабные частные и государственные инвестиции. Одним из инструментов, которые могут быть полезны в достижении антикризисного эффекта, являются международные банки развития. Таким образом, перед Всемирным банком как международным банком развития стоят важные задачи, связанные с необходимостью реагирования на пандемию COVID-19.

Антикризисные меры, предпринятые Всемирным банком в 2020 г., и направления дальнейшей работы. С марта 2020 г. международные банки развития различного уровня выделяют финансирование на борьбу с COVID-19. Первоначально это было экстренное финансирование. Можно говорить об организации оперативной, масштабной кампании по всему миру, поскольку представители различных банков развития понимали, что борьбу с COVID-19 необходимо вести повсеместно [2].

Информация о средствах, зарезервированных и предоставленных различными организациями, входящими в Группу Всемирного банка, а также объем страхового покрытия от МАГИ в период 2016-2020 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

Зарезервированные средства, предоставленные средства и общий объем страхового покрытия Группы Всемирного банка в 2016-2020 гг., млн долл. США

По финансовым годам	2016	2017	2018	2019	2020
Группа Всемирного банка					
Зарезервированные средства	64 185	61 783	66 868	62 341	77 078
Предоставленные средства	49 039	43 853	45 724	49 395	54 367
МБРР					
Зарезервированные средства	29 729	22 611	23 002	23 191	27 976
Предоставленные средства	22 532	17 861	17 389	20 182	20 238
МАР					
Зарезервированные средства	16 171	19 513	24 010	21 932	30 365

По финансовым годам	2016	2017	2018	2019	2020
Предоставленные средства	13 191	12 718	14 383	17 549	21 179
МФК					
Зарезервированные средства	11 117	11 854	11 629	8 920	11 135
Предоставленные средства	9 953	10 355	11 149	9 074	10 518
МИГА					
Общий объем страхового покрытия	4 258	4 842	5 251	5 548	3 961
Исполняемые получателями траст-фонды					
Зарезервированные средства	2 910	2 962	2 976	2 749	3 641
Предоставленные средства	3 363	2 919	2 803	2 590	2 433

Источник: [3].

Как следует из табл. 1, в 2020 финансовом году произошло резкое увеличение объема зарезервированных и предоставленных группой Всемирного банка средств. Общий объем выделенных группой Всемирного банка средств, увеличился на 23 % по сравнению с предыдущим годом, составив более 77 млрд долл. США; а соответствующий объем предоставленных средств вырос на 10 %, достигнув 54,4 млрд долл. США. Увеличились средства, выделяемые МБРР, МАР, МФК. Так, например, чистый объем зарезервированных средств в МАР в 2020 г. составил 30,4 млрд долл. США, увеличившись на 38,5 % по сравнению с предыдущим периодом. Примечательно, что, если ранее среди структур Всемирного банка, выделяющих финансовые ресурсы, лидировал МБРР, то в 2020 г. финансовом году наибольший объем как зарезервированных, так и предоставленных средств пришелся на МАР. Несколько сократился в 2020 финансовом году общий объем страхового покрытия МАГИ.

В марте 2020 г. Совет исполнительных директоров утвердил механизм оперативной помощи, призванный помочь странам в удовлетворении неотложных потребностей в области здравоохранения и ускорения восстановления экономики. К экстренным операциям, проведенным группой Всемирного банка, относились операции, ориентированные на:

- предотвращение и ограничение распространения вируса за счет приобретения лабораторного оборудования, усовершенствованных систем наблюдения и обучения оперативных служб;

- предоставление необходимых товаров и услуг, таких как перчатки, маски и переносные аппараты искусственной вентиляции легких;
- строительство или расширение медицинских учреждений, например, переоборудование отделений интенсивной терапии или стационаров в больницах и подготовка помещений для карантина;
- создание систем для санитарно-эпидемиологического надзора;
- усиление сотрудничества в области исследований и ответных мер для содействия разработке вакцин, терапевтических средств и других мер [6].

В срочном порядке МФК предоставила финансирование в размере 8 млрд долл. США для приблизительно 300 компаний, обратившихся за поддержкой. Финансирование от МФК важно для малых и средних предприятий. Предоставленные МФК средства будут: 1) направлены клиентам-банковским учреждениям для продолжения операций торгового финансирования, предоставления оборотного капитала и среднесрочного финансирования частным компаниям, пострадавшим от пандемии; 2) выделены существующим клиентам в секторах экономики, непосредственно затронутых пандемией, например, из сферы туризма и обрабатывающей промышленности, для расчетов с поставщиками и сотрудниками.

МАГИ ввела в действие механизм на сумму 6,5 млрд долл. США для поддержки инвесторов и кредиторов частного сектора в борьбе с пандемией. В рамках этого механизма МАГИ перенаправила свои ресурсы на закупку срочно необходимого медицинского оборудования, обеспечение оборотного капитала для малых и средних предприятий и удовлетворение краткосрочных потребностей правительств в финансировании [6].

В дальнейшем, на основе первоначальных антикризисных мер необходимы будут новые программы поддержки, направленные на обеспечении экономического роста и устойчивого развития [2]. К сожалению, темпы приближения к установленным в 2015 г. ЦУР ещё в допандемийный период были недостаточными [7]; кризис, связанный с COVID-19, очевидно, еще больше затруднит решение задач, связанных с устойчивым развитием. По оценкам экспертов, в ближайшие годы последствия пандемии COVID-19 приведут к экономическому спаду в различных странах и регионах.

Политика, предлагаемая экспертами для новой постпандемической экономики, связана с решением проблем бедности и неравенства, формирование устойчивости к будущим эпидемиям и другим потрясениям. К ним относятся меры, обеспечивающие доступ всех людей к

основным товарам (например, продовольствию) и услугам (в частности, к здравоохранению и образованию). Также движение к «зеленой» экономике остается ключевой задачей после пандемии [5]. Таким образом, дальнейшие программы помощи со стороны группы Всемирного банка будут направлены на структурные изменения, обеспечивающие экономический рост и устойчивое развитие. Вероятно, будет развиваться цифровизация различных сервисов, что потребует значительных инвестиций.

Пандемия COVID-19 выявила структурную уязвимость глобальных цепочек поставок. Для повышения устойчивости и производительности важно, чтобы в посткризисный период были осуществлены улучшения в управлении цепочками поставок, переход к большей автоматизации в данной сфере для повышения эффективности и конкурентоспособности, снижения рисков в цепочках создания стоимости в различных регионах.

В частности, значительные изменения, связанные с автоматизацией, планируются в сельском хозяйстве. Пандемия COVID-19 привела к нехватке рабочей силы в сельском хозяйстве значительного числа стран, поскольку в данной сфере часто задействованы мигранты. В качестве метода решения возникшей проблемы многие агропредприятия рассматривают повышение степени автоматизации. Некоторые эксперты прогнозируют, что в течение 10-20 лет сельское хозяйство переживет трансформацию, практически все процессы в нем будут автоматизированы. Согласно расчетам аналитиков банка Goldman Sachs, в 2019 г. общемировые расходы на автоматизацию агробизнеса составили 5 млрд долл. США, а к 2050 г. рынок вырастет до 240 млрд долл. США [8, с.14]. Такой объем требующихся инвестиций в автоматизацию обусловлен необходимостью повысить эффективность сельского хозяйства для обеспечения мировой экономики продовольственными ресурсами. Значительная часть указанной выше суммы инвестиций придется на банки развития различного уровня, в том числе группу Всемирного банка.

В рамках долгосрочных мер плана по посткризисному восстановлению экономик необходим рост вложений в инфраструктуру. В частности, расходы на цифровую инфраструктуру будут играть важную роль в поддержании социального дистанцирования и сокращения цифрового неравенства, которое, в свою очередь, усиливает неравенство в доступе к образованию и возможностям трудоустройства [5]. Очевидно, что огромное значение имеют инвестиции в инфраструктуру, связанную с здравоохранением, связью, транспортом, жильем, а также адаптацией к изменениям климата.

Как выявлено в работе [9] на основе сравнительного анализа деятельности различных банков развития, группа Всемирного банка лидирует по предоставленным средствам на антикризисные мероприятия с 14,5 млрд долл. США, выделенными экстренно, и общим объемом до 160 млрд долл. США, которые будут предоставлены в течение 15 месяцев до конца июня 2021 г. Ресурсы прочих международных банков развития уступают возможностям группы Всемирного банка, однако также являются значимыми для восстановления мировой экономики. Так, другие многосторонние банки развития обязались обеспечить 80 млрд долл. США, таким образом, общий объем средств, предоставляемых по линии международных банков развития, достигнет 240 млрд долл. США [10]. Региональным банкам развития целесообразно активизировать взаимодействие с глобальными финансовыми организациями, такими как МВФ и подразделения Всемирного банка. Известно, что проводятся обсуждения действий, которые международные финансовые организации различного уровня предпринимают в части реагирования на COVID-19, в том числе софинансирование готовящихся 60 проектов Всемирного банка и активизацию частного сектора в предпринимаемых мерах реагирования.

В целом, всем международным организациям целесообразно нарастить сотрудничество, усилить координацию и сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях. Крайне важным является взаимодействие группы Всемирного банка с ВОЗ, ФАО, ЮНИСЕФ, ЮНЕСКО и другими организациями. Одним из направлений, где требуются общие решения, является урегулирование долговых проблем ряда стран. В этой связи актуален совместный призыв Группы Всемирного банка и МВФ к другим кредиторам о разрешении на временную приостановку бедными странами платежей в счет погашения долга [11].

Заключение. На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Группа Всемирного банка имеет возможность предоставить значительные финансовые ресурсы, минимизировать экономический спад, поддержать восстановление и способствовать структурным преобразованиям. В целом, Всемирный банк как банк развития призван преодолевать «провалы» рынка, финансировать структурные преобразования, которые приводят к более справедливой и устойчивой экономике.

Группа Всемирного банка является флагманом борьбы с пандемией COVID-19. Можно классифицировать 3 стадии осуществления мер поддержки:

1) краткосрочные, экстренные меры, направленные на облегчение негативных последствий пандемии (relief);

2) меры, направленные на средне- и долгосрочную перспективу, реструктуризация, в первую очередь, систем здравоохранения, а также восстановление человеческого капитала, реструктуризация компаний и урегулирование проблем задолженности; участие в политических и институциональных реформах (restructuring);

3) меры, ориентированные на долгосрочную перспективу, целью которых является устойчивое восстановление (resilient recovery), включающие совершенствование систем здравоохранения для их готовности к борьбе с пандемией; обеспечение равенства и социальной интеграции; развитие «зеленой» экономики; создание рабочих мест; инвестиции в повышение эффективности восстановления.

Деятельность Всемирного банка и других многосторонних банков развития должна быть нацелена на то, чтобы защитить экономики стран-членов, расставить приоритеты в своей работе и рационально распределить финансовые ресурсы, эффективно противостоять негативным последствиям коронавирусного кризиса как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты: монография / О.А. Гришина, Е.А. Звонова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 410 с. – (Научная мысль).
2. Президент Группы Всемирного банка Дэвид Малпасс: выступление в ходе Диалога на высоком уровне по вопросу о финансировании развития во время пандемии COVID-19 и в последующий период [Электронный ресурс]. – URL: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/speech/2020/05/28/world-bank-group-president-david-malpass-remarks-at-high-level-event-on-financing-for-development-in-the-era-of-covid-19-and-beyond (дата обращения: 23.06.2020).
3. Всемирный банк, годовой отчет 2020. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/about/annual-report#anchor-annual (дата обращения: 29.12.2020).
4. Ежемесячный информационно-аналитический обзор. ЕАБР. Май 2020. [Электронный ресурс]. – URL:https://eabr.org/analytics/monthly-review/may-2020-informatsionno-analiticheskiy-obzor/ (дата обращения: 23.06.2020).
5. Fiscal Monitor. Policies for Recovery. International Monetary Fund. October 2020. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor (дата обращения: 01.11.2020).
6. How the World Bank Group is helping countries with COVID-19 (coronavirus). Goals [Электронный ресурс]. – URL:https://www.worldbank.org/en/news/factsheet/2020/02/11/how-the-

world-bank-group-is-helping-countries-with-covid-19-coronavirus (дата обращения: 09.05.2020)..
7. Special edition: progress towards the Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. – URL: https://undocs.org/E/2019/68 (дата обращения: 09.05.2020).
8. Максимушкина Е. Один в поле робот // Ведомости. – 2020. – 2 сентября 2020. – С.14.
9. Tsvirko S. Comparative Analysis of the International Development Banks' Activities During COVID-19 and Beyond. In: Antipova, T. (ed.) Comprehensible Science. Lecture Notes in Networks and Systems, vol. 186. Springer, Cham, 2021. http://doi.org/10.1007/978-3-030-66093-2_17
10. Противодействие пандемии COVID-19 [Электронный ресурс]. URL:https://www.vsemirnyjbank.org/ru/about/annual-report/covid-response (дата обращения: 29.12.2020).
11. Малпасс Дэвид. Итоги недели, 3 апреля 2020 г.: движение вперед [Электронный ресурс]. – URL: https://blogs.worldbank.org/ru/voices/april-3-2020-end-week-update-forward-progress (дата обращения 23.06.2020).

Раздел 7. Финансовая политика Российской Федерации: проблемы, перспективы, вызовы

7.1. Роль торгово-экономического сотрудничества и производственной кооперации государств-членов Евразийского экономического союза в увеличении российского несырьевого неэнергетического экспорта*

Одним из важнейших приоритетов стимулирования социально-экономического развития России, определенным Указом Президента РФ от 21 июля 2020 г. №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», является реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров к 2030 году на уровне не менее 70 процентов по сравнению с показателем 2020 года[1]. В соответствии с действующим паспортом национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденным президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 г., одним из важнейших инструментов увеличения несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) России является развитие торгово-экономического сотрудничества и международной производственной кооперации государств-членов ЕАЭС. В этой связи данным паспортом определена цель формирования эффективной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объема торговли между государствами-членами Союза не менее чем в полтора раза и обеспечения роста объема накопленных взаимных инвестиций в полтора раза. Паспортом проекта также определена цель увеличения объема торгового товарооборота между Россией и государствами-членами ЕАЭС с 52,4 млрд. долл. в 2017 г. до 78,8 млрд. долл. в 2024 г.[2].

*Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету.

[1]Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС «Гарант». Дата обращения: 5.01.2021.

[2]Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. №16). URL: http://government.ru/info/35564. Дата обращения: 5.01.2021.

На реализацию планов по наращиванию российского ННЭ, промышленность и взаимную торговлю государств-членов ЕАЭС оказала негативное влияние пандемия коронавируса COVID-19, начавшаяся в 2019 г. Так, индекс промышленного производства России в январе–октябре 2020 г. по сравнению с январем–октябрем 2019 г. составил 96,9%, в целом по ЕАЭС данный показатель составил 97,2%[1]. Объем взаимной торговли товарами между государствами-членами ЕАЭС за январь–октябрь 2020 г. составил 44,1 млрд. долл. США, или 88,4% к уровню января–октября 2019 года[2]. Этот спад был вызван карантинными мерами, повлёкшими приостановку работы многих предприятий обрабатывающей промышленности, а также нарушением производственных цепочек добавленной стоимости в рамках ЕАЭС.

Для нейтрализации негативных последствий пандемии государства-члены ЕАЭС приняли ряд мер налогово-бюджетной политики[3] (налоговые льготы, финансовая помощь малым и средним предприятиям, арендаторам, увеличение социальных выплат), денежно-кредитной политики (снижение ставок рефинансирования, льготное кредитование), таможенно-тарифного регулирования (освобождение от импортных пошлин ввоза в ЕАЭС продуктов питания, лекарств, медицинских изделий)[4]. Благодаря этому, по мнению экспертов ЕАБР, в мае 2020 г. экономика региона начала движение в сторону восстановления[5].

В целом следует отметить слабое использование такого важного резерва повышения объема российского несырьевого экспорта как развитие взаимной торговли стран ЕАЭС товарами на базе межстрановой производственной кооперации. В последнее время этому направлению интеграционного сотрудничества государства-члены ЕАЭС уделяют особое внимание.

---

[1]Аналитический обзор «Об основных социально-экономических показателях Евразийского экономического союза в январе–октябре 2020 г.». URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.

[2]Аналитический обзор «О взаимной торговле товарами Евразийского экономического союза в январе–октябре 2020 г.» URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.

[3]По оценке министра экономического развития РФ М.Г.Решетникова, на 27 мая 2020 г. общая стоимость антикризисных мер поддержки российской экономики, направленных на борьбу с последствиями пандемии коронавируса, составила 3,3 трлн рублей (около 3% ВВП) (Решетников: общая стоимость мер поддержки экономики РФ составила 3,3 трлн. рублей. URL: https://tass.ru/ekonomika/8575625. Дата обращения: 1.06.2020).

[4]Мониторинг принятых государствами-членами ЕАЭС мер, направленных на преодоление негативных последствий коронавирусной инфекции (COVID-19). 23.06.2020. – М.: ЕЭК, 2020. URL: http://eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.

[5]Ежемесячный информационно-аналитический обзор ЕАБР. Май 2020 г. – СПб.: ЕАБР, 2020. URL: https://eabr.org. Дата обращения: 5.01.2021.

Принятие и реализация нормативной правовой базы промышленного сотрудничества государств-членов ЕАЭС (прежде всего, Основных направлений промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС[1] и более 100 нормативных правовых актов, принятых в их развитие), а также целенаправленная работа ЕЭК и правительств этих стран позволили обеспечить существенный прогресс в развитии их промышленной кооперации. В частности, успешно развивается кооперационное взаимодействие в энергетике, горнодобывающей, химической промышленности, сельскохозяйственном и транспортном машиностроении, фармацевтике, в том числе в рамках программ импортозамещения.

Вместе с тем, несмотря на имеющиеся достижения, международная кооперация стран ЕАЭС развита недостаточно. Об этом свидетельствует то, что темпы прироста кооперационных поставок государств-членов ЕАЭС относительно невысоки, а также недостаточно устойчивы. В ряде отраслей промышленности объемы кооперационных поставок сокращаются. Во многом вследствие этого рост промышленного производства в странах ЕАЭС отличается невысокими темпами, а также недостаточно устойчив (в 2015 г. наблюдалось снижение объемов промышленного производства в России, в 2015 и 2016 гг. – в Белоруссии и Казахстане, в 2014 и 2015 гг. – в Кыргызстане, в январе–октябре 2020 г. – во всех странах ЕАЭС, кроме Армении). Неудовлетворительный уровень развития промышленной кооперации стран ЕАЭС обусловлен наличием ряда проблем, в том числе низкой конкурентоспособностью промышленности стран ЕАЭС, слабой структурной совместимостью и взаимодополняемостью их национальных экономик, фрагментацией единой таможенной территории ЕАЭС вследствие присоединения Республики Казахстан к ВТО с отличными от единого таможенного тарифа (ЕТТ) обязательствами[2]; сохранением препятствий на внутреннем рынке ЕАЭС[3]; слабой информированностью экономических субъектов стран ЕАЭС о функционировании рын-

[1]Решение Высшего Евразийского экономического совета от 8 мая 2015 г. №19 «О плане мероприятий по реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности» // СПС «Гарант». Дата обращения: 5.01.2021.

[2]Данные различия касаются 20% товарных позиций (например, средний тариф по сельскохозяйственной продукции для Республики Казахстан составляет 10,2%, в то время как для прочих стран ЕАЭС – 17%; по ряду товаров, в том числе чувствительных для российского рынка, уровень тарифной защиты Республики Казахстан на 60% ниже ЕТТ).

[3]По данным Евразийской экономической комиссии, на 1 января 2021 г. всего на региональном рынке сохранялись 59 препятствий (URL: https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx. Дата обращения: 5.01.2021).

ков и предприятий соседних стран; дефицитом в рамках ЕАЭС общих бизнес-идей для совместного сотрудничества[1].

Существенный импульс для развития международной кооперации в рамках ЕАЭС может дать создание системы корпоративного права ЕАЭС путем введения в право Союза организационно-правовой формы «Евразийская компания». Как отмечено в официальном докладе ЕЭК, появление новой формы «Евразийская компания» может создать благоприятные условия для вовлечения производителей в международные кооперационные цепочки, облегчить доступ на внешние рынки и способствовать позиционированию компаний ЕАЭС на мировых рынках. Кроме того, для отдельных секторов экономики это может стать стимулом существенного углубления интеграции и устранения препятствий на внутреннем рынке Союза[2].

В соответствии с поручением Евразийского межправительственного совета №4 от 1 февраля 2019 г., с целью углубления сотрудничества стран ЕАЭС и увеличения объемов взаимной торговли товарами, услугами и инвестиций, ЕЭК подготовлен доклад «Об опыте создания наднациональных компаний в рамках мировых интеграционных объединений и возможности использования этого опыта в Евразийском экономическом союзе». Авторами Доклада сделан вывод, что опыт ЕС по формированию наднациональной системы корпоративного права может быть использован в практике евразийской экономической интеграции, способствуя развитию ЕАЭС как перспективного интеграционного объединения[3].

По нашему мнению, для успешной реализации данного проекта целесообразен запуск пилотных проектов в отдельных отраслях экономики, наиболее перспективных с точки зрения их научно-технического и производственного потенциала, конкурентоспособности и потенциального рыночного спроса на производимую продукцию. Так, например, в настоящее время в ЕАЭС наблюдается перепроизводство свекловичного сахара[4], в связи с чем перспективно создание пилотного проекта наднациональной региональной компании в сахарной промышленности. Евразийские компании могут создаваться в тех отрас-

[1]Министр ЕЭК назвал проблемы для развития кооперации стран ЕАЭС. 10.07.2019. URL: https://ria.ru/20190710/1556377516.html. Дата обращения: 5.01.2021.

[2]Доклад о результатах ежегодного мониторинга кооперационного взаимодействия и реализации кооперационных проектов. М.: Евразийская экономическая комиссия, 2018. URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.

[3]Там же.

[4]Перепроизводство сахара в ЕАЭС. Смогут ли устоять белорусские производители? URL: https://neg.by/novosti/otkrytj/pereproizvodstvo-sahara-v-eaes. Дата обращения: 5.01.2021.

лях, где у государств-членов ЕАЭС имеется значительный научно-технический и производственный потенциал и они наиболее конкурентоспособны (например, производство свекловичного сахара, световой техники, ювелирных изделий) и им необходимо осваивать рынки третьих стран. Поэтому в качестве первого шага в реализации данного проекта целесообразно сформировать перечень отраслей промышленности стран ЕАЭС, в которых возможно создания наднациональных евразийских компаний.

Одним из важнейших факторов, сдерживающих развитие промышленной кооперации в рамках ЕАЭС и рост ННЭ России, является слабое развитие взаимной торговли товарами государств-членов ЕАЭС, в том числе по причине отсутствия наднационального механизма «единого окна» для участников ВЭД в рамках ЕАЭС, а также недостаточного развития цифровой (электронной) торговли[1].

Объем взаимной торговли товарами государств-членов ЕАЭС увеличился с 45,6 млрд. долл. в 2015 г. до 59,7 млрд. долл. в 2018 г. и 61 млрд. долл. в 2019 г. В январе–октябре 2020 года объем взаимной торговли составил 44,1 млрд. долл. США, или 88,4% к уровню января–октября 2019 года[2].

Доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли стран ЕАЭС достаточно стабильна, составив 14,3% в 2019 г. (13,5% в 2018 г., 14,6% в 2017 г, 14,4% в 2016 г., 13,6% в 2015 г.)[3]. Однако потенциал роста взаимной торговли государств-членов ЕАЭС далеко не исчерпан[4]. Для его эффективной реализации необходимо принятие комплекса мер, в том числе развитие в рамках национальных механизмов «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствии с Решением Высшего Евразийского экономического совета от 29 мая 2014 года №68 «Об Основных направлениях развития механизма «единого окна» в системе регулирования

[1]Цифровая (электронная) торговля, по нашему мнению, − это осуществление торгово-закупочной деятельности через электронные каналы.

[2]Аналитические обзоры «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза» за 2015–2020 гг. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents . Дата обращения: 28.12.2020.

[3]Там же.

[4]Так, в практике других региональных объединений взаимная торговля достигает значительно более высоких показателей, например, в ЕС–65%, в НАФТА–40%, в АСЕАН–25%. При этом, по мнению автора, для обеспечения долгосрочной устойчивости интеграционного объединения доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли должна составлять не менее 25%. Это обуславливает первостепенное значение развития общего рынка товаров ЕАЭС для обеспечения успешного развития евразийской интеграции.

внешнеэкономической деятельности» и Решением Высшего Евразийского экономического совета от 8 мая 2015 г. №19 «О плане мероприятий по реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности»[1].

Важными факторами дальнейшего развития взаимной торговли и международной промышленной кооперации государств-членов ЕАЭС могут стать продолжение работы по развитию национальных механизмов «единого окна» в них, а также создание в перспективе наднационального механизма «единого окна» для участников ВЭД в рамках ЕАЭС. В этой связи, по нашему мнению, целесообразно разработать официальную концепцию создания наднационального механизма «единого окна» в рамках ЕАЭС.

Существенным резервом увеличения объема взаимной торговли государств-членов ЕАЭС является внедрение цифровой торговли. В настоящее время в государствах-членах ЕЭАС формируется законодательство, которое прямо или косвенно регулирует вопросы цифровой торговли, однако зачастую такое регулирование носит фрагментарный характер и не охватывает все компоненты электронной торговли в целом. Исключением является Республика Казахстан, где действует правовой акт, рассматривающий электронную торговлю как единый процесс. Существуют правовые лакуны, ряд норм не соответствует современным экономическим условиям, а также слишком обременителен для участников цифровой торговли. Отсутствует согласованность национальных нормативно-правовых актов между странами, имеются различия в понятийном аппарате, применяемом в этих актах. Существуют различия в национальных законодательствах государств-членов ЕАЭС в области взаимного признания электронной цифровой подписи, а также формах, порядке оформления, выдачи и использования внешнеторговых документов в электронном виде, необходимых для подготовки и заключения экспортных и импортных сделок (оферта, акцепт, запрос, контракт купли-продажи), а также расчетных документов (счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет).

Исходя из вышеизложенного, наряду с принятыми мерами, в целях развития международной промышленной кооперации и роста вза-

[1]Согласно данному Решению ВЕЭС, план мероприятий по реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности разработан на 6-летний период, с 2015 по 2020 год включительно. Ежегодно разрабатываются детализированные планы. Каждый последующий детализированный план учитывает результаты выполнения предыдущего детализированного плана.

имной торговли в рамках ЕАЭС, а также ННЭ России целесообразно принятие следующих дополнительных мер:

1. В целях формирования системы корпоративного права ЕАЭС путем введения в право Союза организационно-правовой формы «Евразийская компания» целесообразен запуск пилотных проектов в отдельных отраслях экономики, наиболее перспективных с точки зрения их научно-технического и производственного потенциала, конкурентоспособности и потенциального рыночного спроса на производимую продукцию. На первом этапе целесообразно сформировать перечень отраслей промышленности стран ЕАЭС, в которых возможно создание пилотных наднациональных евразийских компаний.

2. Разработать и принять официальную концепцию создания наднационального механизма «единого окна» в рамках ЕАЭС, реализация которой в конкретных нормативных правовых актах и мероприятиях будет способствовать сокращению сроков и снижению затрат на оформление экспортных операций.

3. Рекомендовать Евразийской экономической комиссией совместно с правительствами государств-членов ЕАЭС разработать «дорожную карту» по формированию и совершенствованию нормативного правового регулирования цифровой торговли в целях оптимизации условий и повышения рентабельности взаимной торговли.

4. В целях создания необходимых условий для полноценного электронного документооборота в рамках ЕАЭС следует провести унификацию национальных законодательств государств-членов ЕАЭС в области взаимного признания электронной цифровой подписи, а также форм, порядка оформления, выдачи и использования внешнеторговых документов в электронном виде, необходимых для подготовки и заключения экспортных и импортных сделок (оферта, акцепт, запрос, контракт купли-продажи), а также расчетных документов (счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет).

Вышеприведенные меры окажут содействие успешному развитию взаимной торговли и международной промышленной кооперации государств-членов ЕАЭС и росту объемов ННЭ России.

Литература

1. Аналитические обзоры «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза» за 2015–2020 гг. URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.
2. Аналитические обзоры «Об основных социально-экономических показателях Евразийского экономического союза» за 2015–2020 гг. URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.

3. Внешнеэкономическая политика России в условиях глобальных рисков: монография / под ред. А.А. Ткаченко. – М.: КУРС, 2018. – 320 с.
4. Глазьев С.Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологических и мирохозяйственных укладах. – М.: Книжный мир, 2018. – 768 с.
5. Доклад о результатах ежегодного мониторинга кооперационного взаимодействия и реализации кооперационных проектов. М.: Евразийская экономическая комиссия, 2019. URL: http://www.eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.
6. Ежемесячный информационно-аналитический обзор ЕАБР. Май 2020 г. – СПб.: ЕАБР, 2020. URL: https://eabr.org. Дата обращения: 5.01.2021.
7. Макрообзор ЕАБР. Обновленный прогноз. Апрель 2020 г. URL: https://eabr.org. Дата обращения: 5.01.2021.
8. Министр ЕЭК назвал проблемы для развития кооперации стран ЕАЭС. 10.07.2019. URL: https://ria.ru/20190710/1556377516.html. Дата обращения: 5.01.2021.
9. Мониторинг принятых государствами-членами ЕАЭС мер, направленных на преодоление негативных последствий коронавирусной инфекции (COVID-19). 23.06.2020. – М.: ЕЭК, 2020. URL: http://eurasiancommission.org. Дата обращения: 5.01.2021.
10. Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. №16). URL: http://government.ru/info/35564. Дата обращения: 5.01.2021.
11. Перепроизводство сахара в ЕАЭС. Смогут ли устоять белорусские производители? URL: https://neg.by/novosti/otkrytj/pereproizvodstvo-sahara-v-eaes. Дата обращения: 5.01.2021.
12. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 мая 2014 г. №68 «Об Основных направлениях развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности» // СПС «Гарант». Дата обращения: 5.01.2021.
13. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 8 мая 2015 г. №19 «О плане мероприятий по реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности» // СПС «Гарант». Дата обращения: 5.01.2021.
14. Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС «Гарант». Дата обращения: 5.01.2021.

7.2. Формирование политики инфляционного таргетирования в Российской Федерации с учетом особенностей современной экономики

Инфляция – это сложное социально-экономическое явление, возникновение которого связывают с возникновением самой категории денег. Инфляция является одной из самых серьезных проблем развития современной экономики и влияет как на экономическую стабильность государства, так и на качество жизни населения.

Актуальность борьбы с инфляцией в последние несколько десятилетий объясняется сменой характера данного явления – ранее инфляция имела место в период кризисов, например, в военное время, тогда как сейчас обесценение денег носит скорее хронический характер и требует постоянного контроля.

Целью данной работы является раскрытие сущности инфляционного таргетирования как метода борьбы с высоким уровнем инфляции, а также анализ реализации политики инфляционного таргетирования в Российской Федерации.

Сущность понятия инфляционного таргетирования

Под инфляцией понимается устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги в экономике.[1] К негативным последствиям инфляции относятся уменьшение темпов роста экономики, обесценение активов в связи со снижением покупательной способности сбережений населения, ослабление денежной системы из-за неспособности банков контролировать денежное обращение, а также рост социальной напряженности и недовольства населения ростом уровня цен.

Для уменьшения темпов роста уровня цен государством может применить метод инфляционного таргетирования. Под инфляционным таргетирование понимается политика центрального банка, направленная на достижение стабильности цен путем контроля и корректировки уровня инфляции. Процесс инфляционного таргетирования включает в себя 4 стадии:

- Центральный Банк прогнозирует уровень инфляции на основании экономической обстановки на определенный промежуток времени, а также устанавливает целевое значение, к которому необходимо стремиться. Разница между прогнозируемым и целевым значением – та величина, на которую необходимо скорректировать инфляцию.

[1] Что такое инфляция? / URL: https://cbr.ru/dkp/about_inflation/ (дата обращения 10.12.2020)

- Центральный банк подбирает подходящие методы для корректировки уровня инфляции.
- Выбранные методы применяются с учетом текущей экономической ситуации.
- Сравниваются целевое и фактическое значения инфляции, проводится анализ эффективности применения различных методов.

Как правило для измерения уровня инфляции в качестве показателя, подконтрольного Центральному Банку, используют Индекс потребительских цен (ИПЦ). Используются обычный или очищенный (скорректированный) ИПЦ. В очищенный ИПЦ, в отличие от обычного, не включает ряд товаров и услуг, цены на которые подвержены колебаниям, не зависящим от деятельности ЦБ, или контролируются правительством.[1] Также скорректированный ИПЦ не учитывает изменение косвенных налогов, цены на импортируемые товары, продовольственные товары, а также товары агропромышленного производства. Таким образом, очищенный ИПЦ более точно отражает последствия денежно-кредитной политики, так как исключает товары, влияние на цену которых со стороны ЦБ минимально, а обычный ИПЦ показывает более точную ситуацию с точки зрения экономических последствий для населения.

Ключевая ставка как основной инструмент инфляционного таргетирования

Кредитная ставка является основным инструментов влияния на инфляцию при проведении политики инфляционного таргетирования со стороны Центрального Банка. Существует обратная зависимость между величиной ключевой ставки и уровнем инфляции в стране.

При увеличении ключевой ставки происходит рост стоимости кредитов и ценность денег как актива для участников рынка. Из-за роста ценности денег замедляется темп их обесценения. Данный метод получил название политики «дорогих» денег. Основными негативными последствиями увеличения ключевой ставки являются снижение экономического роста в связи со спадом инвестиционной активности, рост безработицы. Таким образом, несмотря на положительное влияние на темп инфляции, высокая ключевая ставка отрицательно влияет на экономику, поэтому к политике «дорогих» денег и повышению ключевой ставки Центральный Банк обычно прибегает в случае экономического кризиса при необходимости серьезной корректировки инфляции.

[1] Что такое инфляция? / URL: https://cbr.ru/dkp/about_inflation/ (дата обращения 10.12.2020)

В период относительной экономической стабильности Центральный банк использует политику «дешевых» денег – снижение ключевой ставки. При это кредиты становятся дешевле, то есть ценность денег как актива снижается. Это провоцирует рост темпа инфляции. При реализации политики инфляционного таргетирование снижение ключевой ставки допустимо при небольшой разнице между прогнозируемыми и целевыми значениями инфляции и возможности выполнить корректировку с помощью других методов.

Влияние ключевой ставки на инфляцию не является мгновенным – наблюдается временной лаг, составляющий примерно 9-12 месяцев.

Рисунок 1 Зависимость уровня инфляции от значения ключевой ставки

На рисунке 1 можно наглядно увидеть наличие обратной закономерности уровня инфляции от ключевой ставки (график инфляции сдвинут на 9 месяцев, чтобы проследить зависимость с учетом временного лага). В декабре 2014 года Центральный Банк повысил ключевую ставку до 17%[1], спустя менее чем год, в ноябре 2015 года, началось снижение уровня инфляции. Весной 2018 года ЦБ снизил ключевую ставку, в январе 2019 года наблюдался небольшой рост инфляции.[2] Данная закономерность также дает нам возможность предположить, что в связи со снижение ключевой ставки летом 2020 года в ближайшие несколько месяцев инфляция будет расти.

[1] Ключевая ставка Банка России / URL: https://cbr.ru/hd_base/keyrate/ (дата обращения 10.12.2020)

[2] Инфляция на потребительском рынке / URL: https://cbr.ru/statistics/ddkp/macro_sub/ (дата обращения 10.12.2020)

Позитивные и негативные последствия инфляционного таргетирования

Инфляционное таргетирование как подход имеет преимущества и недостатки. К преимуществам относится сглаживание инфляционных шоков, особенно в период экономического кризиса. Инфляционное таргетирование наиболее ярко проявляет себя именно в период кризиса, помогая сохранить инфляцию на докризисном уровне или минимизировать ее рост. Также данный подход обеспечивает гибкость кредитно-денежной политики, так как прогнозирование совершается на среднесрочный период, то есть существует возможность корректировки политики Центрального Банка при необходимости. Реализация политики инфляционного таргетирования положительно влияет и на доверие населения, так как предполагает полную прозрачности целеполагания и большое количество отчетов о деятельности Центрального Банка.

Негативным последствием является сдерживанием экономического роста, о чем уже говорилось ранее. Рост ключевой ставки приводит к снижению инвестиционной активности и удорожанию кредитов, что в краткосрочной перспективе может негативно сказываться на темпах экономического роста. Также переход к инфляционному таргетированию предполагает реализацию политики плавающего валютного курса, то есть отсутствие контроля курсов валют со стороны государства. Это может привести к обесценению национальной валюты, особенно в странах, где ВВП на 70% и более состоит из товаров внутреннего потребления (к таким странам относится и Россия).

Особенности реализации политики инфляционного таргетирования в Российской Федерации

Центральный Банк РФ официально перешел к политике инфляционного таргетирования в 2014 году.

Таблица 1

Инфляционные ориентиры ЦБ РФ[1]

№	Год	Инфляционный ориентир	Уровень инфляции	Ключевая ставка на конец года
1.	2015	Снижение инфляции до 4% к 2017 году и поддержание ее на данном уровне	12,9%	11%
2.	2016		5,4%	10%
3.	2017	4%	2,5%	7,75%
4.	2018	4%	4,3%	7,75%

[1] Денежно-кредитная политика / URL: https://cbr.ru/DKP/ (дата обращения 10.12.2020)

5.	2019	4%	3%	6,25%
6.	2020 (ноябрь)	4%	4,4%	4,25%

Как можно видеть из таблицы 1, основной целью политики инфляционного таргетирования является поддержание инфляции на уровне 4%. Также наблюдается снижение ключевой ставки. Это возможно в связи с отсутствием острого экономического кризиса и необходимости серьезной корректировки.

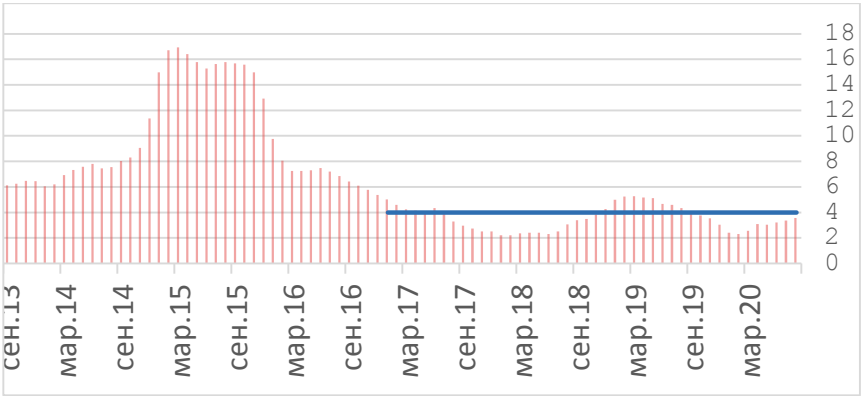


Рисунок 2 Фактический уровень инфляции и его целевые значения, %

Как видно из рисунка 2[1], в целом уровень инфляции (изображен красным) находится в пределах целевых значений (изображены синим), то есть Центральный Банк считает успешным проведение политики инфляционного таргетирования.

Однако существует некоторые условия, необходимые для эффективной реализации данного метода регулирования инфляции, некоторые из которых не выполнены или не полностью выполнены в Российской Федерации. Во-первых, конечной целью процесса инфляционного таргетирования должна являться ценовая стабильность. В РФ данное условие выполнено – это указано на сайте Центрального Банка РФ.

Следующее условие – независимость Центрального Банка в принятии решений. Юридически ЦБ является независимым органом, одна-

[1] Инфляция на потребительском рынке / URL: https://cbr.ru/statistics/ddkp/macro_sub/ (дата обращения 10.12.2020)

ко он разрабатывает кредитно-денежную политику совместно с Правительством РФ, поэтому данное условие выполнено только частично.

Для эффективного инфляционного таргетирования необходимо точно определять инфляцию, что довольно сложно в России из-за высокого влияния немонетарных факторов (например, введение санкций против России, наличие естественных монополий).

Также не выполнено условие независимости от экспорта, в особенности отдельных видов сырья, нефтегазовые доходы составили 39% доходов государственного бюджета в 2019 году.[1]

Одной из главных проблем является невысокий уровень доверия населения к деятельности ЦБ. Согласно опросам, уровень доверия к политикам в период с 2014 по 2019 год составляет от 41 до 66%. Для повышения уровня доверия необходима корректировка информационной политики – упрощения языка отчетов ЦБ, а также привлечение к ним интереса населения.

Выполненным на данный момент является условие перехода к политике плавающих валютных курсов (Российская Федерация перешла на плавающий валютный курс в 2014 году). Также в полной мере реализуется процентная политика – ключевая ставка используется как основной инструмент влияния на уровень инфляции (графическую интерпретацию можно видеть на рисунке 1).

Таким образом, несмотря на выполнение основной цели инфляционного таргетирования – достижение уровня инфляции в 4%, существуют некоторые проблемы.

В связи с переходом к политике плавающего валютного курса произошло обесценение рубля (по сравнению с началом 2014 года более чем в 2 раза по сравнению с долларом США и евро). Также наблюдается удорожание кредитов в связи с ростом ключевой ставки в 2014 году. Несмотря на снижение ключевой ставки в дальнейшем, стоимость кредитов по-прежнему не вернулась на докризисный уровень. Данные проблемы отражаются на жизни населения в краткосрочной перспективе, тогда как положительные последствия инфляционного таргетирования будут заметны в будущем. В связи с этим растет недоверия по отношению к деятельности Центрального Банка.

[1] Бюджет для граждан. К Федеральному закону о федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов // Министерство Финансов Российской Федерации. – М., 2018. – 5 с

Заключение

Инфляционное таргетирование является одним из методов контроля инфляции, широко используемых в мире и отвечающих требованиям современной реальности. У данного подхода есть как преимущества, так и недостатки, поэтому перед применением инфляционного таргетирования необходимо заранее определить приоритеты.

На основании проанализированной информации о реализации инфляционного таргетирования в России можно сделать вывод о том, что в целом Центральный Банк успешно реализует политику инфляционного таргетирования и поддерживает уровень инфляции около 4%. Однако говорить о полной эффективности данной политики преждевременно, так как не выполнена или выполнена частично существенная часть условий, необходимых для эффективного таргетирования.

На данный момент невозможно однозначно положительно или отрицательно оценить итоги инфляционного таргетирования, так как необходимо проанализировать более длительный промежуток времени, а также проследить его действенность в период кризиса. Также для повышения уровня доверия населения к деятельности Центрального Банка необходимо скорректировать информационную политику и повышать уровень экономической грамотности населения.

Литература

1. Бюджет для граждан. К Федеральному закону о федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов // Министерство Финансов Российской Федерации. – М., 2018. – 52 с
2. Моисеев С. Р.. Денежно-кредитная политика: теория и практика : учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия,2011. – 784 с.. 2011
3. Зеленева Е.С. Инфляционное таргетирование и его альтернативы в современных российских условиях / Вестник Евразийской науки, 2020 №1
4. Крымова И.П., Дядичко С.П. Таргетированная инфляция в России: первые итоги / Азимут научных исследований: экономика и управление, 2019 Т8 №3 (28)
5. Денежно-кредитная политика / URL: https://cbr.ru/DKP/ (дата обращения 10.12.2020)
6. Инфляция на потребительском рынке / URL: https://cbr.ru/statistics/ddkp/macro_sub/ (дата обращения 10.12.2020)
7. Ключевая ставка Банка России / URL: https://cbr.ru/hd_base/keyrate/ (дата обращения 10.12.2020)
8. Что такое инфляция? / URL: https://cbr.ru/dkp/about_inflation/ (дата обращения 10.12.2020)

7.3. Перспективы расширения российского экспорта в Китай на основе торговых цифровых платформ

Сегодня цифровизация охватывает практически все сферы жизни человека, функционирования бизнеса и государственного управления [1]. До недавнего времени развитие торговли в цифровом сегменте сдерживалось под влиянием таких факторов как:

– отсутствие необходимой базы информационно-коммуникационные технологий (ИКТ) и соответствующей инфраструктуры;

– неразвитость финансовых рынков;

– низкий уровень грамотности в области ИКТ;

– отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы и др.

В последние годы стало проще преодолевать многочисленные барьеры благодаря развитию и распространению цифровых платформ e-commerce и цифровых способов проведения платежей, в том числе PayPal и Alipay, как на мировом, так и на азиатском рынках соответственно. Сформировались каналы для проведения коммерческих сделок в цифровой среде, которые отвечают требованиям создания новых технологий развития международной торговли, в том числе увеличения экспортных возможностей стран.

Правительством России обозначен курс на диверсификацию товарной структуры экспорта и рост удельного веса неэнергетических (не сырьевых) товаров, а также увеличение объемов экспорта подобных товаров за счет развития экспортного потенциала российских предприятий, в том числе МСП [5]. Его реализация может стать ключевым ресурсом стимулирования экономического роста России. В свою очередь использование российскими экспортерами платформ электронной коммерции открывает для них следующие возможности:

- тестирование продукции в стране или регионе перед размещением через традиционные каналы (офлайн-сети);
- быстрый выход на рынки потребителей;
- более низкие затраты для выхода на международные рынки, в том числе снижение затрат благодаря экспортной поддержке со стороны Российского экспортного центра (РЭЦ);
- использование ресурсов и сервисов крупных платформ электронной коммерции, таких как Alibaba.com и Tmall;
- упрощенный поиск партнеров, укрепление бизнес-связей.

К ключевым региональным центрам электронной коммерции относятся Азиатско-Тихоокеанский регион. Это связано с доминировани-

ем Китая, которое стало возможным, в том числе, за счет глобализации деятельности компании Alibaba Group. Согласно данным, в 2020 г. основной объем продаж ecommerce будет сконцентрирован в Азиатско-Тихоокеанском регионе и составит 62,6%, в Северной Америке и Западной Европе - 19,1% и 12,7% соответственно [8].

В 2020 году, несмотря на значительные экономические препятствия, вызванные пандемией, Китай станет крупнейшим в мире рынком ecommerce с объемом продаж 5,1 трлн. долл. США. Отметим, что в 2019 г. показатель составил 4,9 трлн. долл. США, совокупный объем продаж розничной электронной коммерции (модели B2C и C2C) достиг 1,5 трлн. долл. США [9].

Согласно мнению экспертов, одним из ключевых ресурсов для увеличения экспортного потенциала России может стать крупнейшая китайская коммерческая структура - Alibaba Group. Она предоставляет обширные возможности выхода зарубежных товаров и услуг на китайский и зарубежные рынки посредством создания витрин на платформах [3]. Для исследования экспортных перспектив российской продукции был проведен анализ стратегии экосистемы Alibaba Group, а также ее структурных единиц. В результате было определено следующее:

- Цель компании заключается в объединении мирового онлайн-рынка товаров и услуг через сеть дочерних предприятий, филиалов и логистических центров [4]. Alibaba Group инвестирует в компании по всему миру и создает программные платформы, направленные на облегчение торговли и обеспечение масштабирования (рис. 1).
- Компания предоставляет экспортерам инструменты для решения проблем, связанных с отсутствием актуальной информации о целевых рынках для кастомизации товаров под конечного потребителя. Исследования Tmall Alibaba позволяют производителям и торговым компаниям снизить издержки на изучение рыночной ситуации и поставлять наиболее востребованные товары на китайский и зарубежные рынки.
- Alibaba Group стимулирует китайских пользователей осуществлять поиск товаров в рамках конкретной платформы. Это достигается путем блокирования паука 百度 (ключевая поисковая система в Китае) от индексации популярных платформ, например Taobao [4].

В рамках экосистемы центральное место занимают две структурные единицы: Alibaba.com и Tmall. Первая платформа ориентирована на оптовые продажи на внутреннем рынке и в рамках международных сделок, вторая - на розничную торговлю. В 2019 г. общий объем продаж сайта Tmall составил более 360 млн. долл. США [7]. Иссле-

дование показало, что платформы Alibaba.com и Tmall представляют наибольший интерес для компаний и стран, стремящихся выйти на рынок Китая, и увеличить, таким образом, свой экспортный потенциал.

Можно выделить ключевые тенденции, оказывающие влияние на перспективы российского экспорта на китайский рынок, в том числе рынок ecommerce. К ним относятся следующие:

- Новым двигателем роста общего уровня потребления в Китае стал спрос населения малых и средних городов. Замедление экономического роста страны и увеличение стоимости жизни не оказали влияния на активность покупателей, о чем свидетельствует положительная динамика роста потребительских расходов [14].

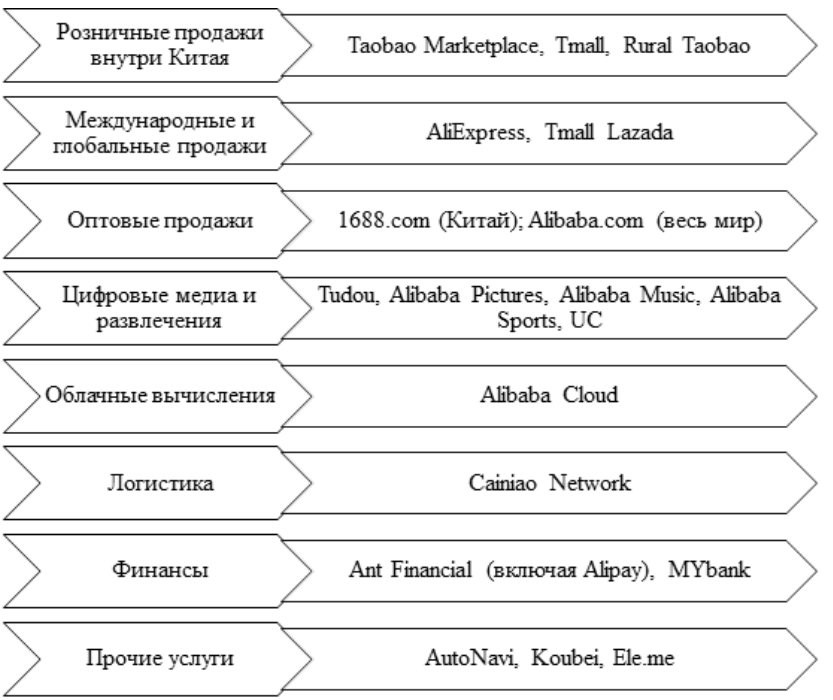


Рис. 1. Схема экосистемы Alibaba Group

- У большинства потребителей сформирована классификация потребления: некоторые из них уделяют внимания качеству, другие - импортному происхождению товаров [8].

Китайские потребители демонстрируют стремление к более высокому уровню жизни. Это проявляется через постоянно растущий

спрос на товары, удовлетворяющие разнообразные (дифференцированные) потребности. В Китае электронная коммерция уже обеспечивает около 42% потребления, при этом более 80% рынка ecommerce модели B2C сосредоточено на платформах Tmall и JD.com [10].

Для зарубежных предприятий и торговых компаний стратегически важное значение имеет платформа Tmall, которая является наиболее эффективным средством проникновения на рынок Китая, поскольку выступает в качестве основной площадки, позволяющей иностранным компаниям продавать товары напрямую миллионам потребителей по всей стране. Аудитория Tmall в основном представлена средним классом с годовым доходом от 28 тыс. долл. США, который составляет 37,4% населения Китая [3]. Отметим, что в России к среднему классу относят людей с доходом от 18 тыс. долл. США в год, удельный вес этой группы - 4,1%.

В процессе исследования было определено, что китайский потребительский рынок наиболее привлекателен для развития экспортного потенциала неэнергетических товаров из России. Поскольку электронная коммерция имеет преимущества перед традиционной торговлей, необходимо обозначить особенности платформы Tmall, которая предлагает зарубежным поставщикам и торговым компаниям две бизнес-модели: Tmall.com и Tmall Global (табл. 1).

Таблица 1

Особенности платформы Tmall и Tmall Global

	Tmall	**Tmall Global**
Целевые потребители	Внутри материкового Китая	Внутри материкового Китая
Операции	Внутри материкового Китая	Внутри материкового Китая или за рубежом
Юридическое лицо	Внутри материкового Китая	За пределами материкового Китая
Банковский счет	Счет в китайском банке	Счет, открытый в стране регистрации компании
Склад	В Китае	За пределами Китая
Торговая марка	Зарегистрирована в Китае	Зарегистрирована в другой стране
Отгрузка и доставка	По Китаю	Из-за рубежа (или с бондового склада)
Депозит (залог) для открытия магазина	От 100 тыс. юаней до 1 млн. юаней в зависимости от категории товаров	25 тыс. долл. США
Стоимость услуг Tmall в год	От 30 тыс. юаней до 100 тыс. юаней в зависимости от категории товаров	От 5 тыс. долл. США до 10 тыс. долл. США

	Tmall	Tmall Global
Комиссия за заказ	Отсутствует. Взимается депозит для обеспечения безопасности платежей покупателей - от 100 тыс. юаней до 150 тыс. юаней	Комиссия Tmall = XX% x (Цена продукта + Стоимость фрахта) Комиссия зависит от категории продукта и обычно составляет от 2 до 4%
Комиссия Alipay за обслуживание	2-3% от суммы сделки в зависимости от категории товара	1% от суммы сделки

Таким образом, из таблицы видно, что модель Tmall.com подразумевает наличие у поставщика (или торговой компании) юридического лица в материковом Китае, зарегистрированного не менее 2 лет назад и имеющего лицензию на ведение розничной торговли. Товар должен находиться на территории страны, чтобы быстро формировать и отправлять заказы. Эти условия могут стать серьезным барьером для зарубежных поставщиков и требуют от них перестройки бизнес-процессов, а также предполагают затраты на содержание склада и юридическую поддержку на территории Китая.

С целью удовлетворить растущий спрос китайских потребителей в иностранной продукции была разработана бизнес-модель Tmall Global. В 2019 г. она, как доминирующая платформа трансграничной электронной торговли на материковом Китае, охватила 25,1% рынка ecommerce модели B2C [6]. Tmall Global предоставляет аналогичную Tmall.com инфраструктуру, но при этом зарубежным компаниям не нужно иметь физический магазин или склад в Китае, а также быть зарегистрированными в стране и получать соответствующую лицензию. Товары, которые размещаются через ее платформу, первоначально производятся вне материкового Китая, а затем законно импортируются в страну. Китайские потребители могут использовать платежную систему Alipay (входит в экосистему Alibaba Group) и другие инструменты для оплаты товаров в национальной валюте. Между тем продавцы получают платежи в местной валюте на банковские счета, открытые в банках своей страны.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что Tmall Global является наиболее ориентированной на зарубежных поставщиков бизнес-модель в рамках платформы Tmall. Затраты на содержание ее витрины выше, чем размещение на Tmall.com, но они не предполагают расходов на складское хранение в рамках материкового Китая. В 2016 г. РЭЦ в рамках стимулирования экспорта неэнергетических (не сырьевых) товаров из России открыл на платформе Tmall Global (Tmall.hk) национальный павильон, где российские производители могут разме-

стить свои товары по льготной цене [16]. Однако российские товары в основном реализуются посредством торговых компаний, зарегистрированных в Китае.

Розничные продажи через каналы ecommerce в Китае имеют свою специфику и требуют структурных изменений в бизнес-модели поставщика, которая, как правило, ориентирована на традиционную форму торговли. Эти факторы оказывают влияние на выбор модели продаж: бизнес-бизнес (B2B) или бизнес-потребитель (B2C).

На сегодняшний день Alibaba.com, входящая в экосистему Alibaba Group, является крупнейшей в мире торговой площадкой ecommerce для бизнеса [3]. В 2018 г. доля платформы составила 28,4% в Китае и 9,2% в мире [12, 13]. Ресурсы Alibaba.com позволяют компаниям упростить поиск партнеров и продукции, масштабировать бизнес и выйти на новые рынки. Специфика платформы для экспортеров заключается в следующем:

- Позволяет компаниям по всему миру обмениваться коммерческой информацией и реализовывать продукцию через электронные витрины и профили.
- Отсутствует комиссия со сделок: она взимается только в случае оплаты товара (или услуги) через платформу.
- Витрина Alibaba.com демонстрирует товары компаний из более 190 стран. Ее основные пользователи зарегистрированы в странах с наиболее развитыми рынками ecommerce: США (16,1%), Китае (14,1%), России (4,1%), Канаде (3,4%) и Франции (3,2%) [11].
- Стоимость обслуживания профиля компании дифференцирована и зависит от потребностей.
- Ключевая особенность состоит в подборе продавцов и предложений по заданному товару для выбора оптимальной стоимости товара через RFQ (Request for quotation). Эта функция также позволяет поставщику направлять коммерческое предложение (оферту) потенциальному покупателю.

Таким образом, платформа Alibaba.com предоставляет более расширенный функционал для экспортера, позволяет разместить практически все виды товаров, существующих в мире, и предоставляет возможность выхода не только на китайский рынок, но и на международный. Отдельно важно отметить, что для реализации экспортного потенциала российской продукции РЭЦ сформировал единую систему в регионах России для развития экспорта неэнергетических товаров. В эту систему включены территориальные управления, представители и центры поддержки экспорта в 16 субъектах [2]. Поддержка РЭЦ осуществляется через предоставление рос-

сийским экспортерам широкого спектра финансовых и нефинансовых мер поддержки. Это позволяет производителям снизить затраты на выход на новые рынки и получить квалифицированную юридическую поддержку в специфическом для них секторе торговли.

В связи с отсутствием структурированных статистических данных по российским субъектам предпринимательской деятельности, осуществляющих поставки товаров на китайский рынок через электронные каналы продаж, была предпринята попытка сформулировать определенные закономерности на основе анализа текущего состояния выхода российских товаров на китайский рынок. Эти заключения нашли свое отображение в табл. 2.

Таблица 2

Текущее состояние выхода российских товаров на китайский рынок

№ п/п	Платформа Alibaba.com	Платформа Tmall
1	Наличие более 500 российских производителей, торговых компаний и центров поддержки экспорта	Отсутствует статистический учет компаний и посредников, реализующих российские товары
2	Основные группы товаров: «Еда и напитки», «Минералы и металлургия», «Здоровье и медицина», «Бизнес-услуги», продукция «Сельского хозяйства» и «Химической промышленности»	Товарный ассортимент включает группы «Еда и напитки», «Фармацевтическая продукция», «Здоровье и медицина» и продукцию «Химической промышленности»
3	Реализация товаров (и услуг) осуществляется посредством региональных центров развития экспорта, торговых компаний, своих ресурсов (через зарегистрированный профиль)	Реализация происходит через торговые компании, свои электронные ресурсы (профиль производителя, в том числе китайское юридическое лицо)
4	Структура российских компаний по валовому доходу распределена неравномерно: 39% компаний с годовым валовым доходом меньше 1 млн. долл. США, 22% и 14% компаний с доходом от 1 млн. долл. США до 2,5 млн. долл. США и от 10 млн. долл. США до 50 млн. долл. США соответственно	Отсутствуют статистические данные, позволяющие проанализировать финансовые показатели
5	Существует платформа в рамках Alibaba.com для продажи российской продукции несырьевого экспорта в России	Работает национальный павильон, где российские производители могут размешать свои товары по льготной цене

В результате проведенного исследования было определено, что структурные единицы Alibaba Group предоставляют зарубежным производителям и торговым компаниям широкие возможности для увеличения экспортных поставок национальных товаров. Экосистема включает в себя разнообразные платформы, ориентированные на розничные и оптовые продажи как на рынках Китая, так и на международных. Благодаря принятию Закона КНР «Об электронной коммерции» [15], регулирующего все виды электронной коммерции B2B, B2C, C2C (в том числе стриминговые сервисы), ведение предпринимательской деятельности в этой сфере было упрощено, и множество зарубежных компаний, в том числе и российских, посредством Alibaba.com и Tmall осуществляют поставки товаров на китайский рынок [1].

Подводя итоги, важно отметить, что, несмотря на наличие российских павильонов на платформах Alibaba Group и деятельность РЭЦ в целом, российские товары пока представлены в сравнительно небольшом товарном ассортименте единичными компаниями. Это связано с отсутствием квалифицированных специалистов в России, ориентирующихся в китайской специфике цифровой торговли, а также с ограничениями со стороны Китая на импорт некоторых категорий товаров, поставки которых осуществляются в рамках системы госзакупок.

Литература

1. Алиев Т. М. Рынок Китая: вопросы доступа. М.: ITI, 2017. URL: http://apec-center.ru/wp-content/uploads/2017/09/Рынок-Китая-вопросы-доступа.pdf (дата обращения: 15.12.2020)
2. АО Российский экспортный центр - поддержка экспорта РФ. Официальный сайт. https://www.exportcenter.ru/contacts/regions/ (дата обращения: 10.12.2020)
3. Возможности онлайн-торговли для экспортеров: учеб. пособие, М: АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр», 2018. URL: https://exportedu.ru/documents (дата обращения: 10.12.2020)
4. Доклад о развитии цифровой (интернет) торговли ЕАЭС. М.: Евразийская экономическая Комиссия, 2019. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/Documents/цифровая%20торговля.pdf (дата обращения: 15.12.2020)
5. Правительство России. Официальный сайт. http://government.ru/rugovclassifier/599/main/ (дата обращения: 12.12.2020)
6. *Charlie Poon.* Retail 2020: 10 Trends for China E-Commerce, 2020. URL: https://coresight.com/wp-content/uploads/2020/01/Retail-2020-10-Trends-for-China-E-Commerce-Jan-20-2020-2.pdf (дата обращения: 14.12.2020)
7. Entering the Chinese Market successfully with Tenba Group. https://tenbagroup.com/tmall-global-sell-your-products-in-china/ (дата обращения: 16.12.2020)

8. *Ethan Cramer-Flood.* Global Ecommerce 2020, 2020. URL: https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020 (дата обращения: 15.12.2020)
9. *Ethan Cramer-Flood.* China Ecommerce 2020, 2020. URL: https://www.emarketer.com/content/china-ecommerce-2020 (дата обращения: 15.12.2020)
10. How to reach Chinese e-consumers: A practical guide for small businesses. International Trade Centre, 2018. URL: https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/How%20to%20reach%20chinese%20econsumers_final_Low-res.pdf (дата обращения: 12.12.2020)
11. https://www.similarweb.com/ - SimilarWeb: Website Traffic Analysis & Competitive Intelligence. (дата обращения: 14.12.2020)
12. The Statistics Portal for Market Data, Market Research and Market Studies. https://www.statista.com/statistics/243845/market-share-of-b2b-online-retailers-in-china/ - Statista (дата обращения: 10.12.2020)
13. The Statistics Portal for Market Data, Market Research and Market Studies. https://www.statista.com/statistics/705617/market-share-b2b-ecommerce-providers-gmv/ - Statista (дата обращения: 10.12.2020)
14. 2020年中国消费者调查报告：中国消费者多样化"脸谱" / сост. 侯德诚, 蒲仁伟, 周嘉, 泽沛达, 2019. URL: https://www.mckinsey.com.cn/wp-content/uploads/2019/12/麦肯锡2020年中国消费者调查报告.pdf (дата обращения: 12.12.2020)
15. 中华人民共和国商务部http://www.mofcom.gov.cn/article/zt_dzswf/ (дата обращения: 10.12.2020)
16. 环球网_全球生活新门户_环球时报旗下网站. https://finance.huanqiu.com/article/9CaKrnJXtbq (дата обращения: 12.12.2020)

7.4. О национальных целях развития Российской Федерации в условиях цифровизации

Двадцать первого июля 2020 года вышел в свет Указ Президента РФ № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [1]. Данный программный документ определяет, что в целях осуществления прорывного развития Российской Федерации, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания, а также раскрытия таланта каждого человека определяются следующие национальные цели развития Российской Федерации (далее - национальные цели) на период до 2030 года: сохранение населения, здоровье и благополучие людей; возможности для самореализации и развития талантов; комфортная и безопасная среда для жизни; достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство; цифровая трансформация.

Выделим основные показатели национальных целей подлежащих количественной оценке:

Национальные цели	
Сохранение населения, здоровье и благополучие людей	Возможности для самореализации и развития талантов
Основные показатели	
повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет	обеспечение присутствия РФ в числе 10 ведущих стран мира по объему НИР, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования
снижение уровня бедности в два раза по сравнению с показателем 2017 года	увеличение доли граждан, занимающихся волонтерской (добровольческой) деятельностью или вовлеченных в деятельность волонтерских (добровольческих) организаций, до 15 процентов

Остановимся на самых, по нашему мнению, значимых показателях национальных целей. В соответствии с национальной целью, провозглашающей сохранение населения, здоровье и благополучие людей Правительству Российской Федерации необходимо добиться повышения ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет.

Важно отметить, что согласно Указу Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» Правительству Российской Федерации было поручено обеспечить достижение следующих национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года: повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет).

В этой связи, представляется полезным проанализировать прогнозные, статистические данные по показателю ожидаемой продолжительности жизни при рождении граждан Российской Федерации.

Таблица 1

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении [2] (число лет)

	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
Годы	М и Ж	М	Ж	М и Ж	М	Ж	М и Ж	М	Ж
2020	73,40	68,37	78,23	73,87	68,87	78,66	74,34	69,37	79,09
2021	73,58	68,62	78,35	74,29	69,38	78,99	75,03	70,23	79,61
2027	74,49	69,86	78,92	76,53	72,07	80,71	78,38	74,40	82,08
2032	75,07	70,66	79,30	78,19	74,07	81,98	80,55	76,99	83,76

	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
Годы	М и Ж	М	Ж	М и Ж	М	Ж	М и Ж	М	Ж
2035	75,40	71,12	79,51	79,10	75,18	82,69	81,66	78,26	84,66

Согласно приведённым данным ожидаемая продолжительность жизни в 78 лет в оптимистичном варианте прогноза будет достигнута к 2027 году, в реалистичном к 2032 году, а в пессимистичном до 2035 года достигнута не будет. Однако, стоит отметить, что ожидаемая продолжительность жизни женщин, ожидается на уровне больше 78 лет уже в 2020 году при любом варианте прогноза. Соответственно, перед правительством стоит задача сохранения и приумножения продолжительности жизни мужского населения.

Добиться данной задачи, на уровне правительства, можно следующими общеизвестными мерами:

- пропаганда здорового образа жизни, средствами коммуникации для разных возрастных групп населения;
- повышение доступности и качества медицинской помощи, раннее диагностирование хронических заболеваний;
- создание комфортной и безопасной среды для жизни;
- и т.п..

К сожалению, большинство данных мер не отражены в национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года, возможно при реализации поставленных Президентом РФ задач Правительство РФ разработает дополнительные подзаконные акты по данной проблематике, так же немаловажно проработать вопрос о финансировании бюджетных обязательств по указанным проблемам на 2021 год.

Далее рассмотрим задачу снижения уровня бедности в два раза по сравнению с показателем 2017 года:

Таблица 2

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода [3]

	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Дефицит денежного дохода:		Величина прожиточного минимума[1)] рублей в месяц
	млн. человек	в процентах от общей численности населения	млрд. руб.	в процентах от общего объема денежных доходов населения	

1998	34,3	23,4	61,5	3,5	493,3
1999	41,6	28,4	141,3	4,9	907,8
2000	42,3	29,0	199,2	5,0	1210
2001	40,0	27,5	238,6	4,5	1500
2017	18,9	12,9	702,5	1,3	10088
2018	18,4	12,6	699,0	1,2	10287
2019	18,1	12,3	721,6	1,2	10890
2030[1]	9,45	6,45	-	-	-

Соответственно к 2030 году показатель численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума должно составлять 9,45 млн. человек или в процентах от общей численности населения: 6,45 %. В данной связи становится актуальной дискуссия, начатая в том числе высшим политическим руководством страны [4], о безусловном базовом доходе.

О безусловном базовом доходе в той или иной форме говорят на протяжении нескольких столетий. Предполагается, что применение данных видов государственной поддержки населению страны упрощает систему выплат пособий, делает достойным уровень жизни и дает больше свободного времени. Кроме того, в настоящее время, помимо вечных проблем неравенства, бедности, безработицы, актуальность затронутой темы и дискуссии вокруг нее обусловлена и нарастанием угрозы так называемой технологической безработицы – потери рабочих мест в результате роботизации, а безусловный доход как возможное решение этой проблемы. [5, с. 309]

Таким образом, установление безусловного базового дохода в 2-3 тыс. рублей в месяц могло бы существенно повлиять на статистику численности населения с доходами ниже прожиточного минимума. Так же считаем необходимо рассмотреть вопрос о федеральной доплате до прожиточного минимума всем нуждающимся гражданам, в таком случае показатель, установленный Президентом РФ должен будет составить 0 %.

Следующий блок целей касается возможности для самореализации и развития талантов обеспечение присутствия РФ в числе 10 ведущих стран мира по объему НИР, в том числе за счет создания эффективной системы высшего образования, увеличение доли граждан, занимающихся волонтерской (добровольческой) деятельностью или вовлеченных в деятельность волонтерских (добровольческих) организаций, до 15 процентов данные пункты национальных целей сложно под-

[1] Показатель установленный Указом Президента РФ.

даются оценке конкретными показателями, кроме того возникает много дополнительных неразрешённых вопросов, как оценить объемы НИР, эффективность системы высшего образования, каким образом вычислить количество «вовлеченных» в деятельность волонтерских (добровольческих) организаций, какова должна быть степень вовлечённости.

Таким образом для реализации обставленных Президентом РФ задач и национальных целей необходима большая подготовительная работа, направленная на разработку непосредственно государственных программ, формулирование их целей, задач, показателей эффективности и поиск их финансирования. В данном контексте, первостепенной задачей представляется улучшение жизни граждан страны, что называется «здесь и сейчас» развитие транспортной инфраструктуры, благоустройство общественных пространств населённых пунктов и т.п.

Литература

1. Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»
2. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении // Федеральная служба государственной статистики (Росстат) URL: https://rosstat.gov.ru/folder/12781 (дата обращения: 11.11.2020).
3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода // Федеральная служба государственной статистики (Росстат) URL: https://rosstat.gov.ru/folder/13397 (дата обращения: 11.11.2020).
4. Медведев предложил обсудить введение в России базового дохода // Группа компаний «РБК» URL: https://www.rbc.ru/society/08/09/2020/5f57acbd9a7947fc9ba4d3c8 (дата обращения: 11.11.2020).
5. Стефанова Н.А., Щукин К.А. Безусловный базовый доход: быть или не быть // Карельский научный журнал. - 2017. - №4 (21). - С. 309.

7.5. Особенности валютных интервенций Банка России

В связи с нестабильностью экономической ситуации в российской экономике в последнее десятилетие курс национальной валюты остается достаточно волатильным. С 2010 года стоимость рубля по отношению к доллару снизилась больше, чем в 2,5 раза. В контексте данной ситуации до сих пор остается актуальной проблема регулирования курса российского рубля в целях минимизации негативных послед-

ствий его значительных изменений. Кризис, вызванный пандемией коронавируса, обострил проблематику эффективности проводимой валютной политики Центрального банка и Правительства РФ с целью стабилизации курса рубля. Таким образом, вопрос изучения валютных интервенций, проводимых Центральным банком Российской Федерации особо актуален на данный момент.

Валютные интервенции являются значимым инструментом валютного регулирования, заключающимся в покупке или продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке для влияния на курс национальной валюты в необходимом направлении [1]. Центральный банк может осуществлять монетарные интервенции и вербальные валютные интервенции (заявления финансовых властей о намерениях проведения валютных интервенций, чтобы скорректировать настроения инвесторов на валютном рынке. Вербальные интервенции применяются достаточно часто, так как необязательны для исполнения, а значит не требуют реальных финансовых затрат [2]. Таким образом, финансовые власти могут воздействовать на ряд макроэкономических параметров, которые связаны с международной деятельностью экономических агентов: экспорт, импорт, внутренние цены.

Однако валютные интервенции имеют ряд недостатков, которые заставляют искать более эффективные методы поддержания стабильного курса национальной валюты. Во-первых, валютные интервенции требуют огромных затрат, которые не всегда ведут к положительному результату. Во-вторых, зачастую проводимые интервенции дают либо временный результат, либо могут не преодолеть рыночных факторов, влияющих на курс, и не привести к стабилизации ситуации. В-третьих, очень сложно найти то равновесное значение курса, к которому должно провести осуществление валютных интервенций.

Так как Российская Федерация, начиная с конца предыдущего десятилетия прошла через несколько экономических кризисов, связанных не только с нестабильностью в мировой экономике, но и с введением различных экономических и политических санкций, а также с сильной волатильностью цен на нефть, курс национальной валюты на протяжении всего этого времени подвергался значительным изменениям под воздействием множества факторов.

С 2010 по ноябрь 2014 года Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса, а именно покупал или продавал иностранную валюту – доллары и евро, для сглаживания колебаний курса рубля, ориентируясь на рублевую стоимость бивалютной корзины, состоящей из 45 евроцентов и 55

центов. Промежуток значений этой корзины задавался плавающим операционном интервалом, и при нахождении стоимости корзины на его границах или внутри него Банк России осуществлял валютные интервенции [3]. Так, например, до ноября 2014 года был установлен плавающий операционный интервал в пределах 39,7-48,7 рублей за 1 доллар США. При достижении нижней границы Банк России должен был осуществлять покупку 350 миллионов долларов в день, а при достижении нижней границы – продажу 350 миллионов долларов [4]. Как видно из Рисунка 1 в течение 2014 года Центральный банк РФ активно использовал валютные интервенции для поддержания курса рубля.

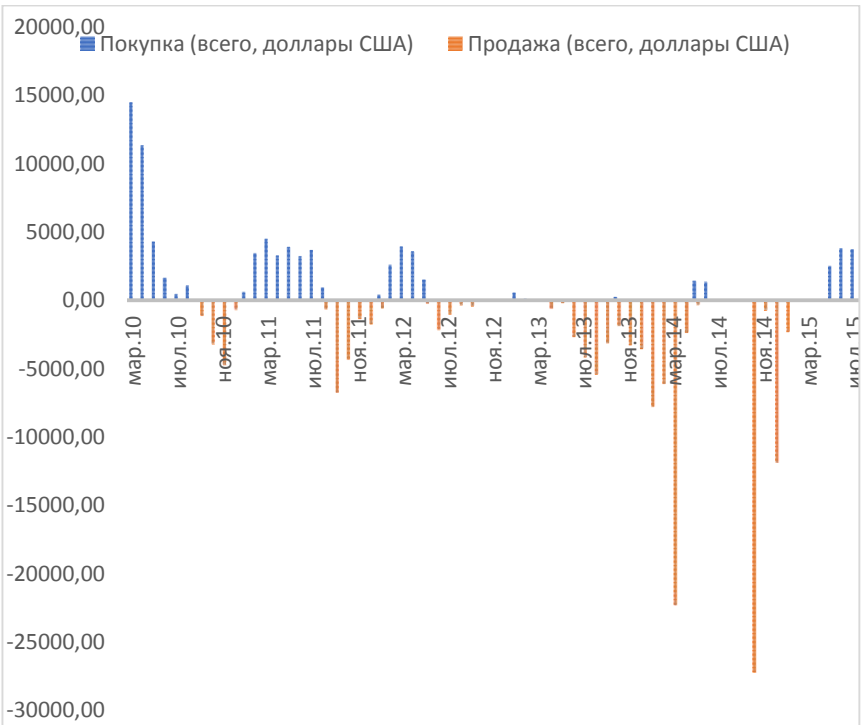


Рис. 1. Валютные интервенции Банка России на внутреннем рынке с марта 2010 по июль 2015, млн. долл. США [5]

Весной 2014 года объемные валютные интервенции Банка России привели к кратковременной стабилизации курса, однако продажа рекордного количества валюты в октябре этого же года не дали ожидаемого результата, и курс рубля продолжал падать (Рис.2).

Рис. 2. Динамика курса доллара США по отношению к рублю (март 2010 - июль 2015) [6]

Некоторые аналитики считают, что без валютных интервенций курс российского рубля к доллару США упал бы гораздо больше, однако под вопросом остается отстранение ЦБ РФ от поддержания курса с мая по октябрь 2014 года, в результате чего девальвация набрала такие темпы, что сложно было её остановить проведением интервенций в конце 2014 года [7].

Новые экономические условия, в которых оказалась страна: введение санкций, рецессия в экономике, заставили ЦБ РФ перейти с ноября 2014 к режиму плавающего валютного курса. Этот переход был призван сформировать рыночные механизмы формирования курса рубля в ответ на изменения внешних условий, препятствовать чрезмерному использованию валютных резервов и увеличению внешнего долга [8], снизить воздействие спекулятивных операций на рубль, высвободить средства для решения других задач денежно-кредитной политики Банка России. Таким образом, на сегодняшний день Банк России может совершать валютные интервенции только при неблагоприятной финансовой ситуации, однако за ним остается право проводить операции на валютном рынке для пополнения международных резервов для поддержания финансовой стабильности и обеспечения обслуживания внешнего долга [9].

Банк России размещает ежедневную статистику по валютным интервенциям, где указывается, что с августа 2015 года валютные интервенции не проводились, и фактический объем его операций по покупке и продаже валюты на внутреннем рынке был равен нулю [10]. В 2015 году Банк России проводил интервенции в небольших объемах 100-200 млн долларов США равномерно в течение дня не с целью влияния на курс рубля, а для увеличения валютных резервов за счет покупки долларов на биржевом рынке. Но в связи с неблагоприятной экономической ситуацией интервенции для пополнения международных резервов были прекращены и в 2016-17 годах также не проводились [11].

С февраля 2017 года одним из факторов, оказывающих влияние на колебание курса российского рубля, являются валютные интервенции Министерства финансов РФ, проводимые в рамках бюджетного правила с целью снижения зависимости курса от цен на энергоносители. Банк России выступает агентом по этим операциям. По новому бюджетному правилу, введенному в 2018 году, дополнительные доходы федерального бюджета от продажи за рубеж нефти марки Urals сверх базовый цены - 40 долларов США за один баррель, которая ежегодно индексируется с 2018 года на 2 процента, используются для покупки валюты Министерством финансов и последующего размещения в Фонде национального благосостояния [12]. Таким образом Министерство финансов компенсирует значительные колебания курса рубля при повышении или снижении цен на нефть, минимизируя зависимость курса национальной валюты от стоимости нефти.

Так, в 2018 году по бюджетному правилу за счет дополнительных доходов от продажи нефти на покупку иностранной валюты было направлено 4261,4 млрд. рублей. А с середины 2018 года до августа 2019 года валютных интервенций с целью стабилизации курса российского рубля не проводилось [13]. С августа 2019 года покупка и продажа иностранной валюты в рамках бюджетного правила Банком России по поручению Министерства финансов РФ возобновилась (Рис. 3).

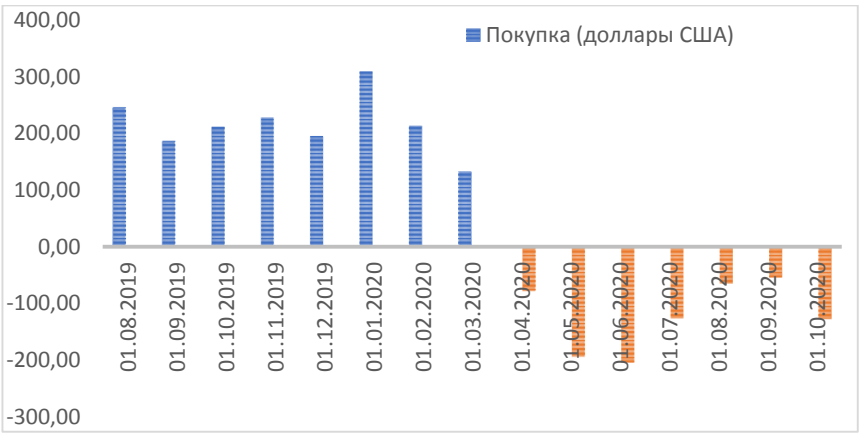


Рис. 3. Валютные интервенции Министерства финансов РФ на внутреннем валютном рынке с августа 2019 по настоящее время, млрд. руб. [14]

На протяжении 2019 года Министерство финансов Российской Федерации направляло свободные средства на покупку долларов США, тем самым пополняя международные валютные резервы России.

Особое внимание стоит обратить на операции по продаже иностранной валюты в течение 2020 года на фоне распространения коронавируса и беспрецедентного снижения нефтяных цен весной 2020 года. На фоне развала сделки ОПЕК+, уменьшения спроса на нефть из-за введения жестких карантинных мер в большинстве стран мира цена на нефть достигла своего исторического минимума в марте 2020 года. В результате чего курс доллара вырос на 7%. Чтобы стабилизировать ситуацию Банк России с 10 марта 2020 года заблаговременно начал проводить валютные интервенции по продаже иностранной валюты, за неделю была реализована валюта на сумму 33,4 млрд рублей в рамках бюджетного правила [15].

Также Банк России увеличил в этот период продажу валюты, полученной из Фонда национального благосостояния за продажу акций публичного акционерного общества «Сбербанк России» Правительству. Начиная с апреля 2020 года Банк России по поручению Министерства финансов Российской Федерации продает иностранную валюту из Фонда национального благосостояния в рамках бюджетного правила, так как цена на нефть находится ниже заложенный в бюджете базовой цены. Также ЦБ планирует с 1 октября по 30 декабря 2020 года проводить дополнительную продажу иностранной валюты на внутреннем рынке – по 2,9 млрд рублей ежедневно [16] (данные дополнительные операции являются результатом взаимозачета объема продаж иностранной валюты, связанных со сделкой с пакетом акций ПАО Сбербанк, с объемами покупок иностранной валюты в рамках бюджетного правила, отложенных в 2018 году и в марте–апреле 2020 года, а также с объемом осуществленных в марте–апреле упреждающих продаж иностранной валюты в рамках бюджетного правила).

Следующее резкое падение рубля после весны 2020 года, произошло в конце сентября на фоне роста опасений введения новых карантинных ограничений и нарастания второй волны пандемии, обострения геополитической обстановки, а в частности конфликт Армении и Азербайджана, на который может повлиять Турция, при этом со всеми странами Россия осуществляет торговое и политическое сотрудничество. На фоне значительного ослабления курса рубля достаточно в короткие сроки ЦБ РФ снова начал наращивать объем валютных интервенций, а именно продавал валюту на 5,4 млрд рублей ежедневно, в результате ситуацию удалось стабилизировать [17]. Однако уже в ноябре, при стабилизации цен на нефть, Банк России с нова сократил объемы осуществляемых валютных интервенций.

Таким образом, так как невозможно определить равновесный валютный курс, к которому нужно прийти с помощью интервенций, при

применении режима плавающего валютного курса перспективы применения валютных интервенций и их результативность достаточно ограничены. Также, валютные интервенции оказывают в основном краткосрочное воздействие на курс национальной валюты, поэтому должны применяться в совокупности с другими мерами по стабилизации ситуации. В ряде случаев валютные интервенции могут приводить не к стабилизации курса, а наоборот усилению его волатильности, что будет оказывать негативное воздействие на экономику. Ситуация, сложившаяся в 2020 году, стала серьезным испытанием современного бюджетного правила, обострив актуальность совершенствования данного механизма, так как шоки спроса на иностранную валюту имеют больший негативный эффект, чем шоки предложения.

Литература

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 20.07.2020) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020) // СПС КонсультантПлюс
2. Мирончик, Н. Методика оценки эффективности валютных интервенций / Н. Мирончик // Банковский вестник Национального банка Республики Беларусь. – 2016. – №5. – С. 12-18.
3. Официальный сайт ЦБ РФ. – История курсовой политики Банка России - URL: http://www.cbr.ru/dkp/exchange_rate/history/
4. Официальный сайт ЦБ РФ. – Параметры курсовой политики Банка России до 7 ноября 2014 года. URL: http://www.cbr.ru/archive/db/sp_fxpm_new/
5. Официальный сайт ЦБ РФ. - Данные по интервенциям Банка России на внутреннем валютном рынке (ежемесячно). URL: https://cbr.ru/archive/db/valint/
6. Динамика среднемесячного курса доллара США по отношению к рублю URL: https://www.moex.com/ru/issue/USD000UTSTOM/CETS
7. Портал Финансовый гений – Валютные интервенции ЦБ. – 13.12.2014. URL: https://fingeniy.com/valyutnye-intervencii-cb/
8. Оганесян Г.Р. ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РОССИИ В 2014–2018 гг. // Вестник Института экономики РАН. 2019. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/politika-regulirovaniya-valyutnogo-kursa-v-rossii-v-2014-2018-gg
9. Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим валютного курса Банка России. URL: http://www.cbr.ru/DKP/exchange_rate/
10. Официальный сайт ЦБ РФ. – Данные по операциям Банка России на внутреннем валютном рынке (ежемесячно) с января 2017 года. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/valintbr/valvol_mnth/
11. Официальный сайт ЦБ РФ. –Доклад о денежно-кредитной политике №2. Июнь 2015. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7846/2015_02_ddcp.pdf

12. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 01.10.2020). // СПС КонсультантПлюс
13. Официальный сайт Министерства финансов РФ - Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2018 год. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/09/main/2018_god.pdf
14. Финансовый портал Investing.com - Валютные интервенции России URL: https://ru.investing.com/economic-calendar/russian-forex-intervention-1884
15. РБК – ЦБ раскрыл объемы продажи валюты во время обвала рубля 18 марта. – 20.03.2020. URL: https://www.rbc.ru/finances/20/03/2020/5e74706e9a7947306b9d3dcb
16. Официальный сайт ЦБ РФ. – Комментарий Банка России по дополнительным операциям на валютном рынке в рамках бюджетного правила в период с 1 октября по 30 декабря 2020 года. URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=8139
17. РИА Новости – ЦБ укрепляет рубль: сколько будет стоить доллар в конце года. – 13.10.2020. URL: https://ria.ru/20201013/rubl-1579471150.html

7.6. Зарубежный опыт организации государственного финансового мониторинга и его правовое обеспечение

Введение. В мировой экономике в последнее время четкой доминантой в сфере регулирования финансовых взаимоотношений стала борьба с отмыванием денег и финансированием терроризма. Огромные суммы нелегальных доходов, которые постоянно накапливаются в сфере организованной преступности и в теневой сфере экономики, столь же постоянно нуждаются в легализации. Без такой легализации вся преступно-корыстная деятельность уголовников и деятелей теневого бизнеса просто потеряла бы смысл. Отмывание денег уже вышло за рамки отдельных стран или регионов, приобретя глобальное значение, что вызвало актуальность проработки зарубежного опыта в сфере финансового мониторинга.

Цель научной работы – изучение роли международных организаций в развитии финансового мониторинга и представление краткой характеристики международных договоров в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (сокр. – ПОД/ФТ).

В условиях глобализации деятельность легализаторов приобрела транснациональный характер. В связи с этим насущной потребностью становится развитие межгосударственного сотрудничества при рассле-

довании легализации преступных доходов. Подобное сотрудничество осуществляется в соответствии с общими принципами суверенного равенства и территориальной целостности государств, невмешательства во внутренние дела других стран.

Непосредственно правовая помощь осуществляется в соответствии с принципами взаимной наказуемости, ненаказуемости за одно и то же преступление, целевого использования доказательств. Следует отметить, что при осуществлении правовой помощи по делам о легализации преступных доходов принцип взаимной наказуемости трактуется достаточно широко: от требования наличия двойной криминализации как предикатного преступления, так и «отмывания» до ограничения лишь сведениями об «отмывании», что связано с необходимостью гибкого подхода при оказании правовой помощи странам с различным уголовным законодательством.

Первой международной организацией созданной для борьбы с отмыванием денег стала Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (сокр. – ФАТФ, англ. – Financial Action Task Force, FATF), которая создана в 1989 году странами «Большой семерки», как международный орган по борьбе с отмыванием денег. В настоящее время FATF достаточно мощная организация, которая выступает мировым координатором борьбы с отмыванием денег и включает более 30 стран.

Роль международных организаций в развитии финансового мониторинга представлена в таблице 1.

Таблица 1

Роль международных организаций в развитии финансового мониторинга

Наименование международной организации	Основная цель функционирования	Законодательные акты по финансовому мониторингу
Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ, англ. – Financial Action Task Force, FATF) [1]	Целями ФАТФ являются установление стандартов и содействие эффективному осуществлению правовых, нормативных и оперативных мер по борьбе с отмыванием денег, финансированием терроризма и другими связанными с этим угрозами целост-	Рекомендации ФАТФ (2012), международные стандарты по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма и распространением; Методология ФАТФ по оценке эффективности систем ПОД/ФТ (2013); Процедуры четвертого раунда взаимных оценок ФАТФ по ПОД/ФТ (2019); Сводные процессы и процедуры для взаимной оценки и последующей

Наименование международной организации	Основная цель функционирования	Законодательные акты по финансовому мониторингу
	ности международной финансовой системы.	деятельности (универсальные процедуры) (2019)
Группа подразделений финансовой разведки «Эгмонт» [2]	Цель Группы «Эгмонт» – обеспечить площадку для эффективного взаимодействия ПФР во всем мире в целях борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, а также для содействия в реализации внутренних программ по ПОД/ФТ.	Устав группы подразделений финансовой разведки ЭГМОНТ (сентябрь 2018 г.); «Заявление о целях» (первоначально принято в Мадриде 24 июня 1997 года, с поправками, внесенными в Гааге 13 июня 2001 года, в Сиднее 23 июля 2003 года, на Гернси 23 июня 2004 года) и «Принципы обмена информацией между подразделениями финансовой разведки», являющиеся дополнением к «Заявлению о целях» Группы «Эгмонт».
Базельский комитет по банковскому надзору [3]	Базельский комитет по банковскому надзору является основным глобальным законодателем стандартов пруденциального регулирования банков и обеспечивает форум для регулярного сотрудничества по вопросам банковского надзора.	Базельская Рамочная программа - это полный набор стандартов Базельского комитета по банковскому надзору 2019 года. «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора». «Методология основополагающих принципов». Правила «Знай своего клиента».
Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) [4]	IOSCO разрабатывает, внедряет и продвигает соблюдение международно признанных стандартов регулирования ценных бумаг.	Цели и принципы регулирования ценных бумаг (июнь 2010 г.) [5]; Методология оценки принципов IOSCO (1998 г.); Многосторонний меморандум о взаимопонимании, касающийся консультаций, сотрудничества и обмена информацией (IOSCO MMoU) (2002 г.)
Международная ассоциация страховых надзоров [6]	IAIS обобщает опыт работы надзорных органов в области страхования, а также разрабатывает и публикует принципы,	В частности, в настоящее время действуют Ключевые принципы страхования (Insurance Core Principles). Многосторонний меморандум о взаимопонимании по сотрудни-

Наименование международной организации	Основная цель функционирования	Законодательные акты по финансовому мониторингу
	стандарты и руководства.	честву и обмену информацией (IAIS MMoU).
Вольфсбергская банковская группа [7]	целью является разработка основ и руководящих принципов управления рисками финансовых преступлений; содействие взаимодействию государственного и частного секторов в борьбе с незаконной финансовой деятельностью.	Вольфсбергские принципы борьбы с отмыванием денег, 2000 г. Заявление о финансировании терроризма; Принципы борьбы с отмыванием денег для корреспондентских банковских операций; Руководство по риск-ориентированному подходу к управлению рисками отмывания денег; Принципы торгового финансирования; Руководство по программам соблюдения требований по борьбе со взяточничеством и коррупцией; Одобряющие меры по повышению прозрачности международных банковских переводов для повышения эффективности глобальных программ ПОД/ФТ
Комитет Совета Европы по борьбе с терроризмом [8]	основные цели заключаются в надзоре и обеспечении успешного осуществления соответствующих правовых документов Совета Европы, а также в предоставлении международным экспертам средств для анализа и реагирования на события в области борьбы с терроризмом, в том числе посредством установления международных стандартов.	Варшавская конвенция о предупреждении терроризма 2005 года; Дополнительный протокол к Конвенции О предупреждении терроризма (подписан 22.10.2015 г. в Риге); Контртеррористическая стратегия Совета Европы на 2018-2022 годы
Организация объединенных наций (ООН), в том числе: Совет Безопасности ООН;	В соответствии со ст. 1 Устава ООН ее основной целью является поддержание международного мира и безопасности и принятие	Конвенция ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, принята в 1988 г. в Вене (впервые юридическое определение преступления отмывания

Наименование международной организации	Основная цель функционирования	Законодательные акты по финансовому мониторингу
Комитет по санкциям; Контртеррористический комитет	эффективных коллективных мер для предотвращения и устранения угрозы миру, подавления актов агрессии или других нарушений мира.	денег). Глобальная программа по борьбе с отмыванием денег (ГПБОД или GPML), 1997 г. Рекомендации по разработке законодательства об отмывании денег для государств континентальной (романо-германской) правовой системы, включая типовой проект соответствующего закона, 1993 г. Другие Конвенции (табл. 2).

Международные конвенции являются важным элементом международной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма и совместно с рекомендациями ФАТФ создают комплексные международные стандарты в сфере ПОД/ФТ. Конвенции закладывают основы организации и правового обеспечения национальных режимов в области ПОД/ФТ и закрепляют эффективные механизмы реализации мер в этой области, включая вопросы международного сотрудничества компетентных органов государств.

Краткая характеристика международных договоров и конвенций в сфере противодействия финансирования терроризма приведена в таблице 2.

Таблица 2

Краткая характеристика международных договоров и конвенций в сфере противодействия финансирования терроризма

Наименование Международного договора, дата и место подписания	Краткая характеристика
Конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности (Страсбургская конвенция). [8] 8 ноября 1990, г. Страсбург, Франция	Стороны по запросу оказывают друг другу всевозможную помощь в целях опознания и обнаружения орудий, доходов и других материальных ценностей, подлежащих конфискации. Эта взаимопомощь заключается в принятии мер по доставке и помещению в надежное место составных частей доказательства существования вышеуказанных материальных ценностей, их размещения или их движения, их природы, их юридического статуса или их стоимости.

Наименование Международного договора, дата и место подписания	Краткая характеристика
Политическая декларация и План действий по борьбе с отмыванием денег. Генеральная Ассамблея ООН 10 июня 1998 г. [9]	В Плане действий отмечалось, что проблема отмывания денег, полученных от незаконного оборота наркотиков, а также от других тяжких преступлений, распространилась в международном масштабе и превратилась в глобальную угрозу целостности, надежности и стабильности финансовых и торговых систем и даже правительственных структур и требует, таким образом, принятия мер по борьбе с этим явлением со стороны международного сообщества в целом, с тем чтобы лишить преступников безопасных убежищ для них самих и их незаконных доходов.
Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию. 27 января 1999, Страсбург, Франция [10]	От государств требуется обеспечить эффективные и предупредительные санкции и меры, включая лишение свободы. Юридические лица также несут ответственность за преступления, совершенные для извлечения выгоды, и подвергаются эффективным уголовным или неуголовным санкциям, включая и денежные штрафы. Конвенция также включает положения, касающиеся содействия коррупции и подстрекательства, иммунитета, создания специализированных антикоррупционных органов, сбора доказательств и конфискации доходов.
Международная конвенция ООН о борьбе с финансированием терроризма (Нью-Йоркская конвенция). 9 Декабря 1999, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций, Нью-Йорк, США [11]	требует, чтобы участники предпринимали шаги, с тем чтобы воспрепятствовать и противодействовать финансированию террористов, независимо от того, осуществляется ли такое финансирование прямо или косвенно через организации, которые утверждают, что преследуют благотворительные, общественные или культурные цели, или также вовлечены в запрещенные виды деятельности, такие, как незаконный оборот наркотиков и поставки оружия; обязывает государства привлекать тех, кто финансирует терроризм, к уголовной, гражданской или административной ответственности за такие деяния; и предусматривает выявление, блокирование и арест фондов, предназначенных для террористической деятельности …
Конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной дея-	является первым международным договором, охватывающим как предупреждение, так и контроль в отношении отмывания денег и финансирования терроризма. В документе предусматри-

Наименование Международного договора, дата и место подписания	Краткая характеристика
тельности и о финансировании терроризма (Варшавская конвенция). 16 мая 2005, Совет Европы, Варшава, Польша [12]	вается, что быстрый доступ к финансовой информации или информации о средствах преступных организаций, включая террористические группы, является основным условием для эффективного предупреждения и наказания, для того, чтобы остановить их деятельность.
Договор о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при перемещении наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу Таможенного союза 19 декабря 2011, г. Москва, РФ [13]	Таможенные органы Сторон во взаимодействии с правоохранительными и уполномоченными органами Сторон принимают меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при перемещении наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества
О модельном законе «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения». 28 ноября 2014, г. Санкт-Петербург, РФ [14]	устанавливается система мер, направленных на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения на территории государств – участников Содружества Независимых Государств.

Содержание указанных Конвенций не противоречит друг другу, во многом дублируются положения, что является допустимым в международной практике. Международные конвенции, направленные на противодействие легализации преступных доходов, предусматривают возможность конфискации изъятых и арестованных в порядке оказания правовой помощи преступных доходов в пользу государства, на чьей территории эти доходы обнаружены.

Следует отметить, что, кроме вышеупомянутых конвенций, государства стремятся заключать двусторонние и многосторонние договоры, соглашения или договоренности для повышения эффективности международного сотрудничества в целях противодействия легализации преступных доходов.

Выводы. Таким образом, интернационализация борьбы с финансированием терроризма привела к тому, что отдельные страны теперь могут составлять собственные «черные списки» государств, финансирующих международный терроризм и отмывание денег. Многие государства активно совершенствуют антитеррористическое законодательство. Борьба с финансированием террористических структур – крайне сложное и проблематичное занятие, однако до сих пор не существует общепринятого определения терроризма и одобренного всем международным сообществом список террористических организаций. Поэтому финансовые институты и правоохранительные органы разных стран испытывают серьезные сложности с идентификацией организаций и персоналий, участвующих в экономическом подпитке террористов.

Литература

1. Рекомендации ФАТФ // Официальный сайт ФАТФ. – Режим доступа: https://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/?hf=10&b=0&s=desc(fatf_releasedate)
2. Ключевые Документы Группы Эгмонт // Официальный сайт Egmont Group. – Режим доступа: https://egmontgroup.org/en/document-library/8
3. Базельская Рамочная Программа // Базельский комитет по банковскому надзору. – Режим доступа: https://www.bis.org/basel_framework/index.htm
4. О компании IOSCO // Официальный сайт Международной организации комиссий по ценным бумагам. – Режим доступа: https://www.iosco.org/about/?subsection=about_iosco
5. Цели и принципы регулирования ценных бумаг (июнь 2010 г.). – Режим доступа: https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD561.pdf
6. Международная ассоциация органов страхового надзора (International Association of Insurance Supervisors, IAIS) // Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: https://cbr.ru/finstab/international_activity/iais/
7. Global banks: global standards // The Wolfsberg Group. – URL: https://www.wolfsberg-principles.com/
8. Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности // Council of Europe. – Режим доступа: https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007bd4a
9. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Издательский Дом «Городец», 2007. – 752 с. https://clck.yandex.ru/redir/nWO_r1F33ck?data=NnBZTWRhdFZKOHRaTENSMFc4S0VQQ25PVFRZT3ZhRlY0TDNRREMzc1kyakZibVlFMU5jb0x

DemhIdkt1SFdXSVlGeU05RWVCQXlHZFJJcHZCZmc4RW1kcm0xLVpu
Zm5qZ3RBVXBSRFRZNG5HQmxNZGZrdnpiNnBUeUtWb3dXd0VQQjNl
MTU2V3llbGlQOFBteDR6ZDBWdlA2b2g3aThrTno4dFJaQVcxTWJWWH
dMc29mb1FFZklLY2ZvbmNVLTV1QlN6YXRUOFI1LW8&b64e=2&sign=2
7955457d4ebce456183456b21498da5&keyno=17
10. Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию. Подробная информация о Договоре №173 // Официальный сайт Совета Европы. – Режим доступа: https://www.coe.int/ru/web/conventions/full-list/-/conventions/treaty/173
11. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма. Принята резолюцией 54/109 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1999 года // Официальный сайт ООН: Конвенции и соглашения. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/terfin.shtml
12. Конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности и о финансировании терроризма // Консорциум-Кодекс : Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901944951
13. Договор о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при перемещении наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу Таможенного союза» (Подписан в г. Москве 19.12.2011) // Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации. – Режим доступа: https://legalacts.ru/doc/dogovor-o-protivodeistvii-legalizatsii-otmyvaniiu-dokhodov-poluchennykh/
14. О модельном законе «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения». Постановление Межпарламентской Ассамблеи Государств – участников Содружества Независимых Государств. 28 ноября 2014 г. № 41-16. г. Санкт-Петербург // Эталон online. Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=n21400167

7.7. Российский рубль как валюта расчета в двусторонней торговле в ЕАЭС: тенденции и перспективы

1. Возможности развития региональной валюты в ЕАЭС

ЕАЭС представляет собой международную организацию региональной экономической интеграции, которая объединяет наиболее близкие по уровню развития страны СНГ. К сожалению, вопросы валютной интеграции в регионе ЕАЭС разрешаются медленно. За последнее десятилетие было приведено ряд предложений, в частности,

заменить белорусский рубль российским, создать единую валюту с эмиссионным центром в каждой стране-участнице, активно заниматься синхронизацией и унификацией финансовых рынков стран ЕАЭС.

К введению единой валюты нет ни экономических, ни политических предпосылок. Однако формирование валютного союза является достаточно длительным процессом, успех которого в немалой степени зависит от удачного старта. Существенными условиями развития интегрированного розничного платежного пространства ЕАЭС являются повышение доли безналичных расчетов на рынках товаров и услуг и дедолларизация в Армении, Казахстане и Кыргызстане. Для этого необходимо обеспечить доступность финансовых услуг и повышение уровня финансовой грамотности населения в этих странах.

В современном мире роль страны в мировом сообществе зависит от многих факторов, среди которых можно выделить национальную валюту и ее место в международных расчетах. Это обусловлено большим или меньшим доверием со стороны инвесторов, так как инвесторы всегда предпочитают осуществлять инвестиции в валюту, устойчивую на мировом рынке, производить расчеты в конвертируемой валюте. В настоящее время значительный интерес для России представляет собой возможность осуществления международных расчетов в рублях. Интернационализация валюты позволяет стране иметь определенные преимущества. В условиях антироссийских санкций, введенных западными странами, интернационализация российской валюты становятся очень актуальной задачей. Она позволит снизить риски, возникающие при расчетах по внешнеторговым операциям и расширить заимствования на зарубежных рынках. На современном этапе развития международных торговых отношений ключевыми валютами являются доллар США, евро, фунт стерлингов, японская иена и китайский юань, но доллар США превалирует среди остальных валют. Такое лидерство американской валюты привело к долларизации мировой экономики, повлекшей сильную зависимость некоторых стран от соотношения курсов национальных валют к доллару США или привязки к этой валюте. Отрицательные последствия долларизации мировой экономики приводят к изменению структуры международных валютных расчетов.

2. Недостатки валютной интеграции в ЕАЭС

Несмотря на то, что союз был создан относительно недавно, некоторые эксперты уже выделили ряд существенных недостатков данной интеграции. Основной проблемой ЕАЭС называют рамочный характер его соглашений, многие нормы не начали функционировать до сих пор. Такие «рамочные» нормы смогут заработать лишь после вне-

сения изменений в национальном законодательстве стран-участниц ЕАЭС, однако ввиду тех или иных причин страны не спешат имплементировать новые правила и изменять старые.

Существенные различия стран по многим макроэкономическим показателям также тормозят развитие ЕАЭС. Например, на рисунке 2.1 представлена динамика объема кредитов, так доля кредитов в ВВП в 2019 г. составляла в России 53 %, Белоруссии - 58 %, Казахстане 12 %, Киргизии - 14 %, Армении - 31 %. Для сравнения, в США он составляет 230%, в Китае - 150 %, а среднемировое значение -170 %.[1]

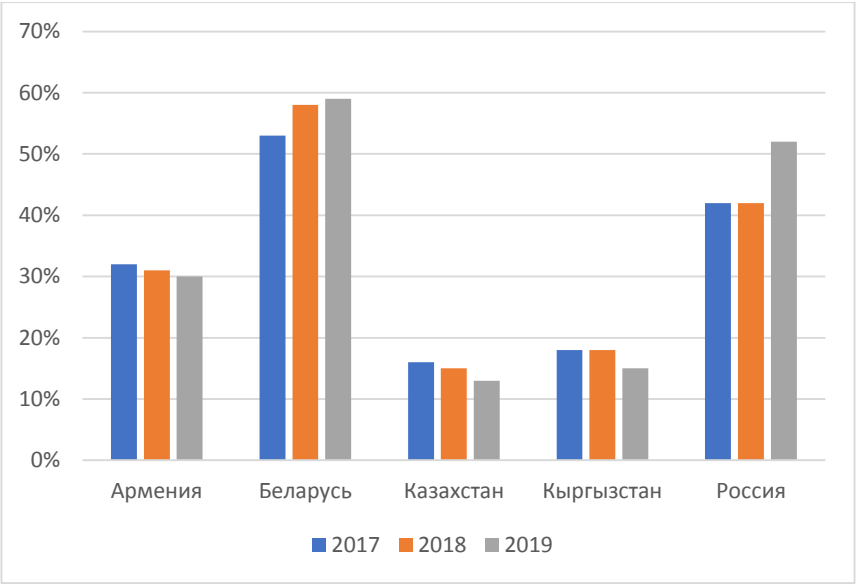


Рисунок 2.1 Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, в % к ВВП[2]

В вопросах экономической интеграции в рамках ЕАЭС сейчас преобладают политические интересы, которые в значительной степени сдерживают интеграционные процессы. В расчетах между участниками ЕАЭС доминирует российский рубль. Однако в вопросах введения единой валюты во взаимной торговле договоренности не достигнуто. По энергоносителям расчеты по-прежнему ведутся в долларах и евро.

[1] Финансовая статистика ЕАЭС // Евразийская и экономическая комиссия URL:http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat

[2] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

Безусловно, создание единой валюты – это очень долгий и кропотливый процесс интеграции экономик и правовых механизмов всех стран-участниц, который может занять около 10-15 лет. Многие эксперты выступают за то, чтобы изначально единая валюта использовалась исключительно для расчета между государствами (своего рода аналог «экю» на начальном этапе формирования единой валюты в Европейском союзе). И уже позднее, центральным банком межнационального союза, должен быть подготовлен проект введения единой валюты на территории ЕАЭС.

За последние годы были резко ослаблены перспективы расчетов в национальных валютах с рядом стран вне ЕАЭС, с которыми еще недавно надежды были реалистичными (Украина, Турция, Египет). Тем самым подчеркиваются риски, которые не исключены и в отношениях с партнерами в ЕАЭС. Значит, меры, направленные на поддержку достигнутых позиций рубля в расчетах на евразийском интеграционном пространстве и придание новых импульсов этому проекту, представляются крайне актуальными

3. Развитие финансового рынка на пространстве ЕАЭС

Важным аспектом развития интеграции стран-членов ЕАЭС является обеспечение согласованного регулирования общего финансового рынка, для этого осуществляется пошаговая гармонизация законодательства; государства-члены ЕАЭС согласились с необходимостью выхода к 2025 г. на создание Единого наднационального органа по регулированию финансового рынка. В частности, на сегодня Армения, Белоруссия, Казахстан и Россия имеют электронные системы торговли валютами, построенные на платформах национальных бирж. Вместе с тем в странах ЕАЭС пока налицо высокая волатильность основных макроэкономических показателей; относительно низкая капитализация рынка акций и долговых ценных бумаг; слабая капитальная база профессиональных участников рынка, банков, бирж; олигополия во многих сегментах финансового рынка, слабая конкуренция между участниками рынка; высокая доля участия государства на финансовом рынке, особенно в банковской системе, которая составляет порядка 70 %.

Девальвация национальных валют вызвала рост инфляционных ожиданий и процессы «долларизации» экономик. Помимо ухудшения макроэкономических показателей, на валютные рынки стран ЕАЭС оказали влияние серьезные изменения в сторону ухудшения валютно-финансовых связей и механизмов со странами ЕС и США и др. На рисунке 2 представлена взаимосвязь реального ВВП и цен на нефть, стоит отметить прямую зависимость динамики цен нефть и динамики ВВП.

Рисунок 3.1 Взаимосвязь реального ВВП и цен на нефть[1]

Между экономиками пяти стран сохраняются фундаментальные, структурные различия и подверженность асимметричным шокам, которые могут усиливать волатильность курсов отдельных валют. Более того, курс каждой национальной валюты, оставаясь предметом особого внимания экономических регуляторов, не свободен от влияния их решений и действий, обусловленных экономической целесообразностью. Пяти экономикам было бы сложно согласовать цель по снижению инфляции. Играет роль, в частности, отсутствие выверенного, общепризнанного аппарата математического моделирования, который мог бы послужить основой для согласования. Различаются инструментарии, используемые центральными банками государств – членов ЕАЭС для достижения операционных целей денежно-кредитной политики.

В мировой практике существуют факторы интернационализации валюты. Рассмотрим данные факторы применительно к российскому рублю в сравнении с другими мировыми валютами. Важное значение для использования валюты в качестве мировой играет размер и влияние экономики страны на мировое хозяйство. Величина внутреннего валового продукта (ВВП) и его рост является общепринятым показателем сравнения размера экономик стран. Доля ВВП страны в мировом внутреннем валовом продукте – это один из показателей места страны

[1] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

на мировом рынке, который характеризует ее влияние на международное сообщество. Рассмотрим распределение долей ведущих экономик мира.

Состояние экономики и фаза ее развития характеризуют международные позиции страны и ее престиж на мировой арене. Одним из критериев конкурентоспособности экономики страны служит рейтинг «Doing Business», который ежегодно составляется Всемирным банком. В этом рейтинге описывается бизнес-климат в стране по 11 индикаторам (создание бизнеса; получение разрешения на строительство; регистрация собственности; получение кредита; защита миноритариев и др.). Важно отметить, что макроэкономическая стабильность и развитие финансовой системы не учитывается при составлении данного рейтинга.[1]

Таблица 3.1

Рейтинг стран по престижности на мировой арене

Рейтинг	Страна	Оценка Всемирным Банком
1	Новая Зеландия	86,8
2	Сингапур	86,2
3	Гонконг	85,3
4	Дания	85,3
…	….	….
28	Российская Федерация	78,2

Сырьевая зависимость российской экономики не позволяет российской валюте стать мировой в связи с ее высокой волатильностью, связанной с состоянием мировых сырьевых рынков, что несет дополнительные риски для инвесторов. Следовательно, для превращения рубля в мировую валюту необходима дифференциация производства.

[1] Составлено авторами по данным отчета по проекту «Doing Business». International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2018.

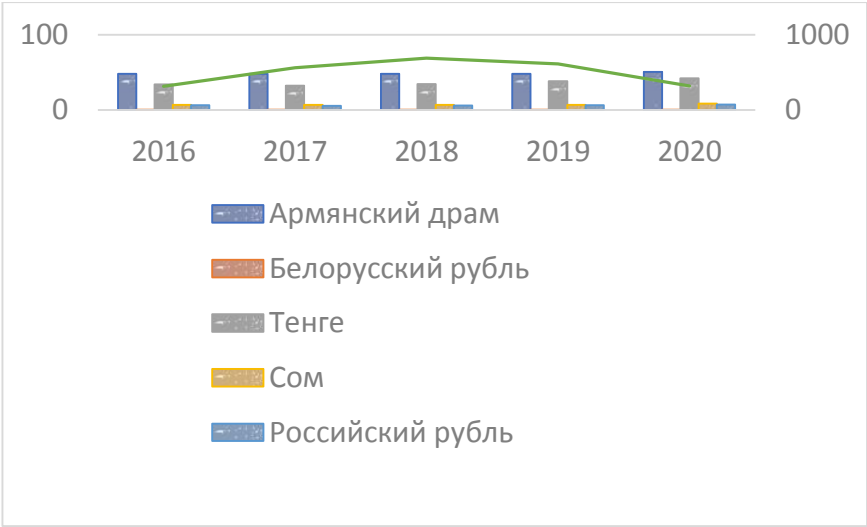


Рисунок 3.2 Влияние цен на нефть на курс доллара в странах ЕАЭС[1]

Влияние на интернационализацию валюты оказывает и степень дифференциации продукции, данный фактор напрямую связан с общим развитием экономики страны. Нельзя не отметить, что большую долю в экономке России занимает сырьевой сектор, что отражено на рисунке 3.3. Так, в товарной структуре взаимной торговли Российской Федерации по данным Росстата за 2019 год доля минеральных продуктов составляет больше 25%. На втором месте находятся машины и оборудование, транспортные средства, которые занимают около 20%.

Использование валюты в качестве международной напрямую зависит от степени развития финансового рынка, так как ликвидный рынок, развитая инфраструктура снижают трансакционные издержки. Важно также отметить, что развитый финансовый рынок с большим разнообразием финансовых инструментов, и, в частности, деривативов, обеспечивает доступность хеджирования валютных рисков. Однако развитие только одного сегмента финансового рынка, например, фондового рынка, не будет эффективным, в связи с тем, что необходимо учесть его взаимосвязь с кредитным, валютным и страховым рынкам. Так, по данным Банка международных расчетов, можно проанализировать оборот финансовых инструментов, с точки зрения, того, в какой валюте заключаются сделки.

[1] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

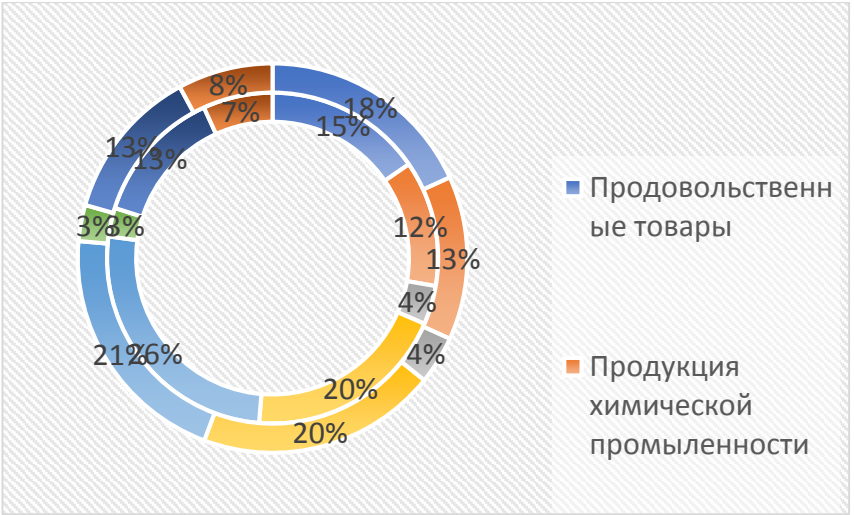


Рисунок 3.3 Структура взаимной торговли по укрупненным группам в 2018 и 2019 году[1]

Так на рисунке 3.4 представлены объемы торгов на фондовом рынке в 2020 году. Россия и Казахстан являются основными фондовыми биржами среди стран ЕАЭС. Следовательно финансовый рынок на пространстве ЕАЭС недостаточно развит и в большей степени зависит от развития фондового рынка России. Поэтому стоит отметить, что одним из основных направлений развития финансового рынка до 2025 года должно стать создание единой фондовой бирже, которая в большей степени будет опираться на фондовую биржу РФ.

[1] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

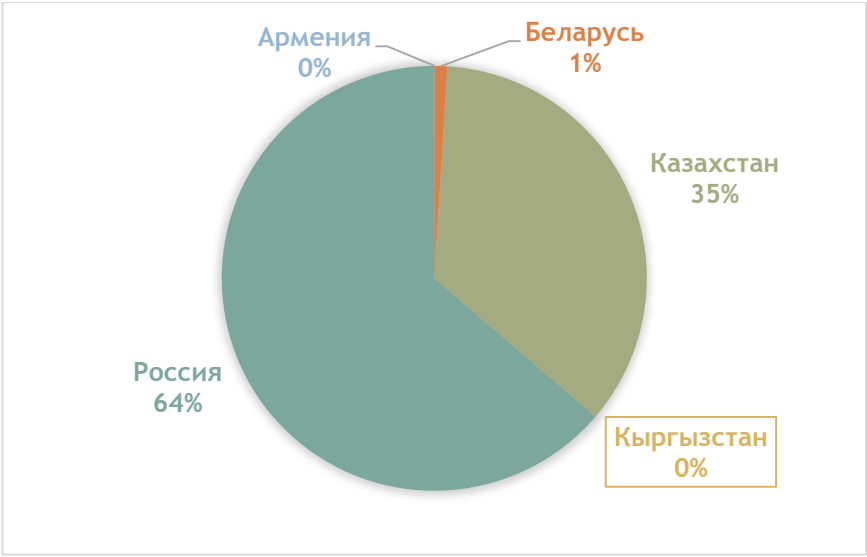


Рисунок 3.4 Объемы торгов на фондовом рынке в 2020 году[1]

4. Торговые отношения между странами ЕАЭС

Для определения насколько российский рубль является региональной валютой необходимо выделить структуру торговых отношений в странах ЕАЭС, какие основные валюты используются во взаимной торговле между странами.

Стоит отметить, что наибольшую долю имеют ключевые валюты, такие как доллар США, евро, фунт стерлингов и японская иена. Оборот финансовых инструментов в китайских юанях достаточно невелик относительно доллара США, евро, фунта стерлингов и японской иены, несмотря на тот факт, что китайская национальная валюта вошла в состав резервных валют с 1 октября 2016 года. Оборот этой валюты чуть больше, чем у рубля.

Рассматривая долю использования рубля в расчетах между странами ЕАЭС и СНГ, отметим, что рубль составляет значительную долю, как в поступлениях, так и в перечисления. Эта доля колеблется в пределах 47-62 % по поступлениям и 59-65 % по перечислениям по расчетам за товары и услуги со странами СНГ. Если рассматривать расчеты со странами ЕАЭС, то здесь доля по поступлениям составила 73 % в 2018 году, а по перечислениям 76%.

[1] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

Во взаимной торговле преобладает использование российского рубля, составляет 75%, на доллар США и евро приходится около 23%. Таким образом, можно сделать вывод, что российский рубль вполне может стать региональной валютой на пространстве ЕАЭС при введении ряда регуляторных актов ЦБ, а также унификации ряда законодательных актов в странах.[1]

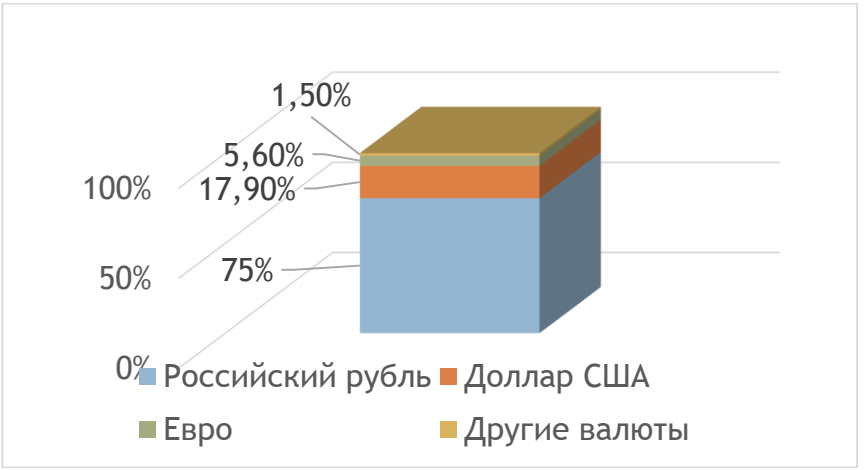


Рисунок 4.1 Распределение по видам валют во взаимной торговле ЕАЭС в %[2]

Таким образом, в фокусе рассчитанной на перспективу программы валютной интеграции должно находиться использование в расчетах российского рубля. Значение правовых и инфраструктурных аспектов проблемы является вторичным. Увеличение доли рубля в расчетах достигнуто при нынешнем состоянии валютного законодательства государств – членов ЕАЭС на основе межбанковских корреспондентских связей и внебиржевого обмена валют (при по-прежнему невысокой репрезентативности биржевых котировок). Исходя из всех изложенных тезисов, полагаем, что центральная роль принадлежит мерам по наращиванию потенциала взаимной торговли в ЕАЭС. В этой области возможны варианты как целенаправленных проактивных решений, так и адаптивной тактики. Фундаментальное значение для евразийской интеграции имеют увеличение взаимного торгового оборота, диверсифика-

[1] Доклад о состоянии взаимной торговли между государствами-членами ЕАЭС в 2019 году» от 18.05.2020

[2] Составлено автором на основе данных с сайта Евразийской экономической комиссии

ция его товарной структуры, сохранение конкурентных позиций на рынках и по возможности их расширение. Большое значение при этом придается минимизации изъятий из общего торгового режима и сокращению нетарифных барьеров.

Для достижения укрепления рубля во взаимной торговле, а также становление рубля в качестве региональной валюты необходимо провести ряд изменений, которые включают в себя: наращивание возможностей и активизация совместных институтов развития: ЕАБР, Межгосбанк, МИБ, создание необходимых условий для увеличения мощности финансовой системы ЕАЭС, формирование общего биржевого товарного рынка ЕАЭС с механизмом ценообразования в национальных валютах, повышение качества регулирования и надзора на рынке банковских услуг, создание наднационального надзорного органа по регулированию финансового рынка на пространстве ЕАЭС.

Литература

1) Звонова Е.А., Пищик В.Я. О концептуальных подходах к созданию общего финансового рынка государств - членов ЕАЭС //Финансы и кредит. 2018. №1 (769).
2) Место ЕАЭС в мире стратегических изменений: сценарий «Собственный центр силы» на основе научно-технологического прорыва - долгосрочный ответ на вызовы глобального экономического кризиса, вызванного пандемией // Сайт Евразийской экономической комиссии URL: https://e-cis.info/upload/iblock/8b4/8b4daa6f9a8f9d7899ff7fcdd77160e0.pdf (дата обращения: 06.12.2020).
3) Обзор финансовой стабильности в 2019-2020 гг. //Официальный сайт Центрального Банка РФ URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27911/OFS_20-01.pdf (дата обращения: 06.12.2020).
4) Показатели финансовой статистики за период с 2014 до 2020 года // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии URL:http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/stat_tables/Pages/default.aspx (дата обращения: 06.12.2020).
5) Региональный обзор регионов // Официальный сайт Всемирного Банка URL: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/region/eca/overview#2 (дата обращения: 06.12.2020).

7.8. Цифровые инструменты в моделировании проектов ГЧП

Благодарность. Исследование проведено при поддержке Гранта РФФИ №19-010-00975

Государственно-частное партнерство (ГЧП), основанное на партнерстве государства и частного сектора, во всем мире в последние десятилетия получает все более широкое развитие в разных секторах экономики, но в первую очередь, инфраструктурных. Многообразие проектов ГЧП требует их упорядочения, структурирования и классификации моделей ГЧП, исходя из разных классификационных критериев. Кроме того сфера ГЧП крайне нуждается в цифровой трансформации и более широком использовании цифровых инструментов. Все это подтверждает актуальность данной темы для исследования.

На сегодняшний день ГЧП является наиболее перспективным механизмом, благодаря которому государство и частная сторона осуществляют взаимодействие в разных секторах экономики и социальной сферы, совместно решая задачи по развитию инфраструктуры. Такое партнерство государства и частного сектора в процессе реализации проектов на условиях ГЧП позволяет не только объединить ресурсы для инвестирования, но и распределить возможные риски.

Однако взаимодействие и партнерство сторон нельзя рассматривать как тождественные понятия. Государственно-частное партнерство выступает одной из форм взаимодействия сторон, которое трактуется более широко, чем партнерство. В рамках взаимодействия с частной стороной государство может участвовать в проектах путем предоставления дотаций и бюджетных ссуд, гарантий, налоговых льгот, а также включением проектов ГЧП в федеральные целевые программы. Указанные формы могут использоваться и самостоятельно, без привязки к договорам ГЧП, что отражает разнообразие форм взаимодействия публичной и частной стороны и приводит к появлению многообразия моделей ГЧП, используемых при осуществлении проектов. В этой связи возникает необходимость структурирования проектов для выбора определенной модели ГЧП.

Вопрос о классификации видов моделей ГЧП является весьма дискуссионным. В научной литературе представлены различные классификации форм и моделей партнерства государства и частной стороны. В процессе формирования моделей ГЧП определяются права и обязанности, которые государство передает на реализацию частной сто-

роне. Точки зрения ряда авторов по поводу видов и характеристики моделей ГЧП приведены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика подходов к понятию и особенностям моделей ГЧП

Автор(ы)	**Виды моделей ГЧП**	**Особенности формирования моделей**	**Признак классификации**
Гончаров А.И., Плотникова Г.А.	1. Организа-ционная модель 2. Модель кооперации 3. Модель финансирования	Сочетание моделей. Использование достоинств разных моделей.	Характер решаемых задач
Дубровский В.Ж., Кузьмин Е.А.	Модель жизненного цикла	Описывает систему взаимосвязанных функций	Срок действия договоров, т.е. различн-ые перио-ды их заключения
Сайфуллин Р.И., Тастулеков С.Б.	1. Контрактная модель 2. Институциональная модель	1. Предусматривают разные виды договоров между участниками 2.Предполагают открытие совместного предприятия или передачу активов.	Характер договорных отноше-ний
Стенькина Е.Н.	Модель государственных инвестиций	Используются средства суверенных фондов РФ: Резервный фонд, Фонд национального благосостояния, Фонд прямых инвестиций РФ	Механизм финансирования
Бабкин И.А., Кузьмина С.Н., Шведкова Т.Ю.	1. Модель концессии 2. Модель оператора 3. Модель кооперации 4. Договорная модель 5. Модель лизинга (аренды)	Сочетание элементов разных моделей. Использование преимуществ разных моделей	Характер решаемых задач

Автор(ы)	Виды моделей ГЧП	Особенности формирования моделей	Признак классификации
Назаров В.М., Радовель М.Р.	Функциональная модель	Модель рассматривается как функциональ-ное пространство	Роль и функции ключевых участников
Карлина Е.П., Коваленкова А.С., Григорьев М.А.	1.Организационная модель 2. Модель участия в капитале 3. Договорная модель	Наличие взаимного интереса участников партнерства. Преобладание вида взаимодей-ствия между ними в некоторой абстрактной форме	Характер сотрудничества

Источник: составлено авторами на основе [2;3;4;6;7;8;10;11;12;]

Разнообразие представленных мнений свидетельствует об отсутствии общепризнанного подхода к понятию модели ГЧП и ее формированию. Это обусловлено рядом причин, среди которых: особенности формирования и развития институциональной среды; разнонаправленность интересов участников партнерства в каждом проекте; характер инфраструктурных задач, решаемых по конкретному проекту; индивидуализация каждого проекта исходя из признаков, лежащих в основе классификации.

Модели ГЧП хотя и отличаются разнообразием, но имеют специфические черты, позволяющие определить партнерство как «формализованную кооперацию государственных и частных структур, специально создаваемую для достижения тех или иных целей и опирающуюся на соответствующие договоренности сторон» [7]. Сходство же мнений практически всех авторов, рассматривающих модели ГЧП, заключается в том, что ГЧП представляется как «модель сотрудничества публичного и частного секторов» [9].

С нашей точки зрения модель представляет собой способ организации ГЧП, т.е. интегрированное представление ГЧП в приведенной системе классификации. Исходя из этого выбирая сочетание видов в системе классификации, можно выбрать модель, по которой будет создаваться, конструироваться архитектура ГЧП. Такое моделирование необходимо для оперативного и квалифицированного структурирования проектов, реализуемых на условиях ГЧП.

Обобщив сложившиеся в научной литературе мнения, авторы предлагают следующие классификационные критерии и соответствующие им виды моделей.

I. Законодательное регулирование.

Исходя из этого критерия, выделяют три модели ГЧП:

1. Модель на основе концессионного соглашения.

Она регулируется ФЗ N 115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях». Особенности: объект является собственностью заказчика; обслуживание объекта в течение срока действия контракта; сбор платы за пользование объектом.

Разновидности: концессия с прямым сбором платы; концессия с платой концедента; концессионное соглашение с эксплуатационным платежом.

2. Модель на основе соглашения о ГЧП/МЧП.

Регулируется ФЗ N 224-ФЗ от 13.07.2015 «О ГЧП, МЧП в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ»

Особенности: передача объекта для эксплуатации заказчику; обеспечение готовности объекта к эксплуатации в течение срока действия контракта; передача объекта в собственность заказчику после окончания срока действия контракта.

Разновидности: региональное ГЧП; муниципальное ГЧП; соглашение о ГЧП/МЧП.

3. Другие виды моделей, имеющие признаки ГЧП, включая квази ГЧП.

Особенности: регулируется общими нормами гражданского законодательства; контрактом и другими нормативными документами. Разновидности: контракт жизненного цикла; долгосрочное инвестиционное соглашение; корпоративные модели реализации проекта, договора аренды с инвестиционными обязательствами; соглашение о разделе продукции; соглашение о сотрудничестве (взаимодействии); энергосервисный контракт с признаками ГЧП.

II. Финансирующие стороны и источники финансирования.

По этому критерию можно выделить три модели:

1. С односторонним финансированием.

Финансирование осуществляет только публичная сторона, либо только частная сторона. Используются собственные средства публичной или частной стороны.

2. с двухсторонним финансированием.

Условия софинансирования определяются соглашением между публичной и частной стороной. Используются средства сторон: собственные и привлеченные ими.

3. с многосторонним финансированием.

Применяются условия проектного финансирования или софинансирования с участием нескольких сторон, привлекаемых публичной

или частной стороной. Средства привлекаются проектной организацией под конкретный проект ГЧП, используется многоканальная система финансирования.

III. Инициатор проекта ГЧП.

По данному признаку можно выделить модели партнерства:

1. Инициированные публичной стороной (государством). При этом функциями публичной стороны, как инициатора, являются: решение о разработке проекта ГЧП; разработка концепции проекта ГЧП; оценка концепции проекта (реализуемости и целесообразности проекта); подготовка пакета документации; рассмотрение и принятие решения о включении в программу проектов ГЧП; конкурсный отбор участников; разработка и заключение соглашения о партнерстве: разработка нормативного обеспечения; координация взаимодействия сторон; консультирование; сопровождение проектов;

2. Инициированные частной стороной. Здесь функции частной стороны: подготовка предложения; заявка с бизнес-планом и проектом договора ГЧП; решение публичной стороны о необходимости реализации проекта; поиск государством альтернативных предложений; объявление и проведение конкурса либо прямых переговоров; заключение договора.

IV. Организация проекта.

Возможны следующие виды моделей:

1. Эксплуатационная (или организационная) модель.

Данная модель не предполагает значительного внедрения в отношения собственности; взаимодействие публичной и частной стороны осуществляется путем привлечения специализированных «третьих лиц», передачи отдельных функций, контрактных обязательств, а также посредством возможности передачи инфраструктурных объектов во внешнее управление.

Разновидности: модель оператора; модель аренды или лизинга.

2. Кооперационная модель.

Этот вид модели включает большое разнообразие форм и методов объединения партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как общественного блага. Включает смешанный состав учредителей, возможность создания совместных предприятий.

3. Концессионная модель.

Данная модель предполагает, что частный партнер на основе договора на договора осуществляет эксплуатацию объекта от имени государства, плата взимается с пользователей объектом; Действует в сфе-

рах с продолжительным сроком реализации проектов, а также в случаях, где передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по правовым или политическим мотивам. Разновидности:

3.1. «Строительство – управление – передача» (ВОТ).

Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передаётся государству.

3.2. «Строительство – передача – управление» (ВТО).

Концессионер строит объект, который передаётся государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передаётся в эксплуатацию концессионера.

3.3. «Строительство – владение – управление» (ВОО).

Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;

3.4. «Строительство – владение – управление – передача» (ВООТ) – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определённого срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

3.5. «Покупка – строительство – управление» (ВВО) – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта.

Государство продаёт объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

V. Характер действий над объектом.

Виды моделей:

1. Модель создания нового объекта.

Предполагает сооружение, возведение нового объекта. Для чего необходимо проектирование, разработка проектно-сметной документации, возведение объекта производственного, инженерного или социального назначения.

2. Модель модернизации существующего объекта.

Предусматривает реконструкцию, модернизацию, техническое переоснащение существующего объекта. Необходимые условия: разработка проектно-сметной документации, осуществление работ по реконструкции, модернизации, техническому переоснащению существующего объекта производственного, инженерного или социального назначения.

3. Модель технического обслуживания объекта.

Предусматривает действия по поддержанию объекта в работоспособном или исправном состоянии при его использовании по назна-

чению. Необходимо осуществление работ по поддержанию работоспособности или исправности объекта производственного, инженерного или социального назначения, при его использовании исходя из назначения.

4. Модель эксплуатации объекта.

Предполагает использование объекта производственного, инженерного или социального назначения исходя из его назначения.

5. Модель предоставления услуг населению.

Предусматривает предоставление населению социально значимых услуг на объектах образования здравоохранения, культуры, физкультуры, спорта, социального обеспечения.

VI. Участники ГЧП.

Исходя из этого критерия, возможны две модели:

1. Двухсторонняя модель.

Построена на участии двух сторон: публичная сторона в лице органов государственной власти (федеральный, региональный, местный уровень); частная сторона представленная предприятиями крупного, среднего, малого бизнеса.

2. Многосторонняя модель.

Модель может быть представлена публичной, частной сторонами, а также финансово-кредитными институтами, проектными, строительными, производственными, посредническими организациями и т.д.

VII. Предмет партнерства.

Используя этот критерий, можно выделить четыре модели:

1. Модель участия в финансировании проекта.

В данной модели стороны участвуют в финансировании проекта на договорных условиях, используя собственные, заемные и привлеченные источники для финансирования проекта.

2. Модель управления проектом.

В случае использования этой модели создается специальная проектная структура, которая аккумулирует все виды ресурсов и распределяет их на нужды проекта исходя из этапов реализации. Проектный офис может создаваться публичной стороной; частной стороной и смешанный проектный офис.

3. Модель разделения проектных рисков.

В этой модели в соответствие с договором прописываются условия распределения рисков между участниками проекта. В качестве способа управления рисками осуществляется разработка матрицы рисков проекта ГЧП, которая включает все виды рисков и их описание, указание стороны, принимающей риск, способы его предотвращения.

4. Модель распределения прибыли.

В данной модели вопросы распределения затрат и прибыли между сторонами регулируются в соответствие с договором. Используются следующие варианты распределения прибыли.

4.1. До гарантированного минимального дохода вся прибыль полностью остается в распоряжении частной стороны;

4.2. Величина превышения фактической выручки над гарантированным минимальным доходом, но ниже сверхпредельной прибыли, распределяется между участниками в заранее установленном процентном соотношении;

4.3. Величина превышения фактической выручки над уровнем сверхдохода распределяется полностью в пользу частного партнера.

VIII. Характер участия в проекте.

Этот критерий позволяет выделить три модели:

1. Модель имущественного участия, которая предусматривает участие в виде предоставления земельных участков, объектов недвижимости.

2. Модель финансового участия.

Формы финансового участия могут быть следующими. Публичная сторона: государственные правовые гарантии; участие в уставном капитале; бюджетные ассигнования; субсидии; налоговые льготы; выплаты по соглашению. Частная сторона: участие в уставном капитале; вложение собственных средств, привлеченных и заемных

3. Модель участия нематериального характера.

В рамках данной модели могут иметь место следующие формы. Публичная сторона: исключительные права на производство и реализацию товаров, работ, услуг; информационное, методическое и организационное содействие; поддержка в получении финансирования. Частная сторона: передача изобретений, программного обеспечения, промышленных образцов и др. объектов интеллектуальной собственности.

IX. Объект ГЧП по сфере реализации.

Этот критерий позволяет выделить следующие виды моделей с объектами в секторах:

1. Транспортной инфраструктуры.

Модели могут различаться по видам транспорта: авиационный, морской, речной, железнодорожный, автомобильный. Включают: аэропорты и аэропортовое хозяйство, железнодорожные пути, вокзалы, подъездные пути, морские и речные вокзалы, портовое хозяйств, автовокзалы, автодороги, объекты придорожного сервиса и пр.

2. Производственной инфраструктуры.

Предполагает промышленные объекты, сельскохозяйственные объекты, т.е. производственные объекты в разных секторах экономики.

3. Инженерной инфраструктуры.

Данная модель включает соглашения на объекты коммунального хозяйства, благоустройства, озеленения, такие как: объекты энергоснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и канализации, бытовые отходы, благоустройство.

4. Социальной инфраструктуры.

Предполагают соглашения в сфере здравоохранения, образования, культуры, физкультуры и спорта, туризма, рекреации, социального обеспечения.

5. Иных секторах.

Модель предполагает соглашения в отношении объектов IT технологий, науки, инноваций, природоохранных объектов и др.

X. Технологии управления.

Этот критерий позволяет сформировать три группы моделей. Исходя из организации управления можно выделить три модели управления:

1. С единым органом на федеральном уровне предусматривает создание на федеральном уровне одного органа по реализации проектов ГЧП;

2. С региональным органом предполагает создание одного органа по реализации проектов ГЧП на региональном уровне;

3. С проектным органом, что предполагает выбор управляющей частной компании для реализации проекта со стороны государства, чаще всего некоммерческий фонд.

Исходя из способа управления проектами ГЧП, выделяют модели управления:

– отдельными проектами ГЧП;

– портфелем проектов ГЧП. Такая модель реализуется в рамках портфельно-проектного подхода, где объектом управления выступает совокупность проектов, входящих в портфель проектов ГЧП.

XI. Механизм государственной поддержки.

Возможно использование двух моделей:

1. Модель прямой государственной поддержки: финансирование капитальных затрат в форме субсидий, грантов; предоставление субординированных кредитов концессионеру; предоставление земельных участков, строительство подъездных дорог и развязок и т.д.; предоставление различного рода гарантий.

2. Модель косвенной государственной поддержки: налоговые льготы и стимулирование; административная поддержка, ограничение конкуренции, запрет на изменение законодательства, которое может повлиять на экономику проекта.

XII. *Виды финансовых инструментов.*

Возможно выделение двух видов моделей:

1. Модель с использованием классических инструментов финансирования в виде всех доступных для участников инструментов финансирования.

2. Модель с использованием цифровых инструментов финансирования, включая IPO, инвестиционные цифровые краудплатформы.

Описанные выше модели ГЧП представляют собой множество возможных классификаций, выполненных по тому или иному критерию (признаку классификации). Каждое конкретное ГЧП будет относиться одновременно к одной или другой модели в этих классификациях. Например, по признаку X «Технологии управления» ГЧП будет являться партнерством с единым органом на федеральном уровне, в то же время по признаку IX партнерство будет направлено на создание объекта в сфере транспортной инфраструктуры, по признаку VIII «Характер участия в проекте» – будет относиться к ГЧП с имущественным участием и т.д. Очевидно, что число подобных комбинаций будет значительным.

Марков М.А. указывает, что реализация различных ГЧП-проектов может осуществляться с использованием одной или почти двух десятков типовых моделей: начиная от общих концессионных и заканчивая различными вариациями моделей ГЧП, в зависимости от типа контрактно-договорных отношений, доли и формы участия сторон в проекте, а также степени принимаемого на себя сторонами риска [5].

Очевидно, что инициаторы и все заинтересованные стороны ГЧП в связи с большим числом потенциально возможных вариантов организации партнерства сталкиваются с высокой сложностью и, как следствие, проблемой выбора той модели, которая окажется наиболее подходящей для рассматриваемого проекта в имеющихся условиях. Для сокращения пространства возможных вариантов можно предложить два основных подхода к формированию моделей ГЧП.

Первый подход предполагает создание укрупненных групп моделей ГЧП на основе обобщенных критериев классификации, как это представлено в таблице 2. Видно, что их число значительно меньше и уже более доступно для анализа и использования при создании собственного партнерства.

Таблица 2

Укрупненные модели ГЧП, исходя из классификационных критериев

№	Виды моделей	Критерий классификации	Характерные особенности
1.	Организационно-функциональная модель	1. Законодательное регулирование. 2. Объект ГЧП по сфере реализации. 3. Предмет партнерства. 4. Участники ГЧП. 5. Организация проекта. 6. Инициатор проекта ГЧП.	Описание процессов, взаимоотношений, взаимосвязей, порядок инициирования проектов, правила организации, администрирования, структурирования, контроля
2.	Технологическая модель	1. Характер действий над объектом. 2. Технологии реализации. 3. Характер участия в проекте.	Методы и инструменты воздействия на объект (проект) для достижения планируемого результата, способы участия в проекте, алгоритм его реализации.
3.	Модель финансирования	1. Субъекты и источники финансирования. 2. Механизм государственной поддержки. 3. Виды финансовых инструментов.	Порядок, механизм, источники, методы финансирования и финансирующие организации
4.	Управленческая модель	1. Технологии управления: организация управления, способ управления.	Методы, способы воздействия на объект управления (проект); технологии управления проектами

Источник: составлено и разработано авторами.

В случае второго подхода представляется возможным и целесообразным выделить типовые сочетания указанных ранее моделей, на основании чего предлагается определить метамодели ГЧП. Здесь понятие «метамодель» как раз и означает сочетание конкретных моделей на множестве названных классификаций. Это позволит ограничить возможное число вариантов при создании ГЧП теми, которые на основе заключения экспертов и сложившейся практики признаны наиболее эффективными. Возможен и еще один подход, который будет комбинацией предыдущих двух. При этом сначала вводятся укрупненные модели ГЧП, потом уже на основе их комбинаций строятся метамодели.

Каждый из предложенных подходов позволяет, с одной стороны, сократить множество возможных вариантов при выборе модели конкретного ГЧП, с другой стороны, - это ограниченное множество вариантов создает условия для работы над созданием тематических баз зна-

ний, как нового инструмента поддержки государственно-частного партнерства. При этом метамодель, может выступать основой создания базы знаний при проектировании моделей ГЧП, предлагая структуру ее организации.

Сегодняшние трудности при организации ГЧП во многом связаны с большим и разрозненным объемом информации, необходимым как для инициации ГЧП, так и для осуществления проектов и контроля над ними. Многообразие вариантов моделей, по которым может быть создано партнерство, усугубляет эти трудности. Проблему можно преодолеть с помощью использования цифровых инструментов.

Цифровизация ГЧП предполагает формирование цифровой среды, включающей открытые данные, сервисы и инструменты их использования на основе IT инфраструктуры для государства, бизнеса, населения. Отдельные цифровые элементы при реализации ГЧП проектов уже получают определенное развитие. К ним относятся:

1. Инвестиционные цифровые платформы

В целях привлечения финансирования в проекты ГЧП могут использоваться различные инвестиционные цифровые платформы, в том числе платформы краудфандинга, краудлендинга, краудинвестинга. Однако, ориентируясь преимущественно на вопросы финансирования, эти платформы не охватывают весь круг субъектов, заинтересованных в проекте и не решают многих других задач, связанных с осуществлением ГЧП проектов.

2. Специализированные цифровые платформы ГЧП.

На разных стадиях существования партнерства и разных этапах выполнения проектов ГЧП происходит взаимодействие большого числа различных заинтересованных сторон. Поэтому функциональные возможности специализированных платформ ГЧП должны выходить за рамки финансовых вопросов и удовлетворять потребностям гораздо более широкого круга стейкхолдеров [1]. Создание таких платформ особенно важно при реализации крупных проектов ГЧП, когда прямо или косвенно сталкиваются потребности множества заинтересованных сторон, а инструменты для их эффективного взаимодействия отсутствуют.

Если же вести речь о проектировании модели ГЧП, то цифровой инструментарий в этой части отсутствует. В то же время, именно этот, начальный, период ГЧП во многом предопределяет все его дальнейшие результаты. На наш взгляд, необходим специализированный инструментарий интеллектуальной поддержки процессов проектирования самого ГЧП, ядром которого может стать база знаний и алгоритмы выво-

да рекомендаций, отвечающие на вопросы вида «Как создать ГЧП?». Такая база знаний поможет спроектировать модель ГЧП с учетом лучших практик и рекомендаций по вопросам организации, технологии, функционирования, финансирования и управления.

Проведенное авторами исследование позволило выделить укрупненные модели ГЧП, основанные на значимых критериях классификации. Предложенные подходы на основе укрупненных моделей и метамодели ГЧП позволяют далее перейти к решению задач, связанных с созданием баз знаний и инструментария интеллектуальной поддержки проектирования ГЧП.

Литература

1. Арзыкулов О.А.У., Глухих И.Н., Толстолесова Л.А. Цифровые платформы для реализации крупных проектов на основе государственно-частного партнерства. В сб. научных трудов Всероссийской весенней школы по цифровой экономике. Отв. ред. Д.В.Лазутина. Тюменский государственный университет.2020.С 87-92.
2. Дубровский В.Ж., Кузьмин Е.А.Модель жизненного цикла ГЧП проектов в риск-управленческом подходе//Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011.Том 11, выпуск 2. С. 71-80.
3. Карлина Е.П., Коваленкова А.С., Григорьев М.А. Государственно-частное партнерство: модели, формы и механизмы реализации//Вестник АГТУ. Серия: Экономика.2018.№4.С.70-77.
4. Кузьмина С.Н., Бабкин И.А. Принципы и модели государственно-частного партнерства//Вестник ЗабГУ, 2015.№12 (127). С.110-120.
5. Марков М.А. Краткий анализ моделей реализации государственно-частного партнерства в Российской Федерации// ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. 2010. С.129-137.
6. Назаров В.М., Радовель М.Р. Модели государственно-частного партнерства: специфика функциональных пространств//Образование. Наука. Инновации. 2013.№4 (30).С.24-32.
7. Плотникова Г.А., Гончаров А.И. Лизинг как финансовый элемент механизма государственно-частного партнерства в животноводстве//Экономический анализ: теория и практика. 2009. №19(148). С.16-24.
8. Сайфуллин Р.И. Неоинституциональный подход к определению сущности государственно - частного партнерства//Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2012. №2. С.27-31.
9. Солтангазинов А.Р., Исенова Г.К., Кайдарова Л.К. Модели и формы государственно-частного партнерства//Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2019.№5.С.95-104.
10. Стенькина Е.Н. Механизм партнерства государства и частного сектора в процессе преодоления дефицита инвестиционных ресурсов//Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015.С.153-157.

11. Тастулеков С.Б. Государственно-частное партнерство в инновационно-инвестиционных проектах, их методы и формы организации//Вестник университета Туран, 2014.№4(64). С.208-213.
12. Шведкова Т.Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели)//Вестник гражданских инженеров. 2015.№5(52).С. 319-324.

7.9. Оценка эффективности государственно-частного партнерства для реализации инфраструктурных проектов

Благодарность. Исследование проведено в рамках реализации гранта РФФИ, проект 19-010-00975

При реализации инфраструктурных проектов перед государством возникает вопрос о выборе наиболее приемлемого механизма их финансирования. С одной стороны, государство может профинансировать проект через механизм государственного заказа напрямую, используя средства бюджета, а с другой стороны, у органов государственной власти есть возможность разделить обязательства по реализации проекта с частным партнером. Распространение практики реализации проектов ГЧП, а также комплексный и многоплановый характер взаимодействия сторон соглашения, поднимают немаловажный вопрос об их оценке эффективности. Подготовка проекта, предполагающего инвестиции как со стороны государства, так и со стороны частного партнера, должна сопровождаться проведением сравнения эффективности возможных способов его реализации для выбора оптимального варианта с точки зрения затрат и рисков, принимаемых участниками проекта. Процедура обоснования выбора реализации проекта при помощи механизма ГЧП закреплена в ФЗ № 224-ФЗ и на практике может быть использована и для концессий. Оценка проводится до момента принятия решения о заключении соглашения о реализации проекта. Порядок проведения оценки регламентирует специальный нормативно-правовой акт – Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» [1]. Кроме того, Приказом Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 утверждена методика проведения оценки эффективности проектов ГЧП и МЧП и определения их сравнительного преимущества (далее – Методика сравнительного преимущества) [2]. Согласно Методике сравнительного преимущества по-

рядок оценки эффективности проекта ГЧП включает в себя оценку финансовой эффективности и социально-экономических эффектов от его реализации. Также предполагается определение сравнительного преимущества проекта, в ходе которого анализируются издержки и поступления доходов от его осуществления при применении иного способа финансирования – прямого финансирования проекта из средств бюджета того или иного уровня, то есть госзаказа.

Для более детального рассмотрения механизма финансирования инвестиционных проектов, реализуемых на принципах ГЧП, целесообразно рассмотреть условный пример в форме концессионного соглашения и финансовую модель его реализации.

По условиям концессионного соглашения концессионер обязуется за счет собственных средств создать объект соглашения, в соответствии с технико-экономическими показателями, при этом права собственности на объект принадлежат концеденту, и он лишь предоставляет права владения и пользования объектом для осуществления деятельности концессионера. Целью создания объекта является осуществление деятельности концессионера по оказанию услуг [3].

В целях создания объекта концессионер привлекает финансирование за счета заключения трехстороннего прямого соглашения [3]. После заключения прямого соглашения наступает этап финансового закрытия, и концессионер приступает к созданию объекта. В рамках концессионного соглашения концедент финансирует часть расходов концессионера на создание объекта за счет капитального гранта. Капитальный грант подразумевает обязательства концедента по возмещению концессионеру части расходов на создание объекта, которые документально подтверждены. Согласно действующему законодательству, концессионер - частная сторона имеет право привлекать для осуществления работ по созданию объекта третьих лиц (подрядчиков) по договору генерального строительного подряда. При этом концессионер отвечает за их действия, как за свои собственные [3]. До начала эксплуатации объекта концедент выбирает пользователей, с которыми концессионер впоследствии заключит договоры аренды на использование части объекта для предоставления услуг. После момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения концедент регистрирует право собственности на объект и передает концессионеру права владения и пользования объектом.

Концессионное соглашение, заключаемое между концедентом и концессионером, предполагает проектирование, строительство, оснащение и эксплуатацию объекта. На рис. 1 представлена схема реализации проекта в соответствии с условиями концессионного соглашения.

По условиям концессионного соглашения концессионер обязуется за счет собственных средств создать объект соглашения, в соответствии с технико-экономическими показателями, при этом права собственности на объект принадлежат концеденту, и он лишь предоставляет права владения и пользования объектом для осуществления деятельности концессионера. Целью создания объекта является осуществление деятельности концессионера по оказанию услуг [3].

В целях создания объекта концессионер привлекает финансирование за счета заключения трехстороннего прямого соглашения. После заключения прямого соглашения наступает этап финансового закрытия, и концессионер приступает к созданию объекта.

Рис. 1. Схема реализации проекта по созданию объекта в рамках концессионного соглашения. Источник: составлено авторами по [3]

В рамках концессионного соглашения концедент финансирует часть расходов концессионера на создание объекта за счет капитального гранта. Капитальный грант подразумевает обязательства концедента по возмещению концессионеру части расходов на создание объекта, которые документально подтверждены. Согласно действующему законодательству, концессионер - частная сторона имеет право привлекать для осуществления работ по созданию объекта третьих лиц (подрядчиков) по договору генерального строительного подряда. При этом концессионер отвечает за их действия, как за свои собственные. До начала эксплуатации объекта концедент выбирает пользователей, с которыми

концессионер впоследствии заключит договоры аренды на использование части объекта для предоставления услуг. После момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения концедент регистрирует право собственности на объект и передает концессионеру права владения и пользования объектом.

Распределение обязательств между сторонами соглашения представлено в таблице 1, необходимо подчеркнуть, что при реализации проекта посредством госзаказа, государство принимает на себя все обязательства за исключением строительства объекта.

Таблица 1

Распределение обязательств между концедентом и концессионером по концессионному соглашению

Обязательства концедента	Обязательства концессионера
Предоставление в аренду концессионеру земельного участка	Заключение с финансирующей организацией соглашения о привлечении финансирования для осуществления инвестиций в создание объекта КС
Предоставление концессионеру на срок, установленный КС, права владения и пользования объектом КС для осуществления деятельности по соглашению	Получение градостроительного плана для целей разработки проектной документации, получение всех необходимых разрешений, лицензий и иной документации для строительства объекта КС
Согласование с концессионером проектной документации	Разработка и согласование с концедентом проектной документации
Выплата субсидий концедента (капитального гранта, эксплуатационного платежа, субсидии на внешние сети)	Страхование риска случайной гибели и (или) случайного повреждения объекта КС
Обеспечение начала использования Пользователями объекта КС	Создание объекта КС, а также создание (проектирование и прокладка) внешних сетей инженерно-технического обеспечения объекта КС, ввод в эксплуатацию в установленные сроки
Выбор пользователей на оказание услуг с использованием объекта	Заключение договора с пользователями объекта КС для осуществления деятельности по оказанию услуг
В целях выплаты субсидии концедента закрепление в бюджете бюджетных обязательств	Осуществление эксплуатации, а также содержание объекта КС в надлежащем техническом состоянии, включая проведение текущих и капитальных ремонтов в течение срока действия КС
-	Передача объекта КС концеденту по истечении срока действия КС

Источник: составлено авторами по [3]

Финансовая модель реализации инвестиционного проекта в форме концессионного соглашения, которая на практике содержит прогноз движения денежных средств концессионера в период срока действия концессионного соглашения; допущения по срокам реализации, по капитальным и эксплуатационным затратам, относительно объема участия концедента в расходах на создание объекта соглашения, запланированного уровня дохода от эксплуатации объекта соглашения, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Финансовая модель реализации инвестиционного проекта в форме концессионного соглашения

Показатель	Итого за период реализации проекта
Выручка, млн руб., в том числе:	10 733
- коммерческий поток, млн руб.	9 550
- эксплуатационный платеж, млн руб.	1 183
Субсидия на инженерные сети, млн руб.	51
Капитальный грант, млн руб.	1 800
Себестоимость услуг, млн руб.	5 704
Административные расходы, млн руб.	1 229
Операционный денежный поток, млн руб.	5 036
Инвестиционный денежный поток, млн руб.	2 775
Финансовый поток, млн руб.	1 213
Возврат основного долга и процентов, млн руб.	652
Концессионный платеж, млн руб.	463
Свободный денежный поток, млн руб.	1 347
Денежный поток, млн руб.	54,2
Ставка дисконтирования для частного партнера, %	10
NPV проекта, млн руб.	475,8

В соответствии с финансовой моделью концессионного соглашения коммерческий поток рассчитан на основе планируемой загруженности объекта, средней посещаемости клиентами, а также стоимости услуг в зависимости от вида услуг и категории клиентов и составляет 9,6 млрд руб. Эксплуатационный платеж представляет собой плату концедента концессионеру за готовность объекта к использованию и для софинансирования его расходов на поддержание объекта в надлежащем состоянии, его размер на весь период выплат определен по соглашению – 1,2 млрд руб. Вышеприведенные показатели в совокупности формируют выручку концессионера – 10,7 млрд руб.

От концедента концессионеру поступает не только эксплуатационный платеж, но и субсидия на создание инженерных сетей, которая предусмотрена для компенсации расходов концессионера на проектирование и прокладку сетей для инженерно-технического обеспечения объекта (51,3 млн руб.). Также в бюджете заложены расходы на капитальный грант, который покрывает расходы концессионера на строительство объекта и должен составлять не более 98% от окончательного размера инвестиций, вкладываемых концессионером, но не более 1,8 млрд руб. по соглашению.

Расходы концессионера складываются из себестоимости и административных расходов. Себестоимость рассчитывается исходя из эксплуатации объекта (5,7 млрд руб.). Операционный денежный поток в размере 5,0 млрд руб. состоит из показателей операционной деятельности концессионера: выручка, расходы по основной деятельности концессионера, выплаты по кредиту, поступления от концедента в виде субсидий.

Инвестиционный денежный поток планируется в размере 2,8 млрд руб. и представляет собой капитальные вложения концессионера. В инвестиции концессионера включаются расходы на создание объекта соглашения, всей сопутствующей инфраструктуры и на закупку оборудования. Финансовый денежный поток по проекту рассчитывается на основе возврата основного долга по кредиту и процентов, а также концессионного платежа. Капитальные затраты или CAPEX, проекта представлены в таблице 3

Таблица 3

Капитальные затраты на строительство и оснащение объекта концессионного соглашения

Показатель	Млн руб.
Инженерная инфраструктура	70,0
Проектирование	115,2
Строительство	1 425,8
Оборудование	375,0
Итого	1 986

В таблице 3 представлены капитальные затраты, поскольку эти данные нужны для учета затрат на создание концессионером объекта. Соотношение CAPEX с капитальным грантом составляет 91% (рис. 2). Поскольку при построении финансовой модели значение CAPEX выше суммы капитального гранта, то концессионер будет вынужден компенсировать оставшиеся 9% затрат за счет собственных средств.

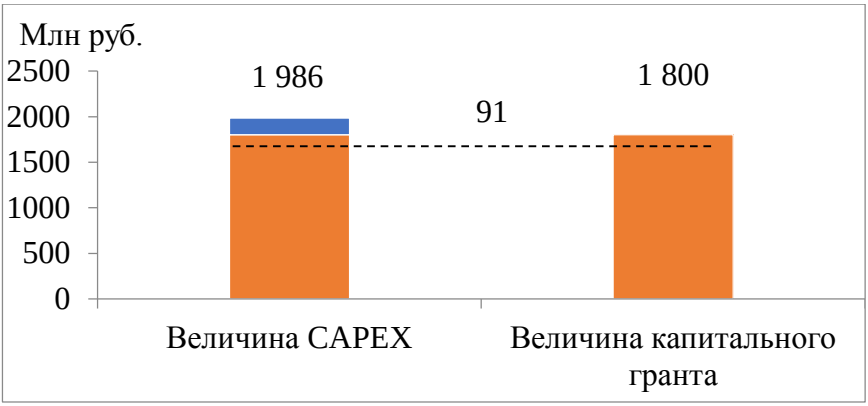


Рис. 2. Соотношение величины CAPEX и капитального гранта по концессионному соглашению

Важнейший критерий эффективности проекта – это положительная величина чистой приведенной стоимости (далее – NPV), которая характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для проекта с учетом неравноценности затрат и результатов, относящихся к различным периодам времени [2]. Другими словами, показатель отражает коммерческую целесообразность проекта (коммерческую окупаемость). Согласно Методике сравнительного преимущества проект признается финансово эффективным при соблюдении следующего условия: значение NPV больше или равно нулю. Для данного проекта величина NPV составляет 475,8 млн руб., что определяет его финансовую эффективность.

В соответствии с показателями финансовой модели и имеющимися характеристиками проекта вычислены расходы бюджета в случае реализации госзаказа и проекта ГЧП в соответствии с Методикой сравнительного преимущества (таблица 4).

Таблица 4

Расходы и поступления при реализации проекта посредством ГЧП и государственного заказа, учитываемые при определении сравнительного преимущества, млн руб.

Показатель	При реализации ГЧП	При реализации государственного заказа
Расходы бюджета на пред инвестиционной стадии	153,0	166,4
Расходы бюджета на создание объекта	1 213,9	1 563,8

Показатель	При реализации ГЧП	При реализации государственного заказа
Расходы бюджета на эксплуатацию объекта	0	2 742,1
Прочие расходы бюджета	540,2	0
Поступления от реализации проекта в бюджет	867,9	4 365,9
Итого расходы с учетом поступлений	1 039,1	106,7

Исходя из данных таблицы 4 можно сделать вывод, что расходы при реализации проекта посредством механизма ГЧП расходы бюджета в 9 раз превышают бюджетные расходы при финансировании проекта посредством госзаказа. Целесообразно рассмотреть причины, вследствие которых механизм госзаказа привлекательнее для государства на данном этапе оценки сравнительного преимущества. В первую очередь необходимо обратить внимание на то, что расходы бюджета на эксплуатацию объекта при реализации проекта через ГЧП для государства равны нулю, поскольку эксплуатация и обслуживание объекта осуществляются концессионером после завершения строительства объекта. При госзаказе затраты на данную категорию расходов полностью принимает на себя регион. В прочих расходах при использовании механизма ГЧП учитывается сумма эксплуатационного платежа (плата за готовность объекта), который выплачивается концедентом концессионеру после введения объекта соглашения в эксплуатацию, при госзаказе данный вид расходов не предусмотрен. При расчете поступлений в бюджет от реализации проекта посредством госзаказа учитывается коммерческий поток проекта - доходы от предоставления услуг. При ГЧП объект соглашения используется концессионером, и, следовательно, в бюджет попадают налоговые отчисления (налог на прибыль, НДФЛ, НДС, страховые взносы во внебюджетные фонды), а также плата концессионера. Это обуславливает такую разницу в значениях сумм поступлений от реализации проекта посредством разных механизмов: при госзаказе публичный партнер, являясь единоличным собственником объекта соглашения, получает весь доход от использования объекта; при государственно-частном партнерстве публичному партнеру поступают лишь налоговые отчисления от деятельности частного партнера. Именно различия в данных статьях расходов и поступлений в основном приводят к разнице в стоимости между двумя оцениваемыми способами реализации проекта для публичного партнера.

Расходы бюджета на прединвестиционной стадии при реализации ГЧП и госзаказа включают в себя субсидию на создание инженер-

ных сетей и капитальный грант в части проектирования. Разница в сумме затрат обусловлена тем, что данные затраты в рамках госзаказа принимаются в полном объеме, в то время как при ГЧП государство финансирует только 91% от размера инвестиций концессионера.

Расходы бюджета на создание объекта при реализации ГЧП представляют собой капитальный грант в части строительства объекта, а при реализации госзаказа – всю сумму капитальных затрат на строительство объекта. Разница в сумме затрат при реализации посредством разных механизмов объясняется аналогично, как и в случае затрат на проектирование объекта.

Таким образом, исходя из данных таблицы 4 вся сумма расходов за вычетом поступлений составляет: при ГЧП - 1 039,1 млн руб., при госзаказе – 106,7 млн руб. Если принимать во внимание расходы субъекта РФ при реализации проекта с помощью двух механизмов, то можно сделать предварительный вывод, что госзаказ является менее затратным и более выгодным для бюджета. Однако Методика сравнительного преимущества [2] учитывает и риски проекта. Состав рисков и их допустимые значения установлены в Методике сравнительного преимущества. Значения рисков, учтенные при расчете стоимостной оценки этих рисков, определяются в соответствии с условиями концессионного соглашения. Суммы обязательств при возникновении рисков реализации проекта посредством механизма ГЧП и госзаказа вычислены на основе точного значения принимаемого риска и сумм расходов (таблица 5).

Таблица 5

Объем принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта ГЧП и государственного заказа, млн руб.

Показатель	Причина возникновения риска	Сумма расходов при ГЧП	Сумма расходов при госзаказе
Риски проектирования и подготовительных мероприятий	Удорожание стоимости проектирования объекта и подведения внешних сетей	15,3	16,6
Риски создания объекта	Удорожания стоимости строительства объекта	121,4	156,4
Риски эксплуатации объекта	Удорожание эксплуатации	0	685,6
Риски получения доходов от использования объекта	Неполучение заявленной в проекте выручки от продаж	216,1	1 746,4

Показатель	Причина возникновения риска	Сумма расходов при ГЧП	Сумма расходов при госзаказе
Прочие риски	Выплаты в результате досрочного расторжения соглашения по обстоятельствам, не зависящим от Сторон	190,4	173,0
Итого расходы области, связанные с рисками		543,2	2 778,1

Таким образом, расходы, связанные с рисками в рамках анализируемого проекта, при реализации госзаказа в 5 раз выше, чем расходы при реализации ГЧП. Стоит отметить, что риски проектирования и подготовительных мероприятий, как и риски создания объекта, более прогнозируемы и менее изменчивы, поэтому публичному партнеру легче управлять данными рисками. Что касается, рисков эксплуатации объекта, получения доходов от использования объекта, а также прочих рисков, то эти риски менее прогнозируемы, поскольку часть из них зависит от конъюнктуры рынка, а часть – от действий концессионера. Возможно, именно по этой причине публичный партнер устанавливает максимальный уровень принимаемых вероятных отклонений по данным рискам. Расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ и объем обязательств публичного партнера в случае возникновения риска при реализации проекта в форме ГЧП и государственного заказа представлены на рис. 3.

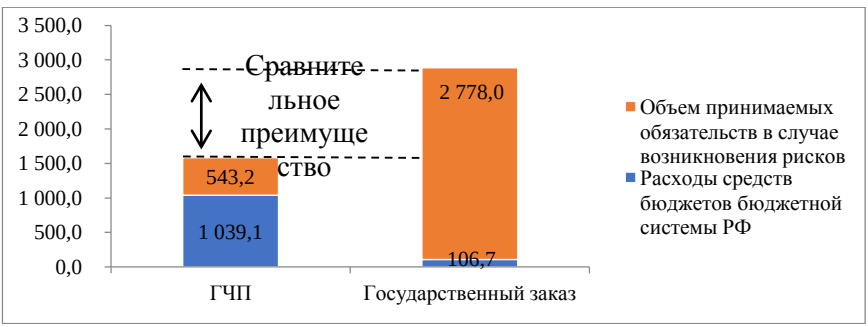


Рис. 3. Расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ и объем принимаемых публичным партнером обязательств при реализации ГЧП и государственного заказа

По данным рисунка 3 совокупные расходы бюджета с учетом рисков, принимаемых субъектом при реализации госзаказа, выше на

866 млн руб. В соответствии с Методикой сравнительного преимущества после подсчета расходов бюджета и принимаемых по ним рисков производится расчет коэффициента сравнительного преимущества. Сравнительное преимущество проекта ГЧП признается если:

$$k_{vfm} = 1 - \frac{PBV_{ppp} + PRV_{ppp}}{PBV_{cp} + PBV_{cp}} \geq 0, \quad (2.1)$$

где k_{vfm} – коэффициент сравнения преимущества реализации проекта при заключении соглашения или государственного контракта;

PBVppp - чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации проекта ГЧП;

PBVcp - чистые дисконтированные расходы средств бюджетов бюджетной системы РФ при реализации государственного контракта;

PRVppp - суммарный объем принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта ГЧП;

PRVcp - суммарный объем принимаемых публично-правовым образованием обязательств в случае возникновения рисков при реализации государственного контракта.

Коэффициент сравнительного преимущества отражает информацию о потенциальной экономии средств бюджета в случае, если способом реализации является механизм ГЧП, а не государственные закупки. В рассматриваемом примере концессионного соглашения на основе проведенных ранее вычислений коэффициент сравнения преимущества реализации проекта ГЧП или госзаказа равен:

$$k_{vfm} = 1 - \frac{1039{,}1 + 543{,}2}{106{,}7 + 2778{,}0} = 1 - 0{,}55 = 0{,}45 \quad (2.2)$$

Таким образом, коэффициент сравнительного преимущества равен 0,45, что больше нуля, следовательно, условие выполняется и более оптимальным решением при выборе способа реализации рассматриваемого инфраструктурного проекта является механизм ГЧП.

Реализация инфраструктурных проектов через ГЧП на практике, представляет собой сложный механизм, имеющий множество правовых (юридических), финансовых и организационных тонкостей и нюансов. Особенностью ГЧП, как формы реализации инфраструктурных проектов является разделение рисков между публичной и частной стороной, что приводит к росту ответственности частного партнера. Это является стимулом для концессионера выполнять работы качественно, так как в будущем его доходы и прибыль будут складываться от эксплуатации объекта концессионного соглашения.

Анализ сравнительного преимущества двух форм реализации инвестиционного проекта посредством механизма государственно-

частного партнерства и через систему государственного заказа показал, что расходы бюджета при финансировании проекта через механизм ГЧП превышают бюджетные расходы при финансировании проекта через систему госзаказа. Однако, при реализации рисков инвестиционного проекта расходы бюджета значительно выше если проект реализуется в форме госзаказа. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что механизм государственно-частного партнерства предпочтительнее для реализации инфраструктурных проектов с более высокими рисками (например, рисками долгосрочных проектов), а так же, при реализации проектов в условиях роста внешних рисков, в том числе рисков ухудшения социально-экономической ситуации, вызванных пандемией и Covid19.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 N 1514 (ред. от 29.12.2018) «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» (вместе с «Правилами проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества») [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191830/
2. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 N 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2015 N 40375) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192148/
3. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 N 115-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/

7.10. Государственные меры стимулирования развития Арктического региона

Введение

Развитие Арктического региона является стратегически важным для экономики России. Вместе с огромным потенциалом этот регион ставит ряд географических, политических и экономических вызовов. Для их преодоления государству необходимо создать эффективные меры государственного стимулирования экономического развития Арктики и освоения ее полезных ископаемых. В энергетической стра-

тегии России особое место занимает Арктический регион и усиление позиций нашей страны в нем.

В данной работе анализируются существующие меры государственного регулирования и поддержки, которые приняты для реализации поставленных стратегических задач. Также предлагают возможные инструменты государственного стимулирования экономического развития и инвестиционной привлекательности Арктики.

Арктический регион является одним из приоритетных регионов энергетического развития для России. Целью развития топливно-энергетического комплекса для России является содействие социально-экономическому развитию страны, а также сохранение и усиление позиции России на мировом энергетическом рынке. При этом достижение национальных целей и решений стратегических задач развития страны должно идти с опорой на нефтегазовый комплекс.

Поскольку к Арктической зоне России относится около трети арктических территорий и почти пятая части России. А кроме того, к богатейшим природным ресурсам Арктики относятся и углеводороды, которые обеспечивают формирование значительной доли национального дохода и экспорта. То, как одна из ведущих арктических держав, Россия ставит одним из своих приоритетов развитие Арктики и усиление своего присутствия в регионе.

Одним из главных геополитических и технологических вызовов топливно-энергетического комплекса является освоение потенциала углеводородных ресурсов на континентальном шельфе арктических морей и северных территорий. Поэтому важной целью для обеспечения энергетической безопасности России является развитие энергетической инфраструктуры, существенное увеличение добычи и глубины переработки различных видов энергетических ресурсов в Арктической зоне РФ[1]. Кроме того, для преодоления данного вызова необходимо осуществить соответствующее развитие промышленного сектора с целью создания оборудования и технологий для разведки и добычи нетрадиционных ресурсов нефти и газа.

Среди мер государственной политики, реализуемых с целью социально-экономического развития Арктической зоны РФ, можно выделить два основных направления:

- оказание государственной поддержки хозяйствующим субъектам, которые осуществляют свою деятельность в области освоения

[1] Об утверждении энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года: Распоряжение Правительства РФ от 09.06.2020 № 1523-р

углеводородных ресурсов и других полезных ископаемых в Арктической зоне РФ;

- реализация государственного стимулирования выполнения новых проектов по освоению арктических территорий путем применения к таким проектам софинансирования за счет бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов, а также применение особого режима налогового и таможенно-тарифного регулирования.

Для успешной реализации поставленных целей описанные выше меры должны иметь системных характер. Роль государства в таком случае заключается в создании общей модели поддержки инвестиций в данный регион и формировании действенных налоговых преференций. Стабильная и прозрачная система позволит сделать ясной экономическую выгоду для каждого потенциального инвестора, что немало важно для повышения инвестиционной привлекательности региона[1].

В данном ключе Северный морской путь может заслуженно стать экономической осью развития арктической территории. Поэтому для государства приоритетными являются реализация инвестиционных проектов по развитию севера и обеспечение СМП грузопотоком.

Также целесообразно создать в целом более благоприятные экономические условия на данной территории. Высоким инвестиционным потенциалом Арктического региона обладают такие экономические сферы как разработка и добыча полезных ископаемых, а также строительство инфраструктурных энергетических объектов[2]. Однако для таких проектов существует ряд ограничений, таких как: высокая стоимость и трудоемкость реализации, необходимость долгосрочных вложений и высококвалифицированных специалистов, использование высокотехнологичного дорогостоящего оборудования, тяжелые климатические условия, инфраструктурная неразвитость региона и повышенные риски.

Стоит также отметить, что комплексная целенаправленная государственная политика по созданию благоприятного климата в регионе может создать значительные косвенные мультипликативные эффекты воздействия как на социально-экономическую сферу в регионе, так и на экономику страны в целом.

В целях эффективного развития экономики Арктической зоны РФ действующее налоговое законодательство предусматривает ряд

[1] Юрий Трутнев: Арктике нужны льготы и налоговые каникулы на все. Интервью от 4.03.2019. – Режим доступа: https://www.interfax.ru/interview/652915

[2] Центр энергетики Московской школы управления СКОЛОВО «Арктические стратегии: энергетика безопасность, экология и климат»

инструментов, стимулирующих инновационную и инвестиционную деятельность в регионе:

1. Важным инструментом для стимулирования бизнеса осуществлять инвестирование в арктические проекты могут стать специальные инвестиционные контракты (СПИК). Суть механизма СПИК: инвестор обязуется реализовать инвестиционный проект (СПИК) для внедрения или разработки и внедрения современной технологии, который позволяет производить конкурентоспособную на мировом уровне промышленную продукцию в России.

Такой инструмент отвечает и государственным интересам, и интересам инвесторов. Кроме того, применение СПИК энергетическими компаниями в других регионах России уже доказало свою эффективность.

Так, например, данный механизм был применен для строительства завода по производству оборудования для ветроустановок в Ульяновской области[1]. Партнеры проекта (датская компания Vestas, «РОСНАНО» и Консорциум инвесторов Ульяновской области) заключили СПИК сроком на 8 лет, который предусматривает локализацию производства до 75% к 2021 году и наличие экспортной составляющей не менее 5% от общего объема производства. При этом проект получает статус отечественного производителя и налоговые льготы.

2. Также эффективным инструментом инвестиционного стимулирования может стать механизм ускоренной амортизации основных средств. Это даст возможность компании для увеличения собственных инвестиционных ресурсов и ускорения оборота основного капитала, а также снижения степени риска долгосрочных вложений.

Правительством РФ утверждён Перечень технологического оборудования, используемого с применением наилучших доступных технологий. Для технологий из данного Перечня установлен повышающий коэффициент ускоренной амортизации не выше 2.

Однако инновационное энергетическое оборудование и технологии нефтегазового и промышленного машиностроения для освоения минерально-сырьевых ресурсов Арктической зоны не представлены в данном Перечне. Его доработка позволит реализовать механизм ускоренной амортизации, что стимулирует формирование российской научно-технической базы по разработке и производству энергетического оборудования и технологий, которые так необходимы для инно-

[1] Ветер сделают российским: Минпромторг одобрил СПИК с датской компанией Vestas [Электронный ресурс] // Коммерсант – Самара, 2019. – Режим доступа http:// Windrussiaconference.com

вационного развития энергетики Арктики. В свою очередь увеличение технологической конкурентоспособности Арктической зоны РФ позволит России активно участвовать в формировании мировых технологических трендов.

3. Целесообразным механизмом стимулирования инвестиций в арктическом регионе является создание нормативно-правовой базы и принятие на уровне законодательства субъектов Федерации, входящих в состав Арктической зоны, норм, позволяющих энергетическим компаниям использовать право на инвестиционный вычет.

С 1 января 2018 г. в соответствии со ст. 286.1 НК РФ субъекты Российской Федерации получили право устанавливать инвестиционный налоговый вычет (далее - вычет) по налогу на прибыль организации. Данный вычет дает возможность уменьшения платежей по налогу на прибыль организации на сумму расходов на приобретение или модернизацию основных средств.

Налог подлежит уплате в федеральный бюджет, при этом он может быть уменьшен до 0 руб. на сумму, равную 10% от суммы расходов на приобретение и модернизацию основных средств. Вычет из бюджета субъекта РФ не может превышать 90% расходов текущего периода на приобретение и модернизацию основных средств.

В настоящее время Ямалоненецкий автономный округ является примером успешного применения права на инвестиционный налоговый вычет. Однако данная налоговая преференция не распространяется на энергетические компании, что также является местом возможной доработки. Внедрение на региональном уровне комплекса мер прямого и косвенного экономического стимулирования инновационного развития энергетики Арктической зоны Российской Федерации также позволит повысить инвестиционную привлекательности региона[1].

Таким образом, так как достижение национальных целей и решений стратегических задач развития страны идут с опорой на нефтегазовый комплекс, то Россия ставит одним из своих приоритетов развитие Арктики и усиление своего присутствия в регионе. Для выполнения поставленных целей необходимо увеличение инвестиционной привлекательности проектов Арктической зоны РФ и инновационных технологических проектов.

Роль государства в развитии региона заключается в создании эффективной системы государственной поддержки и стимулирования инвестиций за счет софинансирования арктических проектов и приме-

[1] Центр энергетики Московской школы управления СКОЛОВО «Арктические стратегии: энергетика безопасность, экология и климат»

нения к ним особого налогового и тарифного регулирования для повышения общей инвестиционной привлекательности региона.

В настоящее время свою эффективность в стимулировании бизнеса инвестировать в проекты Арктики доказал такой инструмент как СПИК. При доработке законодательства потенциально эффективными инструментами могут стать применение ускоренной амортизации для энергетического оборудования и технологий нефтегазового и промышленного машиностроения для освоения минерально-сырьевых ресурсов Арктической зоны, а также право применения инвестиционного налогового вычета.

Литература

1. Об утверждении энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года: Распоряжение Правительства РФ от 09.06.2020 № 1523-р
2. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, утвержденная Президентом Российской Федерации от 8 февраля 2013 №Пр-232;
3. Центр энергетики Московской школы управления СКОЛОВО «Арктические стратегии: энергетика безопасность, экология и климат»
4. Ветер сделают российским: Минпромторг одобрил СПИК с датской компанией Vestas [Электронный ресурс] // Коммерсант – Самара, 2019. – Режим доступа http:// Windrussiaconference.com
5. Юрий Трутнев: Арктике нужны льготы и налоговые каникулы на все. Интервью от 4.03.2019. – Режим доступа: https://www.interfax.ru/interview/652915

7.11. Источники финансирования социально значимых мероприятий при реализации инфраструктурных проектов государственно-частного партнерства на территории арктического региона

Материал подготовлен при поддержке гранта РФФИ №19-010-00975

Развитие ГЧП Арктической зоны РФ позволяет укрепить социально значимые объекты для обеспечения стабильного функционирования экономики региона. Большая часть проектов развития Арктики приходится на Ямало-Ненецкий округ.

Ямало-Ненецкий автономный округ, не смотря на высокий уровень бюджетной обеспеченности, заинтересован в привлечении частных инвестиций, как в инфраструктурные, так и в социальные объекты.

Учитывая продолжительный срок заключенных соглашений на реализацию проектов ГЧП, на текущий момент у ЯНАО нет полностью завершенных проектов. На сегодняшний момент ЯНАО имеет портфель из 10 действующих проектов [Проект национального доклада…], [АНО «Национальный Центр ГЧП»…]. Перечень проектов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Перечень проектов государственно-частного партнёрства в ЯНАО (по состоянию на 01.11.2020)

№ п/п	Наименование проекта	Контрагент
1.	Проект ГЧП Комплекс работ по созданию объектов образовательных организаций (5 детских садов, 1 общеобразовательное учреждение)	ООО «ВИС Девелопмент»
2.	Проект ГЧП Создание и эксплуатация новой железнодорожной линии необщего пользования Бованенково – Сабетта	ООО «ВИС ТрансСтрой»
3.	Проект ГЧП: Комплекс работ по созданию объекта для размещения образовательной организации (Детский сад на 120 мест в пос. Тазовском, Тазовский район, ЯНАО)	ООО «СибИнвестСтрой»
4.	Проект ГЧП: Комплекс работ по созданию объекта для размещения образовательной организации (Детский сад на 240 мест в с. Яр-Сале, Ямальский район, ЯНАО)	ООО «Деловой Урал-ЕК»
5.	Проект концессионного соглашения на проектирование, строительство, реконструкцию и использование (эксплуатацию) аэропортового комплекса в г. Новый Уренгой	ООО «Уренгойаэроинвест» (входит в холдинг УК «Аэропорты регионов»)

Источник: составлено авторами на основе [Проект национального доклада…], [АНО «Национальный Центр ГЧП»…], [«Росинфра»…]

Вместе с тем, имеются проекты, в рамках которых завершен этап строительства. Например, - строительство, оснащение и эксплуатация шести детских садов и одной школы общей площадью более 5,5 тыс. м^2, в которых одновременно смогут находиться 1540 детей. В таблице 2.9 представлен укрупненный график реализации проекта.

Низкий уровень транспортной обеспеченности, а в отдельных районах обширной территории – полное отсутствие дорог, и одновременно реализация новых масштабных проектов по разработке, добыче и транспортировке углеводородов требуют от региональной власти

мобилизации финансовых ресурсов для соединения железными и автомобильными дорогами юго-восточной части региона с новыми месторождениями на севере Ямала. Северный широтный ход – амбициозный проект, поддержанный Президентом Российской Федерации по строительству железнодорожной линии протяжённостью 707 километров по маршруту «Обская-Салехард-Надым-Новый Уренгой-Коротчаево», которая должна связать западную и восточную части автономного округа, а Северную железную дорогу со Свердловской также планируется реализовать с привлечением внебюджетных инвестиций.

Таблица 2

Укрупненный график реализации проекта «Строительство, оснащение и эксплуатация образовательных учреждений в ЯНАО»

№	Мероприятия по проекту	2013	2104	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.	Заключение соглашения о ГЧП	x								
2.	Финансовое закрытие		x	x						
3.	Строительство объектов				x	x				
4.	Техническое обслуживание объектов					x	x	x	x	x

Источник: составлено авторами на основе [Проект национального доклада…], [АНО «Национальный Центр ГЧП»…], [«Росинфра»…].

На текущий момент в ЯНАО приступили к реализации двух проектов ГЧП в сфере транспортной инфраструктуры: проектирование, строительство, реконструкция и использование (эксплуатация) аэропортового комплекса в г. Новый Уренгой.

Компенсация планируется за счет прямого сбора платы и коммерческой деятельности. Новый пассажирский терминал аэропорта Нового Уренгоя площадью порядка 10 тыс. кв. м будет оснащен тремя телескопическими трапами и 10 стойками регистрации, а его пропускная способность составит 800 пассажиров в час и 1,45 млн пассажиров в год. За счет частного инвестора будет проведена реконструкция взлетно-посадочной полосы, рулежных дорожек и построен новый

перрон. Все работы по строительству и реконструкции объектов проводятся без прекращения деятельности аэропорта.

- создание и эксплуатация новой железнодорожной линии необщего пользования Бованенково – Сабетта. Эта линия – один из участков Северного широтного хода. Строительство морского порта Сабетта, предназначенного для перевалки углеводородного сырья Южно-Тамбейского газоконденсатного месторождения и поставок сжиженного природного газа морским транспортом в страны Западной Европы, Северной и Южной Америки, АТР осуществляется в соответствии с распоряжением Правительства России. 20.07.2012 состоялась торжественная закладка морского порта, расположенного в 5 км к северо-востоку от посёлка. Строительство ведёт ОАО «Межрегионтрубопроводстрой» по проекту ОАО «Ленморниипроект». Первые грузовые суда пришвартовались к причалу порта в октябре 2013 года. Следует отметить, что по данным проектам в открытом доступе имеется довольно мало информации.

Кроме того, заключено концессионное соглашение о реализации одного из самых масштабных и перспективных российских проектов «Создание железнодорожного Северного широтного хода «Обская – Салехард – Надым – Хорей – Пангоды – Новый Уренгой – Коротчаево» и железнодорожных подходов к нему». Прогнозная стоимость проекта оценивается в 236 млрд рублей. Срок реализации проекта – 35 лет.

Концессионное соглашение подписано 02.10.2018 во время Международного транспортно-логистического форума «PRO Движение 1520» в г. Сочи. Стороны соглашения: Российская Федерация в лице Федерального агентства железнодорожного транспорта и ООО «Северный широтный ход».

Проект предполагает строительство железной дороги и инфраструктуры между Северной и Свердловской железной дорогой, таким образом будет создана единая Арктическая транспортная система со сквозным железнодорожным сообщением запада и востока арктического региона. Общая протяженность полотна 498 км, с учетом подходов – 2 353,3 км.

В рамках проекта за счет средств государства и инвесторов предусмотрено строительство железнодорожной части мостовых переходов через реки Обь и Надым, а также строительство железнодорожного участка Салехард – Надым. [АНО «Национальный Центр ГЧП»…], [Департамент экономики ЯНАО…], [Министерство транспорта РФ…], [Федоров Ю.Н., Фейло М.Б., Чурилин А.Ю., Поречина И.А. …].

Проект структурирован таким образом, что основные участники – ОАО «РЖД», ПАО «Газпром» и Правительство Ямало-Ненецкого автономного округа – финансируют объекты собственной существующей инфраструктуры, а строительство новых объектов осуществляется с привлечением средств частных инвесторов и средств государственной поддержки на основании концессионной схемы.

Кроме того, приказом департамента экономики ЯНАО от 31.01.2018 № 28-О утвержден перечень объектов, в отношении которых планируется заключение концессионных соглашений (тепличный комплекс в г. Салехард, мостовой переход через р. Пур на автомобильной дороге «п. Уренгой – Заполярное ГКМР»), а также перечень объектов, в отношении которых планируется заключение соглашений о ГЧП (3 школы в г. Салехард, г. Новый Уренгой и г. Ноябрьск) [Департамент экономики ЯНАО…].

Также находятся на рассмотрении предложения о реализации тринадцати проектов ГЧП (МЧП) на предмет оценки эффективности проекта и его сравнительного преимущества (общеобразовательные и дошкольные учреждения в г. Салехарде, г. Губкинский, г. Новый Уренгой, г. Ноябрск, населенных пунктах Надымского, Пуровского и Приуральского районов).

Законодательство [Федеральный Закон № 224-ФЗ…], [Федеральный закон № 115-ФЗ…], [Федеральный закон № 416-ФЗ …], [Федеральный закон № 190-ФЗ …], [Письмо ФАС России № ВК/84470/19…] предусматривает особые требования к порядку подготовки, заключения, исполнения, изменения и прекращения концессионных соглашений в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем.

Эти особенности вызваны в первую очередь, государственным тарифным регулированием соответствующей деятельности, а также отнесением таких объектов к системам жизнеобеспечения, прекращение эксплуатации которых недопустимо ни при каких обстоятельствах. При подготовке, заключении и реализации концессионных соглашений в коммунальной сфере необходимо учитывать требования отраслевого законодательства [Федеральный закон № 416-ФЗ …], [Федеральный закон № 190-ФЗ …]. Специфические требования предъявляются к проведению государственной регистрации прав на объекты, являющиеся предметом соглашений, подготовкой и проведением конкурсных процедур, определенных требований к порядку заключения соглашений без проведения конкурсов и (или) по инициативе потенциального ин-

вестора, внесению изменений в соглашения. Условия концессионных соглашений в сфере тепло-, водоснабжения и водоотведения также имеют свои особенности, в том числе в части установления гарантий прав концессионера, возможному установлению платы по концессионному соглашению.

На текущий момент коммунальным предприятиям, муниципалитетам и региональной власти, обладая информацией о положительном, а в отдельных случаях – и отрицательном опыте реализации таких соглашений в России, намного проще выстраивать оптимальные с учетом специфики региона взаимоотношения, чем это было 5-10 лет назад.

В Таблице 3. представлен свод заключенных на четвертый квартал 2020 года концессионных соглашений на территории Ямало-Ненецкого автономного округа.

Таблица 3

Перечень концессионных соглашений в отношении объектов централизованных систем ХВС, ГВС (закрытая система), водоотведения, теплоснабжения в муниципальных образованиях ЯНАО (по состоянию на 01.11.2020)

№ п/п	Стороны	Сумма, млн рублей
1	ЯНАО, МО г. Ноябрьск, ООО «Вынгапуровский тепловодоканал»	1,681
2	ЯНАО, МО г. Ноябрьск, АО «Энерго-Газ-Ноябрьск»	439,956
3	ЯНАО, Администрация МО Приуральский район, АО «Ямалкоммунэнерго»	22,011
4	ЯНАО, МО Ямальский район, АО «Ямалкоммунэнерго»	30,0
5	ЯНАО, МО Ямальский район, АО «Ямалкоммунэнерго», МП «Ямалгаз»	21,16
6	ЯНАО, МО Ямальский район, АО «Ямалкоммунэнерго»	100,0
7	ЯНАО, МО Ямальский район, АО «Ямалкоммунэнерго», МП «Ямалгаз»	152,851

№ п/п	Стороны	Сумма, млн рублей
8	ЯНАО, МО Пуровский район, АО «Ямалкоммунэнерго», МУП «Пуровские коммунальные системы»	114,705
9	ЯНАО, МО Пуровский район, АО «Ямалкоммунэнерго», МУП «Пуровские коммунальные системы»	351,321
10	ЯНАО, МО Пуровский район, АО «Ямалкоммунэнерго», МУП «Пуровские коммунальные системы»	1 027,743
	ИТОГО:	2 261,428

Источник: составлено авторами на основе [Департамент тарифной политики, ЭиЖКК ЯНАО…], [АНО «Национальный Центр ГЧП»…], [«Росинфра»…].

Как и на всей территории России, в связи с окончанием действия договоров аренды на объекты коммунальной инфраструктуры, муниципальными образованиями проводится работа по заключению концессионных соглашений в отношении объектов централизованных систем ХВС, ГВС (закрытая система), водоотведения, теплоснабжения. Таковы требования федерального законодательства [Федеральный Закон № 224-ФЗ…], [Федеральный закон № 115-ФЗ…], [Федеральный закон № 416-ФЗ …], [Федеральный закон № 190-ФЗ …] с учетом разъяснений Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации по вопросам, возникающим при трансформации договоров аренды в концессионное соглашение в сфере тепло-, водоснабжения и водоотведения [Письмо ФАС России № ВК/84470/19…]. Продление договоров аренды за исключением отдельных случаев, не допускается.

В соответствии с частью 2 статьи 40 указанного закона, Ямало-Ненецкий автономный округ участвует в концессионном соглашении в качестве самостоятельной стороны, от имени которого выступает высшее должностное лицо субъекта – Губернатор ЯНАО.

В ряде случаев, одной из сторон перечисленных концессионных соглашений выступают муниципальные унитарные предприятия, которым объекты тепло-, водоснабжения и водоотведения переданы в хозяйственное ведение.

За исключением города Ноябрьска концессионером по указанным в таблице соглашениям выступает Акционерное общество «Ямалкоммунэнерго», осуществляющее деятельность в сфере электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения на большей части территории автономного округа.

Общий предельный размер расходов на создание и (или) реконструкцию объектов указанных концессионных соглашений, которые предполагается осуществлять в течение всего срока действия концессионного соглашения концессионером без учета расходов, источником финансирования которых является плата за подключение (технологическое присоединение) составляет более 2,26 млрд рублей.

Работа по «трансформации» договоров аренды в концессионные соглашения продолжается на территории всего автономного округа.

На основе концессионного соглашения в отношении системы коммунальной инфраструктуры (объекты водоснабжения, отдельные объекты таких систем), находящиеся в собственности МО Пуровский район (далее – Соглашение), рассмотрим механизм формирования и утверждения инвестиционной программы, определения источников финансирования мероприятий, предусмотренных Соглашением.

Данное Соглашение выбрано по той причине, что одним из источников финансирования мероприятий Соглашения являются заемные (кредитные) средства. Из перечисленных в Приложении 1 действующих на текущий момент в ЯНАО концессионных соглашений в сфере коммунального комплекса, это одно из трех соглашений, при реализации которых Концессионер планирует использование заемных средств. Два других концессионных соглашения, реализация мероприятий которых предполагает использование кредита, также заключены Администрацией Пуровского района с АО «Ямалкоммунэнерго» (в сфере теплоснабжения и водоотведения).

С точки зрения анализа финансовой модели по расчету определения источников финансирования и возврата инвестиционных вложений, которые подлежат включению в подлежащие регулированию цены и тарифы, и интересен нам данный инвестиционный проект.

Параметры концессионного соглашения представлены в в таблице 4.

Таблица 4.

Параметры концессионного соглашения по системам коммунальной инфраструктуры

Стороны	Цели концессионного соглашения	Финансовые показатели
Публичный партнёр: муниципальное образование Пуровский район (Концедент)	Снижение доли проб питьевой воды, не соответствующей нормативным требованиям в распределительной сети и после водоочистных сооружений	Объем финансирования: 351,321 млн. рублей
Предприятие, обладающее имуществом на праве хозяйственного ведения: МУП «Пуровские коммунальные системы» (Предприятие)		Соглашение не предусматривает концессионной платы и платы Концедента
Частная сторона: АО «Ямалкоммунэнерго» (Концессионер)		Модель возврата инвестиций: прямой сбор платы с потребителей за пользование объектом (услуги)
Субъект Российской Федерации, как самостоятельная сторона концессионного соглашения: Ямало-Ненецкий автономный округ	Снижение доли ветхих сетей холодного водоснабжения	Срок действия соглашения: до 31.12.2029

Источник: составлено автором на основе [АО «Ямалкоммунэнерго»…].

Принципиальным отличием данного Соглашения является наличие четвертой стороны, муниципального унитарного предприятия «Пуровские коммунальные системы», которое на момент заключения концессионного соглашения обладало на праве хозяйственного ведения имуществом, которое является предметом Соглашения.

Согласно п. 1.1 статьи 5 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» в случае, если объектом концессионного соглашения является объекты водоснабжения и принадлежащее муниципальному унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения, такое предприятие участвует на стороне концедента в обязательствах по концессионному соглашению и осуществляет отдельные полномочия концедента наряду с иными лицами [Федеральный закон № 115-ФЗ…].

Концессионное соглашение заключено без проведения конкурсных процедур в порядке частной инициативы на основаниях, предусмотренных п. 2 статьи 37 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

При разработке Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» законодатель в статье 4 определил особые условия регулирования отношений, возникающих в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением концессионных соглашений в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем.

Это обусловлено следующими факторами:

– с использованием объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, концессионер осуществляет регулируемые виды деятельности;

– согласно п. 1 статьи 9 Федерального закона от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» «отчуждение объектов централизованных систем холодного водоснабжения и (или) водоотведения, нецентрализованных систем холодного водоснабжения, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в частную собственность, а равно и передача указанных объектов и прав пользования ими в залог, внесение указанных объектов и прав пользования ими в уставный капитал субъектов хозяйственной деятельности не допускаются» [Федеральный закон № 416-ФЗ…];

– жизненно необходимо обеспечить надлежащее состояние объектов водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения в целях качественного и бесперебойного обеспечения соответствующими услугами потребителей в круглосуточном режиме.

Для этих целей, согласно п. 9 Правил разработки, согласования, утверждения и корректировки инвестиционных программ организаций, осуществляющих горячее водоснабжение, холодное водоснабжение и (или) водоотведение, утвержденных постановлением Правительства РФ от 29.07.2013 № 641, орган местного самоуправления утверждает техническое задание не позднее 30 календарных дней со дня вступления в силу концессионного соглашения.

На основании вышеуказанного технического задания Концессионером разработана инвестиционная программа в соответствии с условиями, предусмотренными Соглашением.

Инвестиции для предприятия - это основа развития деятельности предприятия, обеспечение роста объемов производства, прибыли, благо-

состояния учредителей и сотрудников предприятия. Для предприятия, работающего в социальной сфере, в частности, коммунального предприятия инвестиции, главным образом, источник развития и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры в целях обеспечения их безаварийного функционирования, предоставления качественного коммунального ресурса потребителям в необходимом объеме.

Разработка инвестиционной программы в сфере коммунального комплекса требуется в случае:

– высокого уровня износа объектов и систем коммунальной инфраструктуры и необходимости их замены или модернизации;

– потребности в увеличении производительности, пропускной способности таких объектов в целях подключения новых потребителей.

По результатам проведенного исследования наблюдается глубокая потребность в реализации мероприятий по модернизации, техническом перевооружении и реконструкции некоторых объектов социального значения представленного региона в связи с высоким уровнем износа, в отдельных случаях составляющих 100%.

Литература

1. АНО «Национальный Центр ГЧП»: официальный сайт. Москва. URL: http://pppcenter.ru (дата обращения: 10.11.2020).
2. АО «Ямалкоммунэнерго»: официальный сайт. Салехард. URL: https://www.yamalkomenergo.ru/ (дата обращения: 25.10.2020).
3. Департамент тарифной политики, энергетики и жилищно-коммунального комплекса Ямало-Ненецкого автономного округа: официальный сайт. Салехард. URL: http://www.rek-yamal.ru (дата обращения: 25.10.2020).
4. Департамент экономики Ямало-Ненецкого автономного округа: официальный сайт. URL: https://de.yanao.ru (дата обращения: 10.11.2020).
5. Закон ЯНАО от 14.12.2007 № 124-ЗАО «Об установлении цен (тарифов) и осуществлении регионального государственного контроля (надзора) за их применением в Ямало-Ненецком автономном округе». Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: официальный сайт. Москва. URL: http://docs.cntd.ru/document/819030583 (дата обращения: 29.10.2020).
6. Министерство транспорта Российской Федерации: официальный сайт. URL: https://www.mintrans.ru/press-center/news/8843 (дата обращения: 10.11.2020).
7. Письмо ФАС России от 27.09.2019 N ВК/84470/19. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 22.10.2020).
8. Платформа поддержки инфраструктурных проектов «Росинфра»: официальный сайт. URL: http://www.pppi.ru (дата обращения: 10.11.2020).

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.07.2013 № 570 «О стандартах раскрытия информации теплоснабжающими организациями, теплосетевыми организациями и органами регулирования». Информационно-правовой ресурс Консультант Плюс: официальный сайт. Москва. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149008/. (дата обращения: 29.10.2020).
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.05.2013 № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения». Информационно-правовой ресурс Консультант Плюс: официальный сайт. Москва. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146317/. (дата обращения: 29.10.2020).
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 17.01.2013 № 6 «О стандартах раскрытия информации в сфере водоснабжения и водоотведения». Информационно-правовой ресурс Консультант Плюс: официальный сайт. Москва. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140997/. (дата обращения: 29.10.2020).
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.10.2012 № 1075 «О ценообразовании в сфере теплоснабжения». Информационно-правовой ресурс Консультант Плюс: официальный сайт. Москва. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136932/. (дата обращения: 29.10.2020).
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.12.2015 № 1451 «О предоставлении финансовой поддержки за счет средств Государственной Корпорации - Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191562/ .(дата обращения: 29.10.2020).
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 29.07.2013 № 641 «Об инвестиционных и производственных программах организаций, осуществляющих деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения». КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 29.10.2020).
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2017 № 1710 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286800/ (дата обращения: 29.10.2020).
16. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. URL: http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf (дата обращения: 22.07.2020).

17. Федеральный закон от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении». КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 10.11.2020).
18. Федеральный Закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 10.11.2020).
19. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 10.11.2020).
20. Федеральный закон от 27.07.2010 N 190-ФЗ «О теплоснабжении». КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 22.10.2020).
21. Федоров Ю.Н., Фейло М.Б., Чурилин А.Ю., Поречина И.А. «Создание железнодорожного северного широтного хода». Журнал Транспорт Российской Федерации. URL: https://cyberleninka.ru/article/v/sozdanie-zheleznodorozhnogo-severnogo-shirotnogo-hoda (дата обращения: 10.10.2020).
22. Фонд развития промышленности: официальный сайт. Москва. URL: https://frprf.ru/download/rukovodstvo-po-podgotovke-finansovoy-modeli.pdf. (дата обращения: 25.06.2020).

Раздел 8. Актуальные вопросы современной мировой экономики и мировых финансов

8.1. Система налогового администрирования как среда функционирования субъектов государственного контроля налоговых правонарушений

Введение. Эффективно действующий и четко отлаженный механизм налогового администрирования является важнейшим приоритетом современной финансовой политики Донецкой Народной Республики. Однако несовершенство законодательной базы, отсутствие концепции взаимодействия с бизнесом, внутриорганизационные изменения, новые объекты государственного налогового контроля и надзора, инновационные схемы уклонения от налогов – все это приводит к возникновению ряда сложностей и проблем в системе налогового администрирования. Последнее может повлечь за собой нарушение баланса межбюджетных отношений, резкое снижение поступлений налогов в бюджет, увеличение вероятности совершения налоговых правонарушений, что способно привести к существенному обострению социальной напряженности. На сегодняшний день организация и правовое регулирование налогового администрирования требуют комплексного изучения и совершенствования понятийного аппарата.

Цель научной работы – исследования является изучить систему налогового администрирования как среду функционирования субъектов государственного контроля. По нашему мнению, налоговое администрирование следует рассматривать с позиции системного подхода и тогда, формулируя его определение, целесообразно выделить такие элементы, как: поставленные цели, субъектов, объектов (на что направлена деятельность), процесс (совокупность функций, форм и методов достижения цели) и его результат. Заметим, что взаимодействие основных элементов системы налогового администрирования происходит в рамках и посредством организационных коммуникаций, как динамической составляющей межличностного обмена информацией и основы для реализации информационных потоков.

Рассмотрим основные составляющие системы налогового администрирования. Так, целью налогового администрирования, по мнению А.М. Гоголева [1, С. 73], В.А. Майорова [2, С. 90] является достижение

максимально возможного эффекта для бюджетной системы в отношении налоговых поступлений при минимально возможных затратах, в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля.

Терехова Л.А. в качестве цели налогового администрирования выделяет «… обеспечение эффективного исполнения законодательства о налогах и сборах как налоговыми органами, так и налогоплательщиками (иными участниками отношений, урегулированных законодательством о налогах и сборах, которые не обладают властными полномочиями)» [3, С. 73].

Баранова Л.Г., Федорова В.С. определяют налоговое администрирование как «управленческую деятельность, цель которой привести организацию в состояние налогоплательщика, соответствующего интересам государства. Достижение такой цели выражается в полноте уплаты в бюджет соответствующих налогов [4, С. 32].

Обобщив представленные мнения, можно констатировать, что целью налогового администрирования является достижение максимально возможного эффекта налоговой системы Республики, путем создания оптимальных условий для исполнения налогоплательщиками налоговых обязательств, а также организации действенного контроля за соблюдением участниками налоговых отношений требований действующего законодательства.

Достижение поставленной цели реализуется посредством решения соответствующих задач, среди перечня которых также отсутствует однозначность и единство взглядов. Так, например, Гоголев А.М. к задачам относит следующие: сбор и обработка информации, налоговое планирование и прогнозирование, налоговое регулирование, налоговый контроль, превенция налоговых правонарушений, привлечение к ответственности за налоговые правонарушения [1, С. 74].

В свою очередь Л.Г. Баранова и В.С. Федорова выделяют только две взаимосвязанные задачи: пополнение бюджета (сбор налогов) и создание условий для нормальной работы организации (предоставление отсрочек, налоговых кредитов и т.п.) [4, С.35].

Задачи налогового администрирования на микроуровне, по мнению Никулиной С.В., сводятся к следующему [5, С. 56]:

– нормативное обеспечение нововведений по налоговому администрированию;

- обеспечение повседневной деятельности налоговых органов по мобилизации налогов и сборов;

– повышение социально-экономической эффективности функционирования налоговых органов;

– легализация налогового планирования на микроуровне;

– минимизации соответствующих затрат функционирования налоговых органов и налоговой системы;

– обеспечение взаимодействия ФНС России с другими правоохранительными и контрольными органами и с таможенными службами.

Лупанов К.Ю., Мануйлова М.С. выделяют основную задачу налогового администрирования – «регулирование экономических процессов и правовых взаимоотношений в сфере налогов и сборов, в том числе: анализ поступлений налоговых платежей в бюджетную систему страны; оперативное реагирование на различные изменения в сфере налогов и сборов; совершенствование действующих норм налогового законодательства; совершенствование применяемых методов контроля» [6, С. 8].

Кульжабаева М.Т. определяет, «что система налогового администрирования должна обеспечивать выполнение следующих важных задач: 1) повышение уровня собираемости налогов и других обязательных платежей в бюджет; 2) создание справедливой системы налогового администрирования, предусматривающей сокращение издержек налогоплательщиков по выполнению требований налогового законодательства» [7, С.177].

Федоровская М.А. выделяет следующие основные задачи налогового администрирования [8, С. 177]:

- эффективный контроль и обеспечение исполнения налогового законодательства;

- разработка методик и технологий уплаты налогов (сборов), информирование о правилах налогообложения и их разъяснение;

- обеспечение неотвратимости выявления налоговых нарушений, применения санкций, взыскание в полной сумме причитающихся к уплате налогов;

- формирование у налогоплательщиков понимания необходимости добровольного исполнения налоговых обязанностей и повышения самодисциплины;

- уменьшение уровня затрат на исполнение налогового законодательства для государства и для налогоплательщиков;

- повышение уровня собираемости налогов и других обязательных платежей в бюджет;

– создание справедливой системы налогового администрирования, предусматривающей сокращение издержек налогоплательщиков по выполнению требований налогового законодательства.

Исходя из сформированной нами цели налогового администрирования, считаем целесообразным определить следующие задачи:

– обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах и контроль за его исполнением;

– снижение административной нагрузки и упрощение процедур;

– развитие открытого диалога с бизнесом и обществом;

– создание комфортных условий для исполнения налогоплательщиками налоговых обязанностей;

– оптимизация деятельности субъектов налогового администрирования с учетом эффективности затрат на его осуществление.

Важнейшим составным элементом системы являются субъекты. В результате мониторинга нормативно-правовых актов, как Российской Федерации, так и Донецкой Народной Республики [9, 10], нами установлено отсутствие в них перечня субъектов налогового администрирования. Что касается взгляда ученых, то некоторые из них [11, 12, 13] рассматривая понятие «налогового администрирования» как практической управленческой деятельности в налоговой сфере, не указывают органы, её осуществляющие, ограничиваются лишь их характеристиками. Так, например, А.С Титов [11, С. 14.] указывает на «специально уполномоченные органы государства»; Ю.В. Гончарова [12, С. 11.] - «органы управления, действующие в сфере неимущественных отношений»; И.В. Фонова [13, С. 190–191] - «органы управления, действующие в сфере неимущественных отношений»; М.Ф. Харламов [14, С. 11] - «федеральные финансовые органы специальной компетенции»; С.А. Белусов [15, С. 13]- «учреждения в системе налоговых органов».

Исключением является работа Л.А. Тереховой [16, С. 73], в которой ученый определила в качестве субъектов налогового администрирования в Российской Федерации, следующие органы: Правительство РФ (общее руководство, координация, регулирование); финансовые органы (организация, координация, руководство, регулирование); органы, уполномоченные законодательством субъектов Федерации на изменение срока уплаты налога на прибыль организаций (регулирование); органы внутренних дел, следственные органы (координация); налоговые и таможенные органы; органы, уполномоченные совершать юридически значимые действия, за которые подлежит уплате государственная пошлина (координация, учёт, контроль).

Керамова С.Н. [17, С. 94] также выделила в качестве субъектов налогового администрирования уполномоченные органы управления в налоговой сфере – Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России), Федеральная налоговая служба (ФНС России), а

также таможенные органы, Правительство РФ иные органы, перечисленные в НК РФ.

Воронов А.М., Гоголев А.М. [18, С. 69] определили в качестве субъектов налогового администрирования государственные органы власти и управления, и классифицировали их: – налоговые органы; – органы, обладающие полномочиями налоговых органов (органы управления государственных внебюджетных фондов, финансовые органы, таможенные органы); − правоохранительные органы (с позиций обеспечения экономической безопасности).

Субъектом, осуществляющим налоговое администрирование в Донецкой Народной Республике, выступает Министерство доход и сборов, являющееся республиканским органом исполнительной власти, реализующим государственную политику и осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в сфере: налогообложения; таможенного дела; администрирования единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование; государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей; производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий; ценообразования, бюджетного законодательства, в части взимания поступлений в бюджет, валютного и иного законодательства, относящегося к его сфере деятельности. Согласно п. 3.1.2 Положения [19] Министерство осуществляет администрирование налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, а в случаях, предусмотренных законодательством Донецкой Народной Республики, и иных обязательных платежей. Министерство осуществляет свои полномочия непосредственно, а также через свои территориальные органы (Республиканские налоговые инспекции Министерства доход и сборов). Вместе они составляют единую систему органов доходов и сборов Донецкой Народной Республики.

Правильное определение объектов налогового администрирования с позиций системного подхода имеет важное значение, так как формирует комплексность и всесторонний охват изучаемых предметов, явлений, процессов. Исходя из проведенного анализа литературных источников [7, 8, 16, 20], объекты налогового администрирования определяются разными авторами также неоднозначно.

Так Романова И. Б. в своей работе [20, С. 4] в качестве объектов налогового администрирования выделяет: финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков (юридических и физических лиц), исчисляемые и уплачиваемые налогоплательщиками налоги и сборы,

объекты налогообложения, налоговые базы, обеспечивающие возможность получения налоговых доходов и их поступления в бюджеты разных уровней, бухгалтерскую и налоговую отчетность, бухгалтерский и налоговый учет.

В свою очередь Терехова Л.А. считает объектом налогового администрирования отношения по реализации законодательства о налогах и сборах [16, С. 73].

По мнению, Кульжабаевой М.Т. объектами налогового администрирования выступают: во-первых, деятельность налоговых органов, осуществляемая с целью реализации налоговой политики государства; во-вторых, непосредственно налоги, которые являются основным звеном в цепочке налоговых отношений и используются государством как инструмент для регулирования экономики [7, С.178].

На наш взгляд, следует согласиться с мнением Федоровской М.А. [8, С. 176], что в целом, объект налогового администрирования может рассматриваться как совокупность отношений между налоговыми администраторами (в нашем случае - это Министерство доходов и сборов) и налогоплательщиками, возникающих по поводу создания условий и обеспечения законности, верности, полноты и своевременности уплаты налогов (в соответствии с действующим законодательством). В этом случае, законность, своевременность, полнота и верность информации выступают параметрами налогового контроля, т.е. основные аспекты, подлежащие проверке.

Система налогового администрирования помимо субъектно-объектной составляющей характеризуется функциями, формами и методами в рамках налогового процесса.

Проведенный анализ экономической литературы позволяет утверждать, что среди ученых нет единого мнения относительно того, какие функции и их сочетание, а также содержание и механизмы их реализации относятся к налоговому администрированию. Пайзулаев И.Р. [21, С. 37] отмечает, что разные авторы приводят различные комбинации функций налогового администрирования, часть из которых не имеет под собой научного и теоретического обоснования, а некоторые, даже, ошибочно их представляют. Например, по мнению А.Н. Белогорской и Е.Н. Жигуновой [22, С. 20] «налоговое планирование, прогнозирование, налоговое регулирование и налоговый контроль представлены как задачи налогового администрирования». Этого же мнения придерживается и А.М. Гоголев [1, С.74], выделяя вышеуказанные функции в виде задач налогового администрирования и определяет основную из них – это налоговый контроль. Мирошниченко Л.Н. [23, С.179] заклю-

чает, что налоговое администрирование обладает следующими формами: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. По нашему мнению, рассуждения вышеприведенных ученых являются дискуссионными, так как планирование, организация, учет, анализ контроль являются основными функциями классической теории управления, в качестве которой рассматривается и налоговое администрирование.

В качестве основных функций налогового администрирования, по нашему мнению, можно выделить:

– планирование поступлений налогов и сборов в бюджет, предложения о прогнозе доходов бюджетов с учетом прогноза макроэкономических показателей и тенденций становления и развития экономики ДНР, определение прогнозных показателей доходов Республиканского бюджета для составления проекта Закона о бюджете на соответствующий бюджетный год, разработка предложений по усовершенствованию законодательства в сфере налогообложения, ценообразования, валютного законодательства, таможенного дела и т.д.;

– организация работы детальности Министерства и его территориальных органов, информационно-аналитического обеспечения процессов администрирования налогов и их автоматизацию, разработка и утверждение нормативно-правовых актов, требований, правил, инструкций, форм налоговой отчетности и других документов;

– учет и регистрацию налогоплательщиков, объектов налогообложения и объектов, связанных с налогообложением, ведение учета налогов и сборов;

– анализ, связан с изучением эффективности налогообложения и работы Министерства и его территориальных органов, с четким выявлением влияния макроэкономических показателей и законодательства на поступление налогов, сборов, способствующий выработке мер, направленных на совершенствование налогообложения и налогового администрирования.

– контроль, включающий систему контрольных мероприятий (контроль за правильностью оформления, полнотой и своевременностью предоставления налогоплательщиками обязательной отчетности, контроль за своевременностью, достоверностью, полнотой начисления и уплаты налогов и сборов, контроль за соблюдением порядка проведения наличных расчетов за товары (работы, услуги), контроль за соблюдением субъектами хозяйствования налогового законодательства, контроль за правильностью определения таможенной стоимости товаров в соответствии с законодательством ДНР, контроль за соблюдени-

ем правил перемещения валютных ценностей через таможенную границу Донецкой Народной Республик и т.д.);

– регулирование, т.е. поиск оптимального налогового режима, достижение компромисса между фискальными интересами Республики и экономическими интересами налогоплательщиков, разработка предложений по усовершенствованию налогового законодательства, предоставление отсрочки и/или рассрочки денежных обязательств и/или задолженности и т.д.

Обобщив исследование результатов научных дискуссий относительно сущности налогового администрирования, сформулируем авторское определение, с позиции методологии системного подхода, следующим образом: налоговое администрирование - это системная деятельность Министерства доходов и сборов, направленная на урегулирование отношений в сфере налогообложения и соблюдение законодательства, с целью достижения максимально возможного эффекта функционирования налоговой системы Республики.

Заметное место в системе налогового администрирования занимает налоговый контроль, проявляющийся в каждом, без исключения, элементе системы. Так, с точки зрения З.С. Якупова, налоговый контроль следует рассматривать как «функциональный элемент и основную форму налогового администрирования» [24]. В свою очередь, Н.В. Чайковская выделяет «налоговый контроль среди основных методов налогового администрирования» [25]. М.В. Мишустин пишет: «Налоговый контроль есть функциональный элемент налогового администрирования» [26]. А.В. Брызгалин понимает под налоговым контролем «установленную законодательством совокупность приемов и способов деятельности компетентных органов» [27].

Таким образом, не вызывает сомнения важность и целесообразность исследования системы налогового администрирования как среды функционирования субъектов государственного контроля. Это способствует определению направлений совершенствования и способов реализации правового механизма по наиболее эффективному формированию, распределению, использованию финансовых ресурсов государства, а также предупреждению, выявлению и устранению налоговых правонарушений. В связи с этим, актуальной является разработка концептуальных основ государственного контроля налоговых правонарушений

Выводы. Проведенный анализ научных работ ученых и практиков, позволил заключить, что налоговый контроль занимает в системе налогового администрирования весомое место и проявляет себя в каждом, без

исключения, ее элементе. Налоговый контроль способствует определению направлений совершенствования и способов реализации правового механизма по наиболее эффективному формированию, распределению, использованию финансовых ресурсов государства, а также предупреждению, выявлению и устранению налоговых правонарушений.

Литература

1. Гоголев А. М. Государственное администрирование в области налогов и сборов: сущность и содержание// Публичное и частное право. 2015. №4. С. 71-79
2. Майоров В. И. Налоговое администрирование в российской федерации: организационно-правовые проблемы// Социально-политические науки. 2017. №3. С. 89-91
3. Терехова Л.А. Налоговое администрирование как вид исполнительно-распорядительной деятельности: понятие и содержание // Вестник Омского университета. Сер. Право. 2012. № 2. С. 71–79.
4. Баранова Л.Г. Роль налогового администрирования в системе налоговых отношений/ Л.Г.Баранова, В.С. Федорова //Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 30 июня 2017 г. Пермь: НОО «Профессиональная наука». 2017. С. 29-65
5. Никулина С.В. Налоговое администрирование: сущность, формы, задачи // Научные направления в области финансов, налогов и кредита. 2011. № 8.С. 55-59
6. Лупанов К. Ю. Налоговое администрирование: учеб. пособие / К. Ю. Лупанов, М. С.Мануйлова - М.: Изд-во МТИ.- 2015. - 197 с.; ил.
7. Кульжабаева, М.Т. Совершенствование механизма налогового администрирования в условиях реформирования налоговой системы // Вестник университета Туран. 2018. № 1. С. 177-183.
8. Федоровская М. А. Налоговое администрирование как форма управления // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. №2. С.176-178
9. Закон ДНР от 25.12.2015 №99-IНС «О налоговой системе», действующая редакция по состоянию на 08.10.2019 Подробнее на сайте Народного Совета ДНР/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/
10. Налоговый кодекс РФ Часть 1 от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ и Часть 2 от 5 августа 2000 года № 114-ФЗ в ред. и с изм. от 30 декабря 2004 года / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fzrf.su/kodeks/nk-1/
11. Титов А. С. Налоговое администрирование и контроль / А. С. Титов. – М.: ВК- 2007. – 366 с.
12. Гончарова Ю. В. Совершенствование налогового администрирования на современном этапе: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2009. – 24 с.

13. Фонова И. В. К дискуссии о соотношении понятий «налоговое администрирование» и «налоговый учёт» // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. - Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та. 2007. № 1. С. 185-192
14. Харламов М. Ф. Правовые основы налогового администрирования в условиях реформирования системы налогообложения в Российской Федерации: автореф. дис. … канд. юрид. наук. – М., 2007. – 19 с.
15. Белоусов С. А. Функции и механизмы адаптивного администрирования в региональных налоговых органах: автореф. дис. … канд. экон. наук. – Волгоград, 2003. - 23 с.
16. Терехова Л.А. Налоговое администрирование как вид исполнительно-распорядительной деятельности: понятие и содержание // Вестник Омского университета. Сер. Право. 2012. № 2. С. 71–79.
17. Керамова С.Н. К вопросу об администрировании в налоговой сфере / С.Н Керамова., Х.М. Магомедова // Вестник Дагестанского государственного университета. - Серия 3. Общественные науки. 2016. Том. 31. Вып. 4. С.92-97
18. Воронов А. М., Гоголев А. М. Государственное администрирование в области налогов и сборов: проблемы административно-правового регулирования: монография / под. ред. д.ю.н., профессора А. М. Воронова. – М.: ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». -2015. – 148 с.
19. Положения о Министерстве доход и сборов Донецкой Народной Республики Утверждено Постановлением Правительства ДНР от 12.09.2019 г. №25-20
20. Налоговое администрирование: учеб. пособие / И. Б. Романова. – Ульяновск: УлГУ, 2018. – 54 с.
21. Пайзулаев И. Р. Функции налогового администрирования // Налоговая политика и практика. 2011. №9/1. С. 37- 41
22. Белогорская А.Н., Жиунова Е.Н. Реализация основных задач налогового администрирования //Вестник Российского университете кооперации. 2012. №3. С.19-29
23. Мирошниченко Л.Н. Налоговое администрирование как инструмент финансового контроля. //Современные тенденции в экономики и управлении: новый взгляд. 2012. №17. С. 178-181
24. Якупов, З. С. Институт налогового контроля в системе налогового администрирования: концепция и направления развития / З. С. Якупов ; под ред. Р. М. Нуримухаметова ; Институт экономики, управления и права (г. Казань) – Казань : Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права.- 2015. – 360 с.
25. Чайковская Н. В. Теоретические основы развития налогового контроля в системе налогового администрирования // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. №1. Ч.2. С. 158-165
26. Майорова, И. М. Статистическое наблюдение и оценка результатов камеральных налоговых проверок: дисс….канд. экон. наук.- Нижний Новгород.- 2007. – 212 с.
27. Брызгалин, А.В. Налоговый контроль / А.В. Брызгалин, Д.А. Ильиных // Налоги и финансовое право. 2013. №4. С. 197-200

8.2. Современные тенденции развития мировой экономики

Введение. Современные экономические процессы мирового уровня протекают недостаточно успешно и гладко. Причиной этих неудач являются постоянно повторяющиеся кризисы, которые являются следствием дисбалансов определенных сфер мирового сообщества. Необходимо постоянно производить анализ и оценку мировой экономики, для того чтобы выработать максимально эффективные меры для достижения баланса в распределении ресурсов, рабочей силы, решения проблемных ситуаций, а также предотвращения угроз и рисков, наносящих ущерб развитию мировой экономики [1, 3]. Так, был произведен анализ современных процессов мировой экономики, изменения ее состояния под воздействием кризисов, имеющих разные причины, при этом особое внимание уделялось темпам ее роста.

Изучив данные, предоставленные Международным валютным фондом (главным финансовым институтом мира), из 15 индикаторов были выбраны и проанализированы наиболее, на наш взгляд, приоритетные – рост реального ВВП мира, численность населения, уровень безработицы, чистое государственное кредитование (заимствование).

Валовой внутренний продукт всей мировой экономики за последние сорок лет имел различные значения, но при этом никогда не был отрицательной величиной, за исключением 2009 года, когда его значение было минус 0,1 %. Мировая экономика тяжело пережила кризис 2008–2009 годов, и на сегодняшний день так и не достигла докризисного уровня роста реального ВВП, значение которого в 2007 году составляло 5,5 % [7]. Динамика роста реального ВВП мира за последние 20 лет показана на рис. 1.

В послекризисном 2010 году рост составил 5,4 %. Наибольший рост ВВП мира наблюдался в период 2006–2007 годов. В последние десять лет произошло постепенное замедление мировой экономики, на это повлиял целый ряд причин: падение цен на нефть, напряженность в сфере торговли, снижение активности в обрабатывающей промышленности, геополитическая ситуация, введение новых нормативов для ряда стран по выбросам и др. Международный валютный фонд, оценивая и наблюдая замедление темпов экономики, рекомендовал государствам и регионам постепенно смягчать торговые барьеры, денежно-кредитную политику, с тем чтобы наблюдался рост экономики, увеличение объемов промышленности, а также иностранных инвестиций.

Рис. 1. Изменение роста реального ВВП мировой экономики, % [7]

В октябрьских прогнозах 2019 года предполагалось достижение развития мировой экономики по итогам года в 3 %, но по факту наблюдалось всего 2,8 %. Рост экономики в начале 2020 года был на уровне 3,4 %, но неожиданно произошедший очередной мировой кризис привел к резкому ее падению [4].

Международный валютный фонд настроен позитивно и прогнозирует рост экономики в 2021 году со значением 5,2 %, затем – небольшое замедление. Заметим, что в январском прогнозе указывалось на рост со значением в 3,3 %, в июньском – минус 4,9 %, а в октябрьском – уже минус 4,4 % [7]. Июньский прогноз был вызван остановкой мировой экономики, которая произошла весной этого года. Как отмечала руководитель МВФ Кристалина Георгиева в апреле 2020 года, остановки экономики не было никогда. Это абсолютно новая формулировка относительно роста реального ВВП мира, отражающая реальность. Действительно, даже в условиях мирового финансового кризиса периода 2008–2009 годов экономика замедляла темпы, но именно остановки МВФ не фиксировал. Таким образом, мы стали свидетелями факта остановки мировой экономики [2].

Сегодняшний кризис, как и любой другой, будет иметь окончание, но в данной ситуации прогнозы, которые отражают надежды роста, в силу субъективных и объективных причин могут не реализоваться. Пессимистичное настроение вызвано основной причиной кризиса,

возникшего из-за новой коронавирусной инфекций, ставшей результатом развития человечества и науки. Если ранее кризисы были вызваны финансовыми дисбалансами в различных сферах общества, связанных с движением капиталов, то данный кризис является следствием высокого уровня развития научных исследований. Тем более что развитые страны, а на их фоне и развивающиеся страны, за последние 15 лет достаточно большой объем денежных средств инвестировали именно в научные исследования, биотехнологии. Отягчающими факторами, повлиявшими на стремительное распространение этого вируса по всему земному шару, стали глобализационные и интеграционные процессы, активизировавшиеся в последние 50 лет. Распространение новой коронавирусной инфекции в марте 2020 года Всемирной организацией здравоохранения была обозначена как пандемия, не эпидемия. Окончание пандемии пытались предсказать и просчитать ученые разных стран, но, к сожалению, их прогнозы не сбылись, нереализация прогнозов экспертов связана с поведением и индивидуальным отношением людей к этому вирусу. Человечество уже пережило несколько пандемий, но ни одна из них не происходила в условиях значительных контактов между людьми, высокой скорости перемещения огромного количества масс населения [7]. Весной 2020 года государства попытались закрыть границы, сократить перемещение, т. е. создать определенный барьер во избежание распространения вируса, однако в данных условиях произошла остановка экономики на разных уровнях, начиная с домашних хозяйств.

Правительства, пережив остановку своих экономик и получив прямой ущерб в связи с увеличением расходов бюджетов на непредвиденные цели, не готовы более идти на такие беспрецедентные меры. Поэтому мировая экономика продолжает работать, пусть даже и с невысокой скоростью. МВФ прогнозирует увеличение ее роста в 2021 году до значения 5,2 %, что подтверждает намерения государств не останавливать глобализационные и интеграционные процессы. Они гибко приспосабливают общество жить в новых реалиях, не мешая передвижению людей и товаров, но в условиях, связанных с личной гигиеной и социальной культурой общения между людьми. Таким образом, рост мировой экономики на сегодняшний день зависит от ответственного поведения и отношения каждого человека к новому вирусу. В подобной ситуации, достаточно сложной с точки зрения не только физиологии, но и психологии, наблюдая за поведением людей (многочисленные протесты против введения карантинных мер, соблюдения социальной дистанции, ношения медицинских масок), эксперты отмечают, что окончание пандемии может затянуться.

Ученые-экономисты, анализирующие настоящий кризис, ставят под вопрос, будет ли сохранена глобализация развития человечества в том виде, в котором она существовала до наступившего кризиса [5]. Скорей всего, глобализационные процессы будут иметь место, но их форма трансформируется во что-то новое.

В свете сложившихся обстоятельств уточним данные по количеству населения на земном шаре. В 1982 году население составляло 4,16 миллиардов человек, в 2000 году – 6,0 миллиардов, в 2020 году – 7,65 миллиардов человек [7]. Темп прироста за рассматриваемый период составил 44,21 %, при этом с 1982 по 2000 год темп прироста составил 44,23%, а в последние двадцать лет – 27,5%. Замедление роста населения земного шара происходит по многим причинам, в том числе связанными с болезнями и вирусами различной типологии. По данным Всемирной организации здравоохранения на 5 декабря 2020 года фиксируется зараженных новой коронавирусной инфекцией 65 007 974 человека, умерло – 1 507 018 человек [6] .

Остановка экономики напрямую повлияла и на занятость населения, в связи с чем рассмотрим данные по уровню безработицы за последние 20 лет. МВФ приводит статические данные уровня безработицы только по развитым странам, по миру в целом данные не приведены. Уровень безработицы развитых стран за последние 20 лет отражен на рис. 2.

По данным графика можно сформулировать следующие выводы: уровень безработицы показывает различные тенденции, это зависит от занятости населения в разных секторах экономики, но однозначно можно отметить, что в периоды роста мировой экономики уровень безработицы снижается, и наоборот, в периоды кризиса ее значение увеличивается. В 2008 году рост экономики составил 3 %, а уровень безработицы – 5,8 %, в 2009 году экономика показывала отрицательное значение роста, уровень безработицы в этот период увеличился до 8,1%, в 2010 году рост экономики мира составил 5,4 %, тем не менее, рост безработицы увеличился и составил 8,3 %. По октябрьским прогнозам МВФ по итогам 2020 года безработица по развитым странам составит 7,3 %.

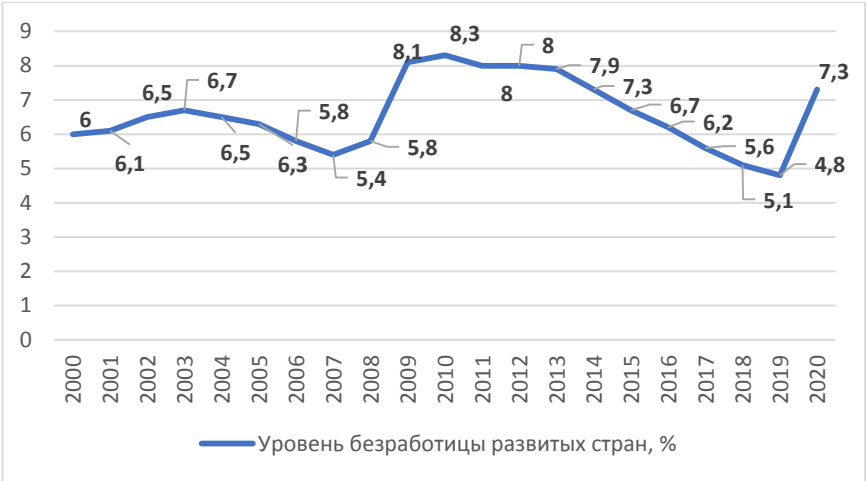


Рис. 2. Уровень безработицы по развитым странам, % [7]

Рост реального ВВП развитых стран и уровень безработицы по ним указаны на рис. 3.

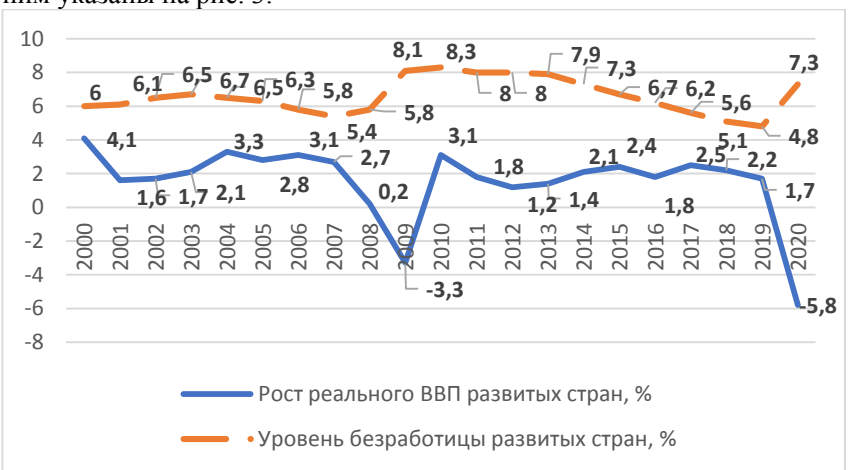


Рис. 3. Значения роста реального ВВП развитых стран и уровня их безработицы, % [7]

В периоды, когда растет экономика развитых стран, снижается уровень безработицы, и наоборот, когда снижается рост реального ВВП, тогда и увеличивается уровень безработицы, что особенно видно на примере 2020 года. За последние 20 лет не наблюдалось такого па-

дения экономки старого света (–5,8%), при этом уровень безработицы достигает 7,3 %. По прогнозам МВФ рост реального ВВП по развитым странам в 2021 году составит 3,9 %, при этом рост безработицы снизится до 6,9 %.

Прогнозные значения по росту реального ВВП развитых стран и уровня их безработицы на период 2021–2025 годы указаны на рис. 4.

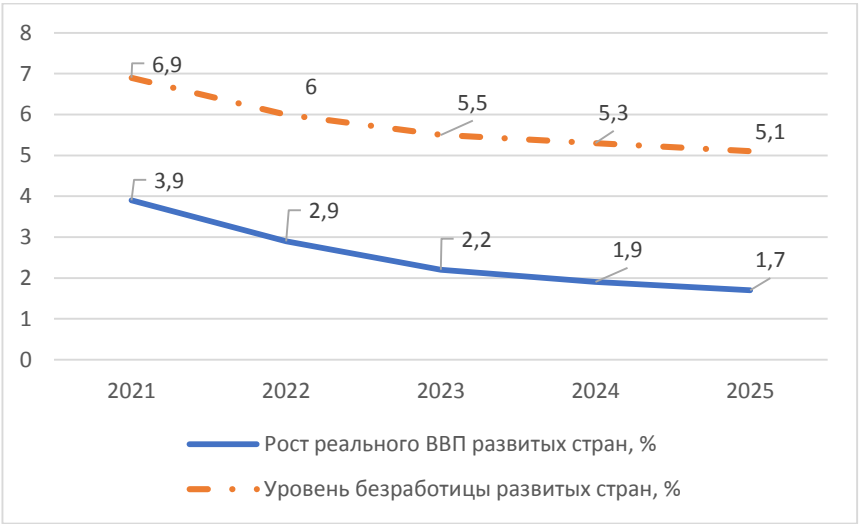


Рис. 4. Прогнозные значения МВФ по росту реального ВВП развитых стран и уровня безработицы по ним, % [7]

В 2025 году планируется снижение роста ВВП более чем в 2 раза, при этом снижение уровня безработицы составит 35,29 %, т. е. более быстрыми темпами будет снижаться рост мировой экономики, чем уровень безработицы.

Таким образом, в данном случае не срабатывает правило «снижается рост экономики – увеличивается безработица», именно такая ситуация указывает на определенные дисбалансы, происходящие в мировой экономике.

Приведем статистические данные по росту реального ВВП развитых стран, стран с формирующимся рынком и развивающихся стран за период последних 20 лет (рис. 5).

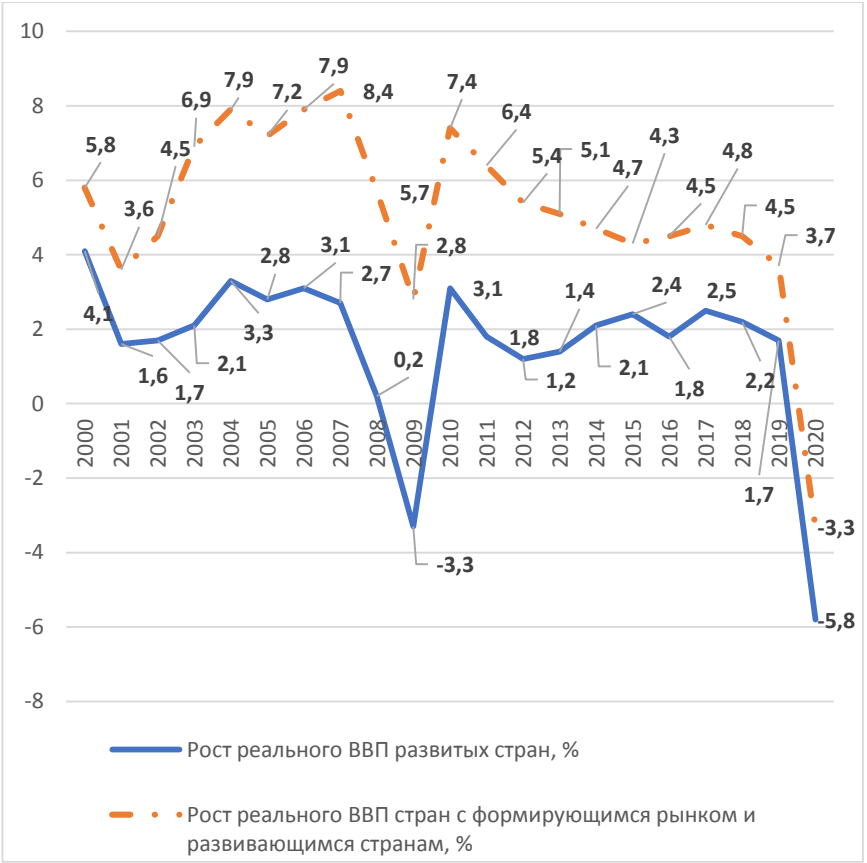


Рис. 5. Значения роста реального ВВП развитых стран и стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, % [7]

По данным рисунка возможно сформулировать следующие выводы: развитые страны на протяжении последних 20 лет показывают более низкие значения, чем страны с формирующимся рыком и развивающиеся страны. В докризисный период, в 2007 году разница роста ВВП в пользу развивающихся стран составляла более чем в 3 раза, в послекризисный период, 2012 году разница увеличилась до 4,5 раз. Это подтверждает потенциал развивающихся стран, который они сохраняют и на сегодняшний день, например по итогам 2020 года экономика развитых стран упадет до 5,8 %, а по развивающимся странам – всего до 3,3 %. Более того, экономика Китая по итогам 2020 года покажет положительное значение, в отличие от других стран [5].

Кризис 2009 года страны старого света пережили намного сложнее, чем развивающиеся страны, так, снижение экономики развитых стран составляло минус 3,3 %, а по развивающимся странам – 2,8 %. Такая ситуация снова указывает на имеющийся дисбаланс сил в распределении ресурсов, капитала и рабочей силы в пользу развивающихся стран.

Прогнозные значения по росту ВВП развитых и развивающихся стран приведены на рис. 6.

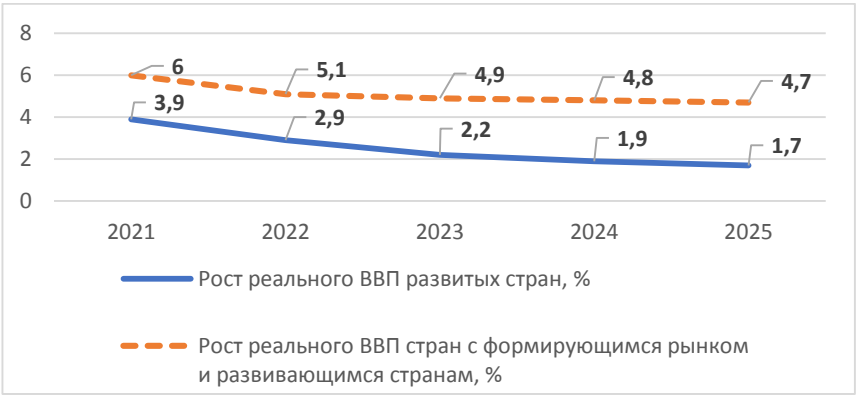


Рис. 6. Прогнозные значения роста реального ВВП развитых стран и стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, % [7]

Возвращаясь к пандемии, высокий рост заболеваемости и смертности фиксируется в развитых странах, например в Китае фиксируют лишь небольшое количество заболевших, экономика работает на полную мощь. Каковы же перспективы развития мировой экономики? Страны старого света не намерены уступать мировое господство в финансовой сфере развивающимся странам, хотя прогнозы МВФ предсказывают, что к 2030 году именно Китай и Индия станут крупнейшими экономическими державами. С другой стороны, в условиях существующей неопределенности настоящего кризиса что-либо прогнозировать достаточно тяжело и фактические показатели, скорее всего, будут отличаться от прогнозных, что мы наблюдаем относительно прогнозов развития мировой экономики в течение 2020 года.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо отметить самое главное. Оценка мировой экономики происходит исходя из различных критериев, в основном это рост реального ВВП по странам, миру, уровень безработицы и другие индикаторы. Наибольший интерес

представляет рост ВВП, так как именно по этому показателю можно увидеть расцвет экономики и кризисы. Так, если в докризисный период (2006–2007 год) мировая экономика показывала уверенный рост и стабильность, то уже в 2008–2009 году – падение до отрицательной величины. Причинами кризисов в основном выступают дисбалансы, вызванные неравномерным распределением ресурсов, капиталов и рабочей силы. В послекризисном 2010 году экономика указывала увеличение ВВП, затем последовал период определенной стабильности, после 2013 года мировая экономика стала постепенно замедлять темпы роста, и уже в 2019 году значение роста ВВП составило 2,8 %. МВФ прогнозировал в 2020 году оживление экономики, но по факту экономика остановилась и ушла в отрицательные величины. В 2020 году была также зафиксирована остановка экономики, чего ранее никогда не наблюдалось. Причиной кризиса явился стремительно распространившийся вирус, и такое явление уже обозначилось как пандемия. Последнюю пандемию человечество пережило в 1918–1919 году, сто лет назад [5]. Если предыдущие кризисы ученые-экономисты предсказывали, то этот кризис никто не ожидал. Сейчас мировая экономика находится в ситуации неопределенности, и даже прогнозы МВФ, которые считаются наиболее реальными, не дают никаких гарантий, что именно в указанных цифрах по факту будет измерена мировая экономика. Необходимо также отметить, что по приведенным показателям страны старого света уступают в темпах развития экономикам стран с формирующимся рынком и развивающимся странам, такая ситуация указывает на определенный институциональный кризис развитых стран и, соответственно, на имеющие место факты наибольшего потенциала развития развивающихся стран.

Литература

1. Кредитные отношения в современной экономике: монография / коллективов авторов; под ред. проф. О.И. Лаврушина проф. Е.В. Травкиной. – Москва: КНОРУС, 2020. – 354 с.
2. *Толмачева И.В.* Оценка бюджетной сферы различных государств и перспективы ее развития // Приднестровье в современной геополитической реальности: 30 лет успешного государственного строительства и системного международного сотрудничества : Материалы Международной научно-практической конференции / ответственный редактор: Толмачева И.В. – Тирасполь : ПГУ, 2020. – 280 с.
3. *Толмачева И.В.* Финансовая устойчивость: теоретические и практические подходы: Научная монография / Толмачева И.В. Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко. - Тирасполь: Изд-во Приднестровского университета. - 2019. - 104 с.

4. *Гопинат Г.* Мировая экономика: синхронизированное замедление, неустойчивые перспективы : МВФ, «Перспективы развития мировой экономики», октябрь 2019. URL : https://www.imf.org/ru/News/Articles/2019/10/15/blog-weo-the-world-economy-synchronized-slowdown-precarious-outlook
5. *Чумаков А.Н., Юрченко П.С.* Коронавирус и глобализация: знание vs домыслы. ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: экономика, право, политика. 2020;14(3):112-122. URL : https://doi.org/10.22394/2073-2929-2020-3-112-122
6. https://who.int/ - Всемирная организация здравоохранения.
7. https://www.imf.org/ - Международный валютный фонд.

8.3. Трансформация рынка финансовых услуг: основные тенденции и возможности

Передовые технологии развиваются с каждым днем. Согласно прогнозам к 2023 году расходы на технологии и услуги, обеспечивающие цифровую трансформацию во всем мире, составят 2,3 триллиона долларов США [6]. В индустрии финансовых услуг за последние несколько лет произошли радикальные изменения, вызванные технологиями. Становится очевидным, что ускоряющиеся темпы технологических изменений являются как созидательной, так и разрушительной силой в экосистеме финансовых услуг. Новейшие технологии изменяют роль, структуру и конкурентную среду финансовых институтов, а также оказывают существенное влияние на общество и рынки, с которыми взаимодействуют данные экономические агенты. Кроме того, финтех-компании вторгаются на традиционные, устоявшиеся рынки, и занимают лидирующие позиции за счет предоставления клиентам инновационных решений. В современном мире потребители требуют более качественных услуг, постоянной работы финансовых институтов, а также значительной отдачи от вложенных средств. Регулирующие органы, в свою очередь, повышают требования по отношению к финансовым институтам, а также постепенно внедряют новые технологии, которые коренным образом изменяют системы собора и анализа информации, необходимой государственным органам. В связи с этим многие экономические агенты вынуждены корректировать свои бизнес-модели.

Рассмотрим основные инновации, оказывающие влияние на конкурентоспособность финансовых институтов в современных условиях. Длительное время в качестве одной из основных черт финансового рынка можно было отметить высокие барьеры для входа на рынок. Крупная, хорошо зарекомендовавшая себя финансовая организация

имела множество преимуществ за счет хорошей репутации, масштаба, гибких систем комплаенса для соответствия постоянно изменяющимся нормативными требованиями. Таким образом, у традиционных финансовых институтов была клиентская база и ресурсы для поддержания и развития организации даже в сложных экономических условиях. Финтех-компании внесли значительные изменения.

Финтех-компании - быстро развивающиеся компании, в большинстве случаев стартапы, направленные на использование определенной инновационной технологии или концепции. Данные компании функционируют во всех сферах, начиная сферой мобильных платежей и заканчивая страхованием. До сих пор финансовые учреждения предлагали различные услуги под единым зонтиком и охватывали широкий спектр: от традиционной банковской деятельности до ипотечных и торговых услуг. Финтех-компании работают с узким сектором из данного сектора, но стремятся к достижению в нем наибольшей эффективности. За счет сочетания оптимизированных предложений и передовых технологий финтех-компании способны функционировать с наименьшими издержками и наилучшим конечным результатом каждой выполненной клиентом операции. За счет использования передовых технологий данные компании способны осуществить эффективную обработку кредитных запросов, быстро и качественно оценить кредитоспособность клиента, снизить время ожидания покупателей, а также обеспечить высокое качество обслуживания пользователей, что является безусловным преимуществом перед традиционными финансовыми институтами [2, с. 636].

Рассмотрим деятельность наиболее популярных финтех-стартпов. Прежде всего, необходимо выделить компанию «Klarna», которая занимается предоставлением финансовых услуг. Например, пользователям предоставляется рассрочка платежа: покупатель может купить товар, «Klarna» его оплачивает и предоставляет клиенту двухнедельную рассрочку. Деятельность компании «BGL Group» связана со страхованием транспортных средств и жилья. Стартап предоставляет выплаты в случае несчастного случая и обеспечивает юридическую защиту клиента. Также можно отметить компанию «TransferWise», которая занимается реализацией денежных переводов, и финтех-стартап - цифровой банк «N26», который полностью цифровизован, то есть функционирует без каких-либо физических отделений. Тот факт, что данные финтех-стартапы существуют, являются популярными, а также развиваются, свидетельствует о том, что традиционные финансовые институты теряют клиентов, которые могли бы обратиться в банк, но предпочли финтех-компании.

Активно развивается экономика совместного использования, концепция которой постепенно реализуется в рамках финансовой индустрии. На данный момент финансовые учреждения представляются в качестве субъектов, управляющих транзакциями от начала и до конца. Экономика совместного использования подразумевает децентрализованное владение активами и использование информационных технологий для поиска эффективных соответствий между поставщиками и пользователями капитала, и способствуют упразднению роли банка в качестве посредника.

Рассмотрим основные направления развития концепции совместной экономики. P2P-кредитование - практика предоставления кредитов физическим или юридическим лицам при использовании онлайн-сервисов, которые выступают в качестве места для соединения кредиторов и заемщиков. Компании, занимающиеся P2P-кредитованием, полностью функционируют в цифровом пространстве, за счет чего сокращают накладные расходы и предоставляют свои услуги по более низкой цене, чем традиционные финансовые институты. В результате кредиторы могут получать более высокую доходность по сравнению со сберегательными и инвестиционными продуктами, которые предлагают банки, заемщики же могут получать денежные средства по более низким процентным ставкам, даже с учетом сборов площадки P2P-кредитная. В качестве популярных сервисов для P2P-кредитования можно отметить «Zaymigo», «Город Денег» в России, «Lending Club», «Prosper», «SoFi» в США, а также «Funding Circle», «Zopa» и «RateSetter» в Великобритании.

Краудфандинг - практика финансирования какого-либо проекта за счет привлечения небольших денежных средств от большого числа людей, как правило, с использованием Интернета. Краудфандинг может стать одним из крупнейших источников альтернативного финансирования. Краудфандинг, основанный на экономике совместного использования, способствует удалению посредников из цепи создания стоимости и позволяет участникам сделок напрямую участвовать в финансовом рынке. Получив небольшой процент с собранных для проекта денежных средств, краудфандинговые площадки получают комиссионные вознаграждения, которые, как правило, раньше принадлежали традиционным банкам. В качестве основных зарубежных краудфандинговых площадок можно отметить «Kickstarter», «Kickstarter», в России популярны такие площадки, как «Planeta», «Boomstarter» и «Kroogi».

Социальные платежи – это платежи, произведенные между двумя людьми без обмена наличными или банковскими реквизитами. Со-

циальные платежные сервисы напрямую связываются с банковским счетом для получения информации о дебетовой или кредитной карте и могут принимать форму веб-сайта или приложения. Они способны снять деньги со счета, когда пользователь хочет произвести платеж, а также ввести деньги на счет, когда пользователь получает платеж. Таким образом, экономика совместного использования снижает необходимость в банках как посредниках для осуществления платежей. Такие платформы лишают банки ключевого источника дохода в виде транзакционных сборов.

Использование блокчейн-систем способствует значительному снижению затрат, поскольку они исключают необходимость во всех накладных расходах, необходимых для подтверждения подлинности данных. Мировые расходы на блокчейн-решения, по прогнозам IDC, достигнут почти 4,3 миллиарда долларов в 2020 году, что на 57,7% больше по сравнению с 2,7 миллиардами долларов в 2019 году [5]. Система распределенного реестра, позволяет автоматически обновлять существующую базу данных на всех носителях у всех участников реестра, что обеспечивает тождественность данных у всех пользователи. Так, блокчейн-системы снижают или, в некоторых случаях, устраняют потребность в существующих посредниках, которые берут плату за проведение соответствующих транзакций. Более того, блокчейн-технологии позволят осуществлять безопасную передачу цифровых активов, что чрезвычайно важно в связи с частыми случаями утечки персональных данных или конфиденциальной информации. Кроме того, данная система способна обеспечить прозрачность цепочки создания стоимости и упросить как внутренний (проверка внутри компании соответствия как нормативно-правовым актам, так корпоративным стандартам и требования), так и внешний (проверка соответствующими государственными органами соответствия нормативно-правовым) комплаенс.

В качестве еще одной тенденции, оказывающей значительное влияние на рынок финансовых услуг, можно отметить мобильные кошельки. Согласно исследованиям, глобальный рынок мобильных кошельков оценивался в 1,01 миллиарда долларов США в 2019 году и, согласно прогнозам, данная цифра достигнет отметки в 7 миллиардов долларов США к 2027 году [7]. Цифровые кошельки обычно интегрированы в мобильный телефон и предоставляют потребителям быстрый, безопасный и недорогой способ использования, хранения и отправки денег через Интернет. Мобильные устройства более удобны и надежны, чем пластиковые карты, прежде всего, за счет внедрения более

сложных систем аутентификации при оплате. Кроме того, на рынке финансовых услуг можно отметить существенный рост нетрадиционных финансовых институтов, которые прибегают к альтернативным способам оплаты, например, бесконтактными платежами, интегрированными в мобильные операционные системы, или подарочными картами.

При своевременной интеграции данных инноваций в существующую систему банки смогут управлять безопасностью, удобством использования и подключением клиентов в момент покупки. Более того, электронный кошелек является источником информации, которую банк может использовать для создания и представления клиентам коммерческих предложений и рекламных акции. Например, предложения о финансировании в режиме реального времени могут быть направлены только клиентам с дебетовыми картами, которые не хотят иметь задолженность по кредитным картам. Доход от сбора комиссии в рамках данных предложений может в два раза превышать средний доход от депозитов.

Так, из-за достижений передовых технологий и их распространения каждый день генерируется существенные объемы данных о большинстве аспектах жизни пользователей. Так, согласно исследованиям компании IBS, к 2013 году человечество накопило 4,4 зеттабайта данных. Согласно прогнозам IDC, более 59 зеттабайт данных будет создано, скопировано и использовано в мире в 2020 году [4], предполагается, что данное число вырастет до 175 зеттабайт в 2025 году [3]. При использовании Больших данных для анализа поведения потенциальных клиентов, их моделей принятия решения финансовые институты получат возможность дать клиентам то, что они действительно хотят.

Для сферы страхования жизни и здоровья интеллектуальные устройства, а также системы анализа переданных данных, способны улучшить процесс оценки рисков, которые компания должна будет принять на себя при заключении контракта с потенциальным покупателем. Например, страховые компании могут получать информацию с интеллектуальных устройств, например, «умных часов», и использовать ее для оценки здоровья и моделях поведения потенциальных страхователей в режиме реального времени. Данные технологии способны значительно упростить процесс оценки рисков и упросить заключение контракта.

Технологии анализа больших данных, сенсорные технологии и технологии межмашинной коммуникации, включающие Интернет вещей, смогут позволить компаниям прогнозировать риски и требования

клиентов с гораздо большей точностью. В качестве примера рассмотрим устройство «Interact IoT» британской компании «Intelligent Environments». Среди подключаемых устройств можно отметить браслет «Pavlok». Пользователь может самостоятельно установить лимит кредитной карты, и приложение будет отслеживать расходы клиента. При приближении трат к установленному пределу, приложение может подавать небольшой эклектический разряд [9].

По мере того, как социальные сети занимают все больше и больше места в жизни людей, потенциальные клиенты финансовых институтов становятся более требовательными и менее лояльными. Клиенты на собственном опыте убедились, что электронная коммерция способна обеспечить высокую скорость и персонализацию. Данные ожидания переносятся на сектор предоставления финансовых услуг. Вместо получения ипотеки, страхового полиса или инвестиционного плана, которые в целом отвечают потребностям потенциальных клиентов, покупатели хотят индивидуализированные, адаптивные решения. Например, фонды с установленной датой автоматически корректируют структуру активов в соответствии с ожидаемым пенсионным возрастом пользователя. Индивидуальное обслуживание и решения на протяжении долгого времени были прерогативой состоятельных клиентов, передовые технологии открывают данные услуги для массового рынка состоятельных потребителей.

На данный момент многие финансовые учреждения используют облачные приложения «программное обеспечение как услуга» (SaaS) для бизнес-процессов, которые могут считаться непрофильными, таких как CRM, HR и финансовый учет. Финансовые институты также обращаются к SaaS за «точечными решениями» проблем на периферии своей деятельности, включая аналитику безопасности и проверку KYC. Однако, все чаще и чаще данная технология становится способом обработки основной деятельности. Кроме того, облачная инфраструктура способствовала снижению стоимости хранения данных. Данное явление упростило управление технологиями Больших данных, использование сложной аналитики, а также снизило барьеры для входа новых финтех-компаний.

В последние годы произошел поразительный прогресс в робототехнике и разработках, связанных с искусственным интеллектом, машинным и глубоком обучением. В течение следующих пяти лет мы увидим переход от автономного использования к полной интеграции в обычную деятельность компании. На данный момент на рынке создаются альянсы между ведущими финансовыми институтами и техноло-

гическими компаниями [8], занимающимися разработкой робототехники и искусственного интеллекта для решения таких ключевых проблем, как снижение затрат и рисков. Разработки направленны на такие сферы как физические датчики, мобильность, навигация, обработка естественного языка, осуществление логических рассуждений, выявление и идентификация закономерностей и самостоятельное обучение.

Искусственный интеллект уже играет заметную роль в секторе рынков капитала, начиная с алгоритмических триггеров в высокочастотном трейдинге [8]. Системы алгоритмической торговли следующего поколения переходят от описательного и прогнозирующего к предписывающему анализу, улучшая свою способность прогнозировать и реагировать на возникающие тенденции.

Искусственный интеллект постепенно находит свое применение в инвестиционной сфере. Системы искусственного интеллекта уже способны осуществлять управление инвестиционными стратегиями, которые автономно принимают решения в рамках пассивной стратегии инвестирования, а также дополняют активное управление, и способствуют повышению доходности активных фондов.

Искусственный интеллект также автоматизирует значительную часть страхования, особенно на рынках с большим объемом открытых данных. Даже в ситуациях, когда искусственный интеллект не способен полностью заменить работника, автоматизация некоторых процессов дает возможность персоналу сосредоточиться на оценке рисков на развивающихся рынках с меньшим объемом данных. Данное явление позволит страховым компаниям сократить издержки и оптимизировать работу персонала, например, чтобы они могли предоставлять клиентам больший объем услуг по управлению рисками, консультированию по разработке продуктов. Многие банки уже используют искусственный интеллект, например, для обнаружения мошенничества. В качестве примера можно отметить компанию «Datarobot», которая является поставщиком программного обеспечения для машинного обучения. Данная компания способствует тому, чтобы финансовые учреждения в кратчайшие сроки смогли создать прогнозные модели, которые содержат информацию, необходимую для процесса принятия решений.

Особой тенденцией в развитии финансовых рынков является повышенное внимание к кибербезопасности [1, с. 95]. Существующие проблемы, связанные с обеспечением безопасности, будут только осложняться из-за широкого использования мобильных технологий, в том числе быстрого роста Интернета вещей. Ожидаемый рост Интернета вещей привносит новый набор рисков и проблем безопасности,

которые потребуют серьезного внимания. Кибербезопасность - главная проблема для внедрения данных технологий, поскольку устройства с низкой системой безопасности повышают риск несанкционированного доступа. Например, злоумышленники могут получить доступ к корпоративной сети через устройство, подключенное к Интернету Вещей. Несмотря на защиту данных при работе, например, в блокчейн-системе существует проблема уязвимости конечных точек, то есть проблема низкой степени защищенности устройств, которые частные лица и компании используют для доступа к блокчейн-системам.

Таким образом, передовые технологии способны привнести множество изменений в финансовый рынок. Традиционным финансовым институтам необходимо осуществлять мониторинг текущих тенденций, а также активно заниматься их внедрением. Для этого, прежде всего, финансовым компаниям необходимо оценить операционную модель информационных технологий, чтобы подготовиться к «новой норме». Так, например, организации может потребоваться новое оборудование или программное обеспечение. Важно, чтобы финансовые учреждения и их ИТ-отделы были готовы к постепенно возникающим изменениям на финансовом рынке, на котором цифровые технологии играют все более и более важную роль.

Более того, организациям для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, необходимо снижать затраты как за счет отказа от устаревших систем (в основном данный аспект касается моделей коммуникации с клиентами, ведения документооборота и использования программного обеспечения), так и внедрения новых технологий (робототехники, искусственного интеллекта, блокчейн) и концепций (экономики совместного использования). Так, например, сотрудничая с краудфандинговыми платформами и поставщиками технологий, банки могут обратиться к людям, готовым инвестировать непосредственно в бизнес других частных лиц. Поскольку банки традиционно ассоциируются у большинства экономических агентов с надежностью и доверием, то они могут сотрудничать с технологическими компаниями, и выступать в роли гаранта возврата денег для участников. При страховании P2P-транзакций или обеспечении безопасности таких транзакций банки могут взимать небольшую плату. Однако это потребует от банков переосмысления того, хотят ли они продолжать владеть всей цепочкой создания стоимости продуктов, технологий и отношений с клиентами, или же они хотят стать финансовыми компаниями, использующими подход, позволяющий партнерам создавать пакеты продуктов и услуг поверх своей инфраструктуры. Таким образом, финансовым

институтам необходимо переосмыслить текущую ситуацию на рынке, оценить свои возможности и

Более того, финансовым институтам необходимо активно развивать технологические возможности для обеспечения лучшего понимания потребностей своих клиентов. Банк больше не является единственным игроком на рынке предоставления финансовых услуг, потому существующие и потенциальные клиенты могут обратиться к прочим организациям, если они будут способны предоставить более качественные решения. Передовые технологии позволяют осуществлять сбор и проводить анализ информации о клиентах и их предпочтениях.

Следовательно, важно, чтобы финансовые институты смогли подготовить свою ИТ-архитектуру для подключения к разнообразным устройствам, способным осуществлять сбор и передачу информации. Иными словами, обеспечить совместимость с «умными часами», «умным домом». Разработка таких систем может обеспечить не только базу данных о клиентах, но и канал для связи с ними. Это может обеспечесть улучшение пользовательского опыта и повышение лояльности клиентов.

Данное явление неразрывно связано и с необходимостью повышенного мониторинга проблем кибербезопасности. Финансовые институты должны быть в состоянии обеспечить сохранность персональных и конфиденциальных данных клиентов. Чем больше технологий задействовано в любом аспекте деятельности финансовых институтов, тем выше вероятность возникновения проблем в сере обеспечения безопасности.

Еще одним, не менее важным аспектом, является привлечение квалифицированного персонала, способного работать с новейшими передовыми технологиями. При работе с передовыми технологиями важно не только интегрировать их в существующую структуру компании, но и обеспечить их эффективное использование. Так, сотрудники должны быть в состоянии интерпретировать конечные результаты, полученные программами, уметь справляться с неисправностями технологий, а также заниматься их дальнейшей разработкой и улучшением, так как технологии не стоят на месте и постоянно развиваются.

Современные инновационные технологии оказывают существенное влияние на множество различных областей человеческой жизни: они ускоряют производство, улучшают качество жизни людей. В качестве одной из областей, в которой произошли коренные изменения, вызванные развитием технологий, являются финансовые рынки. Можно отметить множество факторов, оказывающих влияние на усто-

явшиеся системы видения бизнеса на финансовых рынках: новые конкуренты, меняющаяся демография, растущие ожидания клиентов. Различные компании по-разному справляются с усложняющейся ситуацией. В качестве одного из способов обеспечения конкурентоспособности можно отметить внедрение передовых технологий. На финансовом рынке существует множество различных тенденций, связанных с инновациями: активное внедрение робототехники, технологий искусственного интеллекта, блокчейн-системы, большие данные, а также развитие концепции экономики совместного использования. Данные инновации предлагают решения, позволяющие финансовым учреждениям сокращать расходы и повышать эффективность своей деятельности.

Литература

1. Сухина Н. Ю., Якушева А. А., Березина А. И. Основные проблемы, перспективы и финансовые аспекты обеспечения развития системы кибербезопасности в РФ // Лучшая научно-исследовательская работа. 2018. С. 95-98.
2. Ташенова С.Д., Садвакасов Е.К., Ашимбаев Т.А. Финтех компании и их роль в инновационном процессе // Современные научные исследования и разработки. 2018. № 6. С. 634-637.
3. IDC David Reinsel, John Gantz, John Rydning The Digitization of the World From Edge to Core. 2018 - https://www.seagate.com/files/www-content/our-story/trends/files/idc-seagate-dataage-whitepaper.pdf
4. IDC Global DataSphere 2020 - https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P38353
5. IDC Reports Worldwide Blockchain Spending to Slow Down to US$ 4.3 Billion in 2020 -https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP46625520
6. IDC Worldwide Digital Transformation Spending Guide 2019 - https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P32575
7. Preeti W., Ankita B. Global Mobile Wallet Market Size By Type, By Application, By Geographic Scope And Forecast – 2020 – p. 104
8. PWC Financial Services Technology 2020 and Beyond: Embracing disruption -https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/assets/pdf/technology2020-and-beyond.pdf
9. How Pavlok Works: The Science - https://pavlok.com/

8.4. Монополизм в российской экономике: исторические корни, процесс преодоления

Монополизация промышленности России в 1900-1917 годах прошла два этапа – с 1900 по 1909 и с 1909 по 1914, на что обращается внимание в статье М. А. Фельдмана «Проблема монополизации про-

мышленности России в 1900-1917 годах»[1]. Автор утверждает, что на первом этапе монополизации основу процесса составляли картели, что как нам известно является формой монополистического объединения. А вот уже на втором этапе говорится о своеобразной горизонтальной сети узкопрофильных сбытовых объединений картельного типа, которая в свою очередь была дополнена вертикальными межотраслевыми объединениями – тресты, что как мы знаем является формой монополистического объединения, при которой происходит централизация производственных и коммерческих операций, и синдикаты, что представляют собой довольно крупное объединение предпринимателей-монополистов для совместной продажи товаров и услуг на рынке для продажи их на рынке в целях установления господства.

Автор говорит об попытке создания монополии между предприятиями «Руссуд» и «Наваль» в период начала Первой мировой войны. Они занимались крупным военным машиностроением, и первая попытка их «сближения» было объединение аппарата руководителей в лице общих органов управления.

Также автор рассматривает процесс становления монополии в рамках крупного промышленного региона-уральского. Социально-экономическое развитие Урала в 1900-1913 года было довольно слабым, и единственное проявление форм монополии был синдикат «Кровля». Фельдман обращается к мнению Л.В. Сапоговской, которая задалась вопросом «является ли «Кровля» синдикатом?». Аргументировала она это следующим: большая часть контрагентов предприятия не была акционирована; состав владельцев не изменялся; практическое отсутствие связи предприятия с банковским капиталом. Поэтому сложно говорить о монополии в горнозаводской промышленности Урала, но предпосылки уже было, например отрасль по добычи кровельного железа действительно признали монополией.

Гораздо проще говорить уже о монополии применительно к такой отрасли, как добыча платины. Платино-промышленная компания взяла под контроль 90% от добычи платины.

Фельдман делает вывод, что не может дать оценку монополизации России в этот временной период, но ее начало уже точно было положено. Важно то, что даже 100 лет назад уже люди понимали, что монополия возникает в основном в тех отраслях, где основным потреби-

[1] Фельдман М.А. Проблема монополизации промышленности России в 1900 - 1917 годах (историографический аспект) // Вестник Челябинского государственного университета. 2003. №1. С. 18-25.

телем выступает государство, например по докладу председателя синдиката «Кровля» в Императорском Российском техническом обществе.

Возьмем следующую статью, которая также раскрывает исторический аспект монополизации в РФ. Е. В. Мороз в своей статье «Проблема монополизации в России»[1] говорит нам о том, что российский монополизм носит определенные особенности и одной из них является так называемая «наследственность». Например, в экономике социалистического общества предприятия – неотъемлемая деталь механизма, но зависели они напрямую от государства. Немного крупных предприятий были важными частями экономики, на которые сваливался груз ответственности, – это все потому, что управлять пару крупными предприятиями легче, чем горой малых. Советский монополизм был плохо подкован- «Роствертол» выпускал только тяжёлые вертолеты, «УАЗ» - только автомобили с высоким уровнем проходимости. Таким образом при данных установках при исчезновении одного завода мы могли потерять полностью отрасль.

Уже в 90-е годы влияние монополий на экономику страны в разы усилилось. Это связано с тем, что большинство государственных заводов были переданы в частные руки- процесс приватизации. Также Мороз говорит и о современной России и не может не отметить большую роль монополизма в рыночной экономике. Она говорит в том, что наши отрасли-монополисты являются «бюджетообразующими» (речь об естественных монополиях). Такие монополии как ОАО «ГазПром» и ОАО «РЖД» образуют 13,5% ВВП страны. А нефтегазовый комплекс направляет 45% своей прибыли в бюджет.

Как же образуется рыночная власть монополистов? В своем «сговоре» они устанавливают нужные объемы производства, цены и уменьшают издержки на единицу выпускаемой продукции. Из-за всех этих факторов монополия часто злоупотребляет своим положением, что чревато для экономики.

В Российской экономике автор данной статьи выделила три проблемы возникших из-за монополизма:

1. Нежелание российских монополистов снизить издержки, провести НИОКР, так как чаще всего они- единственный производитель на рынке
2. Российские монополисты не снижают цены даже тогда, когда остальная часть рынка их снизила

[1] Мороз Е.В. (2018). Проблема монополизации в России// Экономическое развитие россии: тенденции, перспективы. С. 48-52

3. Большие барьеры для вхождения на рынок новых отечественных компаний. Несмотря на это, монополисты все же тратят ресурсы на то, чтобы усилить свое господство и власть на рынке.

Как вывод Е. В. Мороз говорит о следующем: «Нельзя не заметить замедление технического прогресса. Очень частое явление в нашей стране – низкий уровень сервиса, что свидетельствует о пренебрежении потребностями и интересами потребителя. Только сознательная антимонопольная политика РФ и прямое вмешательство в ситуацию правительства могут изменить такую ситуацию.»

Рассмотрим следующую статью. Петров И.В. в своей статье «Особенности монополизации рынков в современной России»[1] также обращается к историческому прошлому. И там он уже называет монополию угрозой экономической безопасности РФ и угрозой эффективного функционирования экономики.

И.В. Петров говорит о том, что внутренние ресурсы монополизации менялись с ходом времени – они могли как позволять ей реализовываться, так и наоборот. Словом, сейчас не сильно изменилась ситуация. И автор выделил некоторые этапы этих преобразование за последние полтора десятилетия:

1. «Шоковая терапия», которая привела к неразберихе в рыночной экономике и к угрозам экономической безопасности

2. Формирование левого парламентского большинства, что привело к противодействию рыночным преобразованиям. Наступил финансовый кризис(1998г), преобразования улетучились и приостановились.

3. Административная реформа, поведшая за собой вертикаль власти и либеральные меры, направленные на интеграцию России в современную рыночную экономику. Это было довольно противоречиво, как отмечает автор, но именно эта разнонаправленность и привела к переходу России в новый институциональный цикл экономики.

Говоря о внутренних ресурсах монополизации- они нашли свое проявление, судя по словам автора, и реализовались в виде господствующего специфического механизма на рынке на всех уровнях хозяйствующей системы. А своеобразным ядром этого механизма автор называет асимметрию власти и собственности в России.

[1] Петров И.В. (2006). Особенности монополизации рынков в современной России// журнал Гуманитарные и социально-экономические науки. №3(22). С. 35-39

Также автор представляет нам основные элементы механизма монопольного господства над рынками:

1. Контроль над инфраструктурой рынка, контроль над движением товаров и над денежными потоками

2. Контроль финансово-инвестиционных ресурсов, которые в свою очередь, контролируют рынок

3. Процесс бегства капитала как следствие контроля финансово-инвестиционных ресурсов

4. Контроль за «узкими местами» и их искусственная консервация. Я бы дополнила автора, что даже возможно специальное создание таких «узких мест»

5. Манипуляция за счет внешних угроз. В данном случае монополия основывается на страхе и угрозах

6. Переплетение интересов хозяйственной и государственной бюрократии

Так же автор обобщает все формы монопольного господства и говорит, что механизм монопольного господства в России сильно отличается от известных механизмов монополизации и сводит это к малому сроку существования самой рыночной экономике в стране.

И.В. Петров подводит нас к выводу о том, что завершение процесса экономических преобразований приводит существование монополии и конкуренции в складывающихся экономических условиях к осознанному взаимодействию.

В другой статье «Антимонопольная политика и антимонопольное регулирование процессов ценообразования в РФ»[1] Л. В. Куцегреева говорит о важности антимонопольной политики и о вреде монополий на российском рынке, сравнивая наш рынок с рынками и с положением по поводу монополии в других странах.

Автор также пишет, что осуществить все положения антимонопольного законодательства за рубежом можно в административном, судебном или смешанном порядке. В последнем случае своеобразная система «сдержек и противовесов», если можно так назвать: решения административных органов могут быть обжалованы в судах. И автор описывает антимонопольную деятельность в таких странах как Великобритания, США, Германия, Франция для того, чтобы мы увидели разницу. Она считает нужным знать и сравнить все характеристики монопольного законодательства. И у нее получается кратко это рассмотреть, она делает вывод, что для совершенствования российского

[1] Куцегреева Л.В. (2015). Антимонопольная политика и антимонопольное регулирование процессов ценообразования в РФ//журнал Потенциал современной науки. №4(12). С.108-113

антимонопольного законодательства, для формирования конкурентной среды нам необходимо развитие нормативно правовой базы в данной сфере. Она считает, что это приведет уже к долгосрочным успехам в этой сфере.

В реальности, по словам автора, мы видим, что во многих случаях антимонопольное законодательство и органы Российской Федерации, его осуществляющие, не способны еще достаточно точно определить последствия принятого решения для экономики, стратегическую мощь и реальную рыночную силу участников сделок, в особенности отследить неформальные соглашения между крупными участниками товарных рынков.

Автор выделяет несколько мер по совершенствованию антимонопольного регулирования, которые являются актуальными:

• преобразования в структуре экономики России, особенно в отраслях, связанных с естественными монополиями;

• развитие нормативно правовой базы в целях контроля за финансовыми потоками монополий;

• регулирование и контроль инвестиционных программ;

• создание конкурентной среды с ее задатками на реальную конкуренцию

• повышение эффективности реализации полномочий государства по принадлежащим ему акциям акционерных обществ – естественных монополий;

• контроль за ценами, назначенными монополистами- учет реального сопоставление затрат и продажи товар и услуг;

• дотирование;

• сокращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей при адресной поддержке социально незащищенных групп населения

Главным же условием монополизации рынка автор считает большую концентрацию производства на отечественном рынке. И я с ним соглашусь, потому что концентрация производства на рынке приводит к тому, что компании начинают искать уловки и в итоге приходят к монополии. Л. В. Куцегреева утверждает, что при таком раскладе роль антимонопольных органов и степень их влияния растет гиперболически.

Рассмотрим последнюю статью, но не по значению- статью И. Ю. Лепетиковой и А. М. Исаевой «Монополизация как угроза экономической безопасности России»[1]. Авторы очень верно говорят о том,

[1] Лепетикова И.Ю., Исаева А.М. (2017). Монополизация как угроза экономической безопасности России// Ростовский научный журнал. №6. С.85-90.

что регулирование монополизма –одна из самых главных задач государства как участника экономических отношений и главное, как регулятора этих экономических отношений. Это регулирование осуществляется двумя путями: механизмами антимонопольного законодательства и путями создания здоровой конкурентной среды. Государство здесь осуществляет двойной контроль –за концентрацией капитала и за уже сформированными монополиями.

Сейчас существует такой орган как Федеральная Антимонопольная Служба, который следит за принятием нормативных правовых актов, за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защитой конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельностью субъектов естественных монополий и рекламы и многим другим. Данная служба существует с 2004 года, и обеспечивает законность, равенство и справедливость в сфере рыночных отношений Российской Федерации.

Авторы считают, что без ликвидации монополии в сфере производства и обращения, рынок не будет существовать, так как монополизм и рынок не могут сосуществовать и взаимоисключают друг друга.

И мнение И. Ю. Лепетиковой и А. М. Исаевой далее подкрепляется фактами. Они вспоминают такие рыночные меры в таких условиях, которые приводят не к ожидаемым результатам, а к точно противоположным. Таким путем, либерализация цен свелась к простому их повышению, укреплению позиций предприятий-монополистов, которые даже при сокращении объемов производства решают свои проблемы за счет конечных потребителей.

При монополиях не может быть конкуренции, следовательно, и качество продукта может падать, саморегуляции и здоровой рыночной среды. Монополизация тормозит весь рынок и закрывает ему путь к развитию- отсутствует мотивация к труду, производство не меняется, НТР не сквозит рынок открытиями, качество продукции не меняется, а может ухудшается.

Монополии плохо влияют не только на рынок, но и на социальную сферу. Выход для многих компаний на рынок просто закрыт монополистами. Казалось бы, и что? А вот другие компании могли бы предоставить новые рабочие места и понизить уровень безработицы. Вот так далеко можно заглянуть в макроэкономические процессы со стороны воздействия монополий на рынок.

Авторы приводят доводы, что нашей стране не безразлична такая ситуация. В настоящее время антимонопольный контроль в регионах Российской Федерации осуществляют 84 территориальных подраз-

деления Федеральной антимонопольной службы (ФАС) с численностью работников 2315 человек.

Авторы делают вывод, что необходимо бороться с монополией, потому что она прямо влияет на все составляющие рынка в российской экономике.

Литература

1. Куцегреева Л.В. Антимонопольная политика и антимонопольное регулирование процессов ценообразования в РФ // Потенциал современной науки. 2015. №4(12). С.108-113
2. Лепетикова И.Ю. Исаева А.М. Монополизация как угроза экономической безопасности России // Ростовский научный журнал. 2017. №6. С. 85-90.
3. Мороз Е.В. Проблема монополизации в России // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. (сборник трудов конференции) 2018. С. 48-52
4. Петров И.В. Особенности монополизации рынков в современной России // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2006. №3(22). С. 35-39
5. Фельдман М.А. Проблема монополизации промышленности России в 1900 - 1917 годах (историографический аспект) // Вестник Челябинского государственного университета. 2003. №1. С. 18-25.

8.5. Оценка качества системы государственного финансового аудита

Действенность функционирования системы государственного финансового аудита можно оценить с позиции качества организации и проведения контрольных мероприятий, а также важности полученных результатов. Эффективная система контроля предоставляет данные не только по отношению к прошлому или настоящему состоянию, но и выявляет тенденции в функционировании подконтрольного субъекта, предполагает и исключает отклонения и нарушения. Качественное выполнение функций системой государственного аудита эффективности определяется степенью совершенства ее элементов, что вызвало актуальность проработки выбранной темы исследования.

Цель научной работы – разработка теоретических положений и методических рекомендаций по оценке качества системы государственного финансового аудита.

Качество услуг аудитора – это система надлежащего выполнения контрольных процедур, соблюдение требований действующего законодательства и стандартов ГФК, Кодекса профессиональной этики.

В свою очередь эффективность определяется степенью целесообразности проведения аудита, то есть степени ценности информации, полученной в результате контроля. Эффективность зависит от его достоверности, своевременности, а также от стоимости расходов на создание средств контроля, его проведение и обработку результатов. Достоверность контроля – это степень определенности его результатов, который зависит от точности контроля, объемов выборки, от перечней контролируемых показателей. Точность характеризует работу средств контроля, соблюдение процедурного подхода в его методике.

Своевременность контроля определяется временем его проведения и предоставлением информации для принятия решений в управлении бюджетным учреждением или бюджетной программой.

Потребность контроля качества результатов государственного финансового аудита определяется следующими условиями:

– необходимость доверия к аудиторским проверкам и повышение их рейтинга в структуре контрольно-аналитических мероприятий;

– наличие противоречий в нормативно-правовой базе;

– минимизация расходов времени и труда при осуществлении аудиторских процедур;

– выявление нарушений другими контролирующими органами в использовании бюджетных средств тех распорядителей и за те периоды, что уже проверялись государственными аудиторами при проведении государственного финансового аудита;

– установление недостоверности или необъективности выводов по результатам государственного финансового аудита;

– ухудшение процесса выполнения бюджетной программы (снижение показателей результативности, ликвидация бюджетного учреждения) вследствие некорректных контрольно-аналитических мероприятий или при учете рекомендаций по результатам государственного финансового аудита;

– значительные финансовые и трудовые затраты на осуществление государственного финансового аудита при несущественных результатах (скудность выявленных доказательств, несущественные объемы нарушений со стороны исполнителей бюджетных программ, рекомендации не носят существенного значения для улучшения бюджетного процесса).

Для достижения и поддержания необходимого уровня качества контрольно-аналитических мероприятий в рамках органа контроля должна существовать соответствующая система управления качеством их проведения. Управление качеством проведения контрольных мero-

приятий следует считать совокупностью организационных мероприятий, методов и процедур, направленных на достижение высокого уровня эффективности контрольной деятельности в целях качественного выполнения возложенных на государственных аудиторов задач.

Задачами управления качеством контрольно-аналитических мероприятий при организации и проведении государственного финансового аудита следует считать [1]:

– установление требований к контрольным мероприятиям;

– обеспечение выполнения установленных требований и процедур проведения контрольных мероприятий (обеспечение качества);

– выявление и устранение недостатков проведения контрольных мероприятий (контроль качества);

– разработка и реализация мероприятий, направленных на повышение качества контрольных мероприятий (повышение качества).

Установление требований к контрольным мероприятиям – это определение необходимых правил и процедур проведения контрольных мероприятий, а также соответствующих ресурсов для достижения цели в области качества контрольно-ревизионной деятельности.

Контролю качества подлежат все этапы аудиторской, экспертно-аналитической деятельности органов государственного аудита и финансового контроля, вся деятельность государственных аудиторов, в том числе материалы (заключения), выданные по результатам государственного аудита, проведенного государственными аудиторами, привлеченными в качестве специалистов правоохранительными органами и судом [2].

Обеспечение качества является процессом выполнения установленных требований и процедур планирования, осуществления аудита и оформления результатов контрольных мероприятий, определяющих качество их проведения.

Повышение качества является процессом устранения недостатков проведения контрольных мероприятий и совершенствования государственного аудита, направленного на достижение более высокого уровня качества его проведения.

Контроль качества осуществляется путем проверки соответствия процедур планирования, осуществления проверки и оформления результатов контрольных мероприятий установленным требованиям в целях оценки уровня их качества. Следовательно, контроль качества контролирующего органа должен осуществляться с помощью следующих форм его проведения: предварительного контроля, текущего контроля, последующего контроля.

Так, например, предварительный контроль качества контролирующего органа осуществляется при формировании плана работы на очередной год, который должен обеспечивать:

– выполнение задач, определенных законодательством о существовании определенного контролирующего органа и осуществлении бюджетного процесса;

– равномерное и сбалансированное распределение контрольных мероприятий по подконтрольным субъектам и бюджетным программам;

– проведение всех этапов государственного финансового аудита и выполнения на каждом из них соответствующих процедур, установленных Регламентом контролирующего органа, стандартами государственного финансового аудита и другими внутренними нормативными документами контролирующего субъекта;

– рациональное и эффективное использование трудовых, финансовых и материальных ресурсов, которые направляются на решение задач контролирующего органа.

Текущий контроль качества осуществляется путем проведения проверок результатов деятельности группы государственных аудиторов после завершения каждого этапа контрольного мероприятия. Цель этих проверок заключается в том, чтобы определить в какой мере выполняются предусмотренные стандартом требования и процедуры подготовки, проведения и оформления результатов государственного финансового аудита и обеспечивают ли они его качество. Текущий контроль включает проверки соответствия выполняемой членами группы аудиторов работы плана и программы аудита, а их действия – установленным функциям по должностным инструкциям и порученным заданиям.

В группе проверяющих должен быть обеспечен надлежащий контроль за работой всех ее членов. Контроль включает руководство сотрудниками, осуществляющими аудит и мониторинг их деятельности для достижения цели аудиторской проверки. Контроль является важным и непрерывным процессом, который предусматривает выполнение определенных обязательств руководителем аудиторской проверки и другими должностными лицами, что направляют работу других сотрудников.

При организации и проведении государственного финансового аудита с целью контроля качества руководители обязаны:

– удостовериться в том, что все члены данной группы государственных аудиторов хорошо понимают цель данной аудиторской проверки;

– давать членам группы аудиторов рабочие задачи в рамках данной проверки и объяснять, какие результаты ожидаются от выполнения той или иной задачи;

– давать соответствующие рекомендации и советы, проводить обучение по месту работы с учетом опыта, накопленного членами данной группы аудиторов;

– обеспечивать адекватность процедур, связанных с проведением аудиторских проверок, и следить за тем, чтобы эти процедуры выполнялись надлежащим образом;

– обеспечивать соблюдение стандартов и методических рекомендаций государственного финансового аудита и порядка подготовки отчетов о его результатах;

– удостовериться в том, что фактические данные, собранные в ходе аудита, являются необходимыми и достаточными, что они зафиксированы в соответствующей документации и подтверждают выводы по результатам аудита;

– обеспечивать выполнение только тех видов работ, которые необходимы для проведения данного аудита, следить за тем, чтобы расходования средств на проведение аудита осуществлялось в соответствии с утвержденным бюджетом, а предусмотренные планом аудита мероприятия проводились в соответствии с утвержденным графиком.

Руководители органов государственного аудита и финансового контроля обеспечивают организацию контроля качества путем регулярного проведения проверок документов, составляемых государственными аудиторами в ходе своей деятельности, на предмет соответствия стандартам государственного аудита и финансового контроля в порядке, определенном соответствующими правилами проведения государственного аудита и финансового контроля на основе системы управления рисками [2].

Последующий контроль качества осуществляется после завершения контрольного мероприятия путем проверки его результатов. Основными задачами последующего контроля качества является выявление и устранение имеющихся недостатков в проведении контрольных мероприятий, а также разработка предложений по совершенствованию стандарта по организации и проведению государственного финансового аудита с целью повышения качества будущих контрольных мероприятий. Результаты контроля руководитель группы государственных аудиторов прилагает на Совете контролирующего органа, с последующим доведением ее решений к аудиторскому составу, участвовавшего в данном мероприятии.

Проблемы кадрового обеспечения определили потребность раскрытия основных методов оценки качества квалификационных характеристик государственных аудиторов, в состав которых можно отнести следующие:

– качественные (методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, дискуссии);

– количественные (методы с числовой оценкой уровня качества работника – метод коэффициентов, бальный и другие);

– комбинированные (методы экспертной оценки частоты проявления определенных качеств, специальные тесты и другие комбинации качественных и количественных методов).

Характеристика рекомендуемых к использованию методов оценки качества государственных аудиторов приведена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика рекомендуемых к использованию методов оценки качества трудового потенциала системы государственного аудита

Группы	Виды	Характеристика	Особенности применения
Качественные	Матричный метод	Сравнение фактических качеств аудиторов с набором качеств в соответствии с должностью	Позволяет подтвердить компетентность аудитора
	Метод эталона	Сравнение фактических качеств аудиторов с характеристиками наиболее успешных рабочих групп проверяющих	Позволяет определить соответствие аудитора для сотрудничества с другими
	Система произвольных характеристик	Группа экспертов (руководителей) описывает успехи и недостатки подчиненных за определенный промежуток времени	Становится определяющим фактором для премирования (повышения) или вынесения выговора
	Метод групповой дискуссии	Беседа руководства (экспертов) с подчиненными относительно их деятельности.	Позволяет выбирать наиболее активных, самостоятельных, здравомыслящих

Группы	Виды	Характеристика	Особенности применения
Количественные	Метод рангового порядка	Группа руководителей, учитывая определенные критерии оценки, ранжирует сотрудников от худшего к лучшему. Итоговая оценка определяется суммой порядковых номеров, полученных аудиторами за выполненную работу	Позволяет проводить ротацию кадров, премировать лучших
	Метод балльной оценки	Присвоение экспертами определенного количества баллов за каждое достижение аудитора. Общая оценка определяется как сумма баллов или средний балл	Усиливает стимуляцию за лучшие результаты в работе
	Система графического профиля	Изображение каждой профессиональной характеристики (в баллах) в виде точек на графике	Визуальное изображение качественных характеристик аудиторов и возможность определения лучших
	Метод оценочных центров	Выделены 25 критериев оценки, характеризующие личность во многих проявлениях	Комплексная оценка не только профессиональных, но и других качеств личности
Комбинированные	Тестирование	Оценка знаний аудиторов по степени решения подготовленных задач (тестов)	Имеет успех только после проведения специальной подготовки
	Определение коэффициента интеллектуальности	Количественный показатель качественного уровня решения подготовленных задач (тестов)	Имеет успех только после проведения специальной подготовки
	Метод суммовых оценок	Установление экспертами частоты проявления («постоянно», «часто», «иногда», «редко», «никогда») у аудиторов определенных качеств и предоставление определенных балльных оценок за каждый уровень частоты.	Позволяет проводить ротацию кадров

Система показателей для оценки качества трудового ресурса государственного финансового аудита, предложенная авторами, может выглядеть следующим образом.

Для оценки квалификационного соответствия государственных аудиторов предлагаем использовать показатель аттестации (ka), который рассчитывается путем деления количества аттестованных служащих к общему количеству и по нормативу стремиться к единице (формула 1).

$$ka = \frac{Pa}{Pz}, \quad (1)$$

где Pa – аттестованные служащие;

Pz – общее количество государственных аудиторов.

Результаты выполненных аудиторских процедур зафиксированы в рабочей документации государственных аудиторов, следовательно ее качество представляет особый объект внимания при контроле качества. При оценке качества письменной информации следует оценивать степень ее ошибочности и своевременность составления.

Показатель ошибочности документации (kp) предлагаем определять удельным весом выявленных рабочих документов аудиторов с ошибками в общей совокупности документации (формула 2):

$$kp = \frac{Np}{Nz}, \quad (2)$$

где Np – рабочие документы аудитора составленные с ошибками;

Nz – общая совокупность рабочей документации аудиторов.

Данный показатель в нормативе должен направляться к нулю, то есть во время оформления результатов государственного финансового аудита квалифицированным государственным аудитором следует тщательно проверять реквизиты заполненных документов, аналитические расчеты, выводы формировать только на основании достоверных доказательств избежание ошибочности в документации. При использовании показателя ошибочности на практике можно довести качество / не качество выполнения процедур государственного финансового аудита определенной группой государственных аудиторов, а также определить ответственных лиц за документацию, что составлена с ошибками. [1]

Показатель своевременности формирования рабочей документации (kt) определенной группой государственных аудиторов рассчитывается путем деления объема вовремя составленных документов на запланированный объем всей совокупности (формула 3):

$$kt = \frac{Vt}{Vzp}, \quad (3)$$

где Vt – объем документов, что составлены своевременно;

Vzp – общий объем запланированной документации.

Указанный показатель позволяет сравнивать работу различных групп исполнителей, потому что показывает степень выполнения аудиторских процедур на каждом этапе процесса государственного финансового аудита, способность выполнить запланированную работу своевременно.

С учетом исполнителей процесса показатель своевременности формирования рабочей документации может иметь следующий вид (формула 4):

$$ktp = \frac{\sum Pi * kti}{\sum P}, \quad (4)$$

где *ktp* – средневзвешенный показатель своевременности формирования рабочей документации с учетом исполнителей;

Pi – количество сотрудников, имеющих *i*-тое значение своевременности формирования документации;

kti – *i*-тый процент своевременности формирования документации;

P – общее количество сотрудников, что формировали документацию.

С помощью этого показателя можно определять своевременность выполнения работ по структурным подразделениям контролирующего органа с учетом участия каждого исполнителя, тем самым определяя самых успешных или медленных во время выполнения аудиторских процедур.

С целью установления степени эффективности контрольно-аналитических мероприятий рекомендуем применять соответствующий показатель (формула 3.5):

$$kэ = \frac{Э - Му - Рсуд(учр)}{Ра + Рмт + Рсуд(ауд)}, \quad (5)$$

где *kэ* – коэффициент эффективности контрольно-аналитических мероприятий в процессе государственного финансового аудита;

Э – экономия бюджетных средств вследствие приостановления бюджетной программы или при использовании резервов повышения эффективности использования бюджетных средств, выявленные по результатам аудиторских процедур;

Му – существенный материальный ущерб, нанесенный в результате приостановления бюджетной программы или при использовании резервов повышения эффективности использования бюджетных средств, выявленные по результатам аудиторских процедур;

Рсуд(*учр*) – судебные расходы, которые понесли подконтрольные субъекты (учреждения) в результате разрешения споров по результатам аудита в судебном порядке;

Ра – расходы на содержание государственных аудиторов;

Рмт – расходы на материально-техническое и другое оснащение процесса аудита;

Рсуд(ауд) – судебные расходы, которые понесли контролирующие органы в результате разрешения споров по результатам аудита в судебном порядке.

Сущность показателя эффективности контрольно-аналитических мероприятий заключается в сопоставлении выгод и расходов при использовании результатов аудита в бюджетном процессе с расходами на организацию и осуществление аудиторских процедур. Оптимальной следует считать условие, когда показатель эффективности выше единицы (kэ> 1).

Для определения эффективности функционирования системы контроля качества аудиторских процедур предлагаем к использованию аналогичный коэффициент эффективности (формула 3.6):

$$kэ_к = \frac{Эр - Му - Рсуд}{Рак + Рмтк}, \quad (6)$$

где $kэ_к$ – коэффициент эффективности функционирования системы контроля качества аудиторских процедур;

Эр – экономия ресурсов при сокращении трудозатрат, времени на проведение, материальных затрат на осуществление аудиторских процедур по результатам внедрения системы контроля качества (определяется в денежном выражении)

Му – существенный материальный ущерб, нанесенный в результате внедрения системы контроля качества аудиторских процедур;

Рсуд – судебные расходы, которые понесли контролирующие органы в результате разрешения споров по результатам аудита в судебном порядке;

Рак – расходы на содержание специалистов по контролю качества аудиторских процедур;

Рмтк – расходы на материально-техническое и другое оснащение системы контроля качества.

Предложенный показатель позволяет оценить эффективность самой системы контроля качества, так как происходит сопоставление выгод и расходов при использовании ее результатов с расходами на его содержание. Оптимальный следует считать условие, когда показатель эффективности выше единицы ($k_{э_к} > 1$).

С целью оценки качества проведенных контрольно-аналитических мероприятий государственными аудиторами целесообразно проводить опросы проверенных организаций в форме оценки в виде комитета экспертов с помощью анкетирования. Анкету следует формировать с перечнем вопросов по различным аспектам проведения государственного аудита. При этом желательно по каждому из поставленных вопросов давать несколько возможных вариантов ответов на него и предлагать выбрать только один из них.

Анкета может включать, например, такие вопросы:

– Какое значение имеют проблемы, выявленные по результатам проверки (большое, среднее, низкое, не имеют)?

– Количество затраченного времени на помощь государственным аудиторам в поиске и подготовке необходимой информации (один день, одна неделя, больше одной недели, не принимал участие)?

– Какое значение имеют рекомендации, предложенные по результатам проверки (большое, среднее, низкое, не имеют)?

– соблюдение государственными аудиторами правил внутреннего распорядка подконтрольного субъекта (соблюдены, были нарушения)?

– соблюдение государственными аудиторами требований профессиональной этики (соблюдены, были нарушения)?

– соблюдение государственными аудиторами принципы секретности во время и после проверки (соблюдены, были нарушения)?

– Были попытки давления на сотрудников подконтрольного субъекта (да, нет)?

Таким образом, качественную сторону проведения государственного аудита можно определить: как расчетным путем, так и с помощью анкетирования. Предложенный в научном исследовании методический инструментарий для оценки квалификационного соответствия государственных аудиторов и качества проведенных аудиторских процедур может быть использован при контрольно-ревизионных действиях внешних и внутренних аудиторов в бюджетном процессе.

Итак, низкое качество функционирования системы государственного аудита может привести к возникновению конфликтных ситуаций между субъектами аудита, толчком к судебным искам, общественным упрекам и недоверию контролирующим органам, а также существующей системе власти.

Литература

1. Сухарева Л.А. Система государственного аудита эффективности: теория, методология, организация : монография / Л. А. Сухарева, Т. В. Федченко; М-во образования и науки Донец. Народ. Респ., Гос. орг. высш. проф. образования «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», каф. контроля и анализа хоз. деятельности. – Донецк : ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2017. – 240 с.
2. 2. Статья 24. Контроль качества. Закон Республики Казахстан «О государственном аудите и финансовом контроле» от 12 ноября 2015 года № 392-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.05.2020 г.). – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=37724730&doc_id2=37724730#pos=521

8.6. Финансовые основы организации местного самоуправления в Польше: вызовы и перспективы

Исследование системы местного самоуправления зарубежных стран и, в частности, Польши, представляет безусловный интерес в свете постепенного реформирования местного бюджетирования в РФ, разработкой механизмов вовлечения граждан в процессы управления общественными (муниципальными) финансами. [10]

Тему организации местного самоуправления в Польше в своих трудах затрагивали Брылев М., Кацпэрчик О., Марков П.Н. и другие ученые. Однако, данная тема, на наш взгляд, недостаточно глубоко и разносторонне изучена и представляется перспективной для исследования.

Административная реформа, проведенная в Польше и вступившая в силу с 01.01.1999, определяла административно-территориальное деление государства. [3] Было принято решение восстановить упраздненную ранее в 1975 г. структуру разделения территории на воеводства, повяты и гмины. Польша стала иметь трехуровневую систему территориального деления, включающую 16 воеводств, 308 сельских повятов, 65 городов на правах повятов и 2489 гмин. [11]

Система местного самоуправления в Польше основывается на четырех ключевых принципах:

– Политическая независимость органов местного самоуправления;

– Независимость и достаточность местных бюджетов на удовлетворение потребностей территориальной единицы;

– Наличие собственного имущества;

– Государственный надзор в части соблюдения законодательства. [6]

Самой крупной единицей в структуре территориального самоуправления является воеводство. Для более полного понимания финансовых основ местного самоуправления необходимо четко обозначить сферы деятельности, средства на которые необходимы воеводствам.

В общий круг компетенций и обязанностей польского воеводства входит выполнение публичных задач в таких областях как образование, санитарно-просветительная работа, обороноспособность и общественная безопасность, и здравоохранение. Иная общественно значимая деятельность воеводства включает в себя учреждение корпораций (обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ); воеводства могут являться соучредителями таких обществ.

Состав органов самоуправления воеводства формируется из воеводского сеймика и правления. Сеймик формируется из депутатов, которые избираются на 4-летний срок. Из числа депутатов избираются председатель сеймика и не более трех его заместителей. Воеводский сеймик принимает устав воеводства, утверждает его бюджет, избирает и отзывает правление, выносит решения по имущественным вопросам, по выпуску облигаций, получению займов; помимо этого, избираются различные комиссии, в том числе ревизионная.

Воеводское правление является исполнительным органом воеводства и состоит из 5 человек. Председателем правления является маршал воеводства, который избирается сеймиком путем голосования. Правление исполняет решения сеймика и распоряжается имуществом воеводства. Сеймик избирает главного бухгалтера воеводства (воеводского казначея), ответственного за учет доходов/расходов воеводства.

Доходы воеводства составляют доли в налогах, доходы от использования имущества, наследство, дарования, завещательные отказы, доходы, получаемые отдельными бюджетными единицами воеводства, дотации и иные виды помощи из государственного бюджета, целевые дотации из бюджетов иных уровней для решения задач, входящих в компетенцию территориальных единиц и выполняемых воеводством на основании заключенного соглашения. Следует отметить, что формирование бюджета воеводства в части доходов в целом сопоставимо с формированием доходной части бюджетов муниципальных образований в России. Но в России доходы соответствующих муниципальных бюджетов зависят от решений субъектов Российской Федерации, тогда как Польша является унитарным государством и уровня власти только два – общегосударственный и местный.

Воеводства наделены правом вести международное сотрудничество в соответствии с внутренним законодательством, внешней поли-

тикой Польши, ее международными обязательствами в пределах задач и компетенций воеводства, которые могут принести дополнительные доходы бюджету воеводства или уменьшить расходы. Приоритеты в международном сотрудничестве определяет воеводский сеймик. Однако, решения по проектам соглашений о сотрудничестве и вступлении в международные региональные объединения и организации воеводский сеймик принимает только с соглашения министра иностранных дел Польши.

Контроль за деятельностью местного самоуправления воеводства проводят Председатель Совета министров Польши и воевода, а в области финансов - региональная расчетная палата.

Финансовые основы организации местного самоуправления Польши подразделяются по уровням административно-территориального деления государства. Бюджет воеводства состоит из около 1,6% от общей суммы НДФЛ и 15,9% от общей суммы налога на деятельность корпорации, доходов от собственной деятельности и дотаций и субвенций из центрального бюджета и бюджетов других уровней.

Следующим уровнем местного самоуправления Польши является повят. Жители образуют местное сообщество на соответствующей повяту территории. Повят имеет собственный устав, является юридическим лицом и выполняет от собственного имени и под собственную ответственность предусмотренные законами публичные задачи в рамках своих полномочий. Повят как единица основного административно-территориального деления объединяет все территории граничащих друг с другом гмин или всю территорию городов на правах повята. Совет Министров Польши своим распоряжением может создать, объединить или разделить повяты, однако, предварительно уточнив мнение по данному вопросу заинтересованных гминных и повятовых советов, а также воеводских сеймиков.

Повят выполняет предусмотренные законами публичные функции, выходящие по своему характеру за пределы компетенции гмин, в следующих областях: народное образование, санитарно-просветительная работа, здравоохранение, социальная помощь, семейная политика, общественный транспорт и дороги, культура и охрана культурных ценностей, физическая культура и туризм, распоряжение недвижимостью, геодезия, картография, кадастр, благоустройство территорий, строительный надзор, водное хозяйство, речное рыболовство, охрана природной среды, сельское и лесное хозяйство, общественный порядок и безопасность, охрана от наводнений и противопожарная охрана, а также предотвращение чрезвычайных ситуаций, угрожающих

жизни и здоровью человека и природной среде, противодействие безработице, активизация местного рынка труда, защита прав потребителей, содержание повятовых объектов и общественных сооружений, а также административных объектов, сотрудничество с неправительственными организациями, выполнение иных функций. На основании закона или соглашения повяту могут быть переданы и иные публичные функции.

Бюджет повята по аналогии с вышестоящим бюджетом воеводства формируется из 10,25% от общей суммы НДФЛ и 1,4% от налога на деятельность корпорации, доходов от собственной деятельности, а также дотаций и иных поступлений из бюджета другого уровня.

Все три звена системы местного самоуправления Польши самостоятельны и в финансовом отношении, и в функциональном. Каждый уровень местной власти выполняет определенные задачи, которые не могут решать (не управомочены) другие уровни власти. Повяты рассматривают круг вопросов, который не может затрагивать вопросы сферы деятельности гмин (нижестоящий уровень). Повят может по просьбе гмины передать ей задачи своего уровня компетенции на условиях, определенных в соглашении, что может быть финансово обоснованно. Повят также может заключать соглашения с органами государственной власти о выполнении задач государственного значения в области, находящейся в ведении общегосударственной власти. По отдельному соглашению повят также может выполнять задачи, которые относятся к компетенции соответствующего воеводства, на территории которого расположен повят. Все эти варианты сотрудничества предполагают взаимное согласие и взаимную финансовую и организационную выгоду.

С целью выполнения своих задач повят создает организационные структуры, заключает договоры с другими лицами. Однако, он не имеет возможности вести хозяйственную деятельность (коммерческую деятельность), за исключением задач общественно полезного характера. Органами повята являются повятовый совет и правление повята.

Совет повята, которые формируется из избираемых населением депутатов, наделен широкими полномочиями: издание актов местного права, выбор и отзыв повятового правления, организация контроля за деятельностью правления через формируемую ревизионную комиссию. Следует отметить, что на всех уровнях местного самоуправления Польши реализуется правотворческая деятельность. [7]

Повятовое правление является исполнительным органом повята, выполняющим решения повятового совета. Повятовое правление

назначает повятового старосту, руководителей служб инспекций и охраны, а также формирует организационные ячейки повята, которые совместно образуют повятовую администрацию. Староста организует работу правления и специального старостата, руководит текущими делами и представляет повят во вне в пределах своих полномочий.

Повят самостоятельно ведет финансовую деятельность на базе повятового бюджета, утверждаемого повятовым советом ежегодно. Составление и внесение на утверждение проекта бюджета отнесено к исключительной компетенции правления повята. Принятый бюджет повята староста представляет вышестоящей региональной счетной палате в течение 7 дней со дня его утверждения. Таким образом, в Польше на муниципальном уровне власти формируется консолидированный бюджет воеводство-повяты-гмины. Но бюджеты всех уровней, как мы говорили выше, самостоятельны и независимы.

Надзор за финансовой деятельностью повята осуществляет вышестоящая региональная расчетная палата.

Низший уровень местного самоуправления Польши - гмины, которые реализуют местное самоуправление по тому же принципу, что и повяты: гмины образуют самоуправляющееся сообщество, выполняющее общественные задачи от своего имени и под свою ответственность, являются юрлицами.

Круг полномочий гмины охватывает все публичные дела местного значения, которые законом не отнесены к компетенции других вышестоящих субъектов. К собственным задачам гмины относится удовлетворение нужд и потребностей местного населения. Эти задачи охватывают, в частности: распоряжение земельными площадями и охрану природы, благоустройство, дороги, организацию дорожного движения на соответствующей территории, водоснабжение, канализация, водоотвод и очистка сточных вод, забота о чистоте и общественном порядке, санитарное оборудование, мусорные свалки, обезвреживание и уничтожение коммунальных отходов, электро- и теплоснабжение, местный общественный транспорт, здравоохранение, социальная помощь, коммунальное жилищное строительство, просвещение (в том числе начальные школы, детсады и другие просветительно-воспитательные учреждения), а также культура (в том числе коммунальные библиотеки, другие учреждения, занимающиеся популяризацией культуры), физическая культура, организация рыночной торговли, озеленение территории и лесонасаждения, содержание коммунальных кладбищ, противопожарная охрана, содержание имущественных объектов и сооружений собственного пользования, а также админи-

стративных объектов. К особым задачам гмины относится, например, оказание беременным женщинам социальной, медицинской, юридической и иной помощи. Интересно, что вопросы, например, работы в выходные дни, установления выходных и праздничных дней относятся в Польше к государственному уровню; мы не выявили праздников и выходных дней, которые были бы предусмотрены только в одном воеводстве, повяте или гмине. [9]

Передача гминам на основании закона или соглашения новых задач требует обеспечения необходимыми финансовыми средствами для их реализации путем увеличения собственных доходов гмины или предоставления ей дополнительного финансирования.

Законы могут налагать на гмины обязанности по выполнению задач государственного уровня, а также задач по подготовке и проведению всеобщих выборов и референдумов. Для выполнения этих задач гмина получает дополнительные финансовые средства.

Аналогично повятам, для выполнения своих задач гмина вправе создавать организационные структуры, в том числе другие юридические лица, и заключать хозяйственные договоры с другими лицами. Гмина, а также другие коммунальные юрлица могут заниматься хозяйственной деятельностью, выходящей за пределы задач общественно-полезного характера, исключительно в случаях, предусмотренных особыми законами. Здесь также можно усмотреть аналогию с российским бюджетным законодательством, предусматривающим обязательства по целевому расходованию муниципальных средств. С целью выполнения общественных задач, превышающих возможности самой гмины, она может объединяться с другими гминами. Гмины могут заключать соглашения об оказании взаимной помощи, в том числе финансовой, в случае стихийного бедствия, чрезвычайной угрозы для окружающей среды, иных непредвиденных обстоятельств.

Исполнительным органом гмины является правление, а органом, принимающим в гмине решения и осуществляющим контроль, является гминный совет. Таким образом такая структура организации власти просматривается на всех трех уровнях муниципальной власти Польши.

Гмина ведет финансовую деятельность на основе бюджета гмины, утверждаемого ежегодно. Доходами бюджета гмины признаются налоги, сборы и прочие определенные законами поступления, а также доходы от имущества гмины, финансовые поступления из государственного бюджета, целевые денежные средства на выполнение порученных задач, поступления от добровольного налогообложения жителей гмины, наследство, дарения, завещательные отказы и пр. Заключе-

ние по проекту бюджета гмины выдается региональной счетной палатой воеводства.

Основой финансовой состоятельности гмины является ее финансовая независимость от государственной и региональной власти. В результате проведенной реформы гмины получили четкое понимание о своей собственности, а также право распоряжаться ею на свое усмотрение. Бюджет гмины состоит из 39,34% от общей суммы НДФЛ и 6,71% налога на деятельность корпораций, а также из местных налогов и сборов, которые поступают напрямую в бюджет гмины.

Органами надзора за деятельностью гминов являются Председатель Совета министров и воевода соответствующего воеводства, а по бюджетным вопросам дополнительно региональная счетная палата.

В Польше на сегодняшний день действует негативный принцип разграничения полномочий. «Негативное» регулирование – «разрешено все, что не запрещено». Польские местные власти несколько ограничены в своих возможностях по установлению налогов и сборов. Фактически, государственная власть своими подзаконными актами устанавливает конкретный объем платы, например, за центральное отопление, максимальный размер квартплаты, который выражается не в процентной форме, а в конкретно указанном показателе. А органы местной власти самостоятельно определяют перечень доступных коммунальных услуг и способы предоставления данных услуг населению, а также определяют ценовую политику в отношении услуг. [5] Особенностью Польши являются самые высокие в Европе показатели эффективности взаимодействия частного и муниципального сектора в коммунальной сфере. Все услуги населению можно условно разделить на три основных категории:

– обеспечиваются органами местного самоуправления самостоятельно;

– предоставляются через систему договорных отношений с представителями частного бизнеса (аутсорсинг услуг и работ);

– предоставляются через форму ассоциации (создание совместных предприятий в этой сфере).

В процессе реформирования сферы предоставляемых населению услуг появилось множество некоммерческих организаций, различных фондов, которые так или иначе вовлекаются в процесс предоставления услуг.

Таким образом, все административно-территориальные единицы Польши получили права и финансовые ресурсы для осуществления собственных полномочий, которые уже не переплетаются с государ-

ственными функциями и не предполагают государственного финансирования. Произошла децентрализация власти и перераспределение органам местного самоуправления значительной части полномочий на местном уровне, что подкреплено реальным объемом финансовых ресурсов при постепенном реформировании бюджетной системы.

Стоит отметить также реализацию Польшей принципа прозрачности бюджетного процесса, регламентированного в разделе 5 Конституции Республики Польша, а также Законе Республики Польша от 27.08.2009 «О публичных финансах». [8] В нем приведены требования к открытости бюджетного процесса, которые включают в себя: прозрачность дебатов на стадиях рассмотрения проекта бюджета любого уровня, принятия бюджета, обсуждения и утверждения отчета об исполнении бюджета любого уровня, опубликование информации об объемах дотаций из госбюджета и бюджетов иных единиц территориального самоуправления, а также ежемесячных отчетов о текущем состоянии бюджета, прозрачность обсуждения проектов долгосрочных финансовых инвестиций, обнародование сведений о договорах, заключенных с коммерческими организациями с целью оказания социально значимых услуг и обеспечение транспарентности деятельности Национального фонда здравоохранения.

Сам принцип прозрачности бюджетного процесса подразделяется на три основных инструмента: бюджетная классификация, кассовое обслуживание бюджетов и бюджетный учет и отчетность. [1] Каждый элемент четко регламентирован в указанном выше законе и упрощает процесс контроля за исполнением бюджетов любого уровня, доходов и расходов разных уровней по определенным разделам. Организация удобного доступа граждан к информации о прошлой, текущей и будущей финансовой деятельности государства и местного самоуправления, о целях и результатах финансовой деятельности способствует эффективному контролю на каждой стадии бюджетного процесса, что ведет к улучшению благосостояния государства в целом и отдельных территорий.

Подводя итог, можно отметить то, что Польше удалось организовать сложную, но эффективную систему местного самоуправления. Она обеспечивает потребности местных жителей в рамках своих компетенций, однако содержит существенный минус – нехватку соответствующего финансирования выполняемых органам местного самоуправления задач. Несмотря на то, что финансовые основы данного уровня управления (местного) жестко закреплены законодательством, это не отменяет того факта, что собственных доходов муниципалите-

тов зачастую недостаточно для решения насущных локальных проблем. Помимо проблем с недостатком финансирования, Польша также ощущает нехватку квалифицированных кадров в местных администрациях. [4] К безусловным достижениям Польши в области организации местного самоуправления следует отнести значительную самостоятельность местного самоуправления, в том числе и в финансовой сфере, вовлеченность граждан в решение вопросов местного значения, активное взаимодействие граждан и муниципальной власти на всех ее уровнях.

Литература

1. Брылев М. Источники доходов основных самоуправляемых административно-территориальных единиц в Польше // Социум и власть. 2016. №4. С.84-89.
2. Кацпэрчик О. Польский опыт реформы государственной администрации и местного самоуправления // Местное право. 2014. № 3. С.61-68.
3. Комлева В.В., Жижич А. Политика замещающей миграции как способ преодоления проблем социально-экономического развития региона: опыт Польши // Этносоциум. 2019. № 6. С.25-40.
4. Курич Н.А., Сукманова Н.Ю. Организация сельского туризма: опыт Польши // Вестник ТеГУ. Серия География и Геоэкология. 2020. № 3. С.87-93.
5. Марков П.Н. Система территориального общественного самоуправления в европейских странах // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2013. № 4 . С.212-221.
6. Петрякова А.В. Мониторинг правоприменения как основа устойчивого развития региона и государства в целом / под ред. Д.В. Коханенко // Стратегия устойчивого развития и экономическая безопасность страны, региона, хозяйствующих субъектов. – Барнаул, 2019. – С. 81-84
7. Синицина И.С., Чудакова Н.А. Польша: новая экономическая политика // Актуальные проблемы Европы. 2019. № 3. С.141-168.
8. Стелина Я. Ограничение работы в торговле в выходные и праздничные дни (опыт Польши) // Правоприменение. 2019. Т. 3, № 1. С.79–85.
9. 9. Фадейкина Н.В., Морозова О.В. Инициативное бюджетирование как инструмент вовлечения граждан в местное самоуправление и бюджетные процессы // Непрерывное профессиональное образование и новая экономика. 2020. № 1. С. 35-44.
10. 10. Чехарина Валентина Ивановна Реформы местного самоуправления в Польше (из Европейского опыта) // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2014. № 5. С.165-179.

8.7. Анализ предложений США для Транстихоокеанского партнерства по главе об интеллектуальной собственности

Введение

Соглашение о создании Транстихоокеанского партнерства было подписано в 2016 г. между 12 странами Азиатско-Тихоокеанского региона: Австралией, Брунеем, Вьетнамом, Канадой, Малайзией, Мексикой, Новой Зеландией, Перу, Сингапуром, США, Чили, Японией с целью снижения тарифных барьеров и регулирования внутренних правил в области трудового права, экологии, интеллектуальной собственности и др. В основе соглашения о Транстихоокеанском партнерстве лежат двусторонние и многосторонние соглашения о преференциальной и свободной торговле между странами Азиатско-Тихоокеанского региона, такие, как Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Новой Зеландией и Сингапуром (2001 г.), Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве между Новой Зеландией, Брунеем, Сингапуром и Чили (2005 г.) и др., [1]. Возникшее практически незамеченным, Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве дало толчок к началу переговоров о создании крупнейшего торгово-экономического альянса, объединившего страны, расположенные по обоим берегам Тихого океана.

Переговоры по проекту соглашения о Транстихоокеанском партнерстве проходили в период с 2010 по 2013 гг. в условиях абсолютной секретности, странами-участницами было проведено 19 раундов официальных встреч. На конец 2012 г. были обнародованы лишь отдельные предложения по тем или иным разделам соглашения, полный же текст, [4], был опубликован в 2016 г. В данной статье предлагается провести анализ ряда положений Главы 18 О правах интеллектуальной собственности, [5], предложенных США для соглашения о Транстихоокеанском партнерстве. Данная глава включает в себя 11 разделов, 83 параграфа, а также ряд приложений. В статье предлагается рассмотреть и проанализировать наиболее значимые из предложенных положений.

Положения, предложенные США, значительно расширяют и углубляют установленные в ТРИПС минимальные стандарты прав интеллектуальной собственности, принятые в ходе Уругвайского раунда Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1994 г.

ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ

В данном разделе устанавливается, что в качестве товарного знака могут быть зарегистрированы слово или сочетание слов, букв и цифр, рисунки, символы, невизуальные обозначения, такие как звуки или запах, что соответствует требованиям Всемирной организации интеллектуальной собственности, [3], а также очерчивается круг прав владельца зарегистрированного товарного знака.

Тем не менее интересно обратить внимание на параграф, касающийся использования «идентичных и схожих обозначений». Так, согласно Параграфу 18.20 Об использовании идентичных и схожих обозначений, каждая сторона соглашения должна обеспечить владельцу зарегистрированного товарного исключительное право препятствовать третьим сторонам, не имеющим согласия владельца, использовать в ходе торговли идентичные или схожие обозначения для товаров или услуг, связанных с теми товарами или услугами, в отношении которых зарегистрирован товарный знак владельца, где такое использование может привести к путанице.

Поскольку сама формулировка «идентичные и схожие обозначения для товаров или услуг, связанных с теми товарами или услугами, в отношении которых зарегистрирован товарный знак владельца» является достаточно размытой, данное положение соглашения о Транстихоокеанском партнерстве может значительно расширить и углубить монопольную власть корпораций, делая товарный знак одной из форм защиты монополий.

ПАТЕНТЫ

Данный раздел посвящен нормам патентования новых товаров, методов и др., а также методам защиты запатентованного продукта. Интересным в данном разделе является подраздел, касающийся сельскохозяйственной химической промышленности и удобрений. Так, хотелось бы рассмотреть следующие положения:

1) Если Сторона требует в качестве условия для предоставления разрешения на продажу для нового сельскохозяйственного химического продукта предоставления нераскрытых данных испытаний или других данных, касающихся безопасности и эффективности продукта, эта Сторона не разрешает третьим лицам без согласия лица, которое ранее представило такую информацию, продавать тот же или подобный продукт на основе информации, предоставленной в течение не менее 10 лет с даты утверждения нового сельскохозяйственного химического продукта на территории Стороны;

2) Под новым сельскохозяйственным химическим продуктом понимается продукт, содержащий химическое соединение, которое ранее не было одобрено на территории Стороны для использования в сельскохозяйственной химической промышленности.

Согласно данным за 2016 г., [2], в десятку крупнейших производителей из отрасли химической промышленности входят, в том числе, американские корпорации: Dow Chemical, LyondellBasell, DuPont. Однако главным драйвером роста глобального рынка можно назвать Азию и развивающиеся страны. По итогам 2015 г. треть мирового производства химической промышленности приходилось на Китай, более того, по оценкам аналитиков, страна обеспечит 60% роста в отрасли химической промышленности в мировом масштабе с 2011 по 2020 гг.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что положения, обозначенные выше, могут служить еще одним механизмом защиты и укрепления монопольной власти ряда корпораций в данном случае – в сфере химической промышленности.

Помимо подраздела о сельскохозяйственной химической промышленности и удобрениях, интересным для анализа является также подраздел раздела о Патентах, касающийся фармацевтической продукции.

При рассмотрении разрешения на реализацию нового продукта на территории Сторон Соглашения было предложено установить 5-летний период на эксклюзивную реализацию уже существующего схожего или подобного продукта, при этом этот период может был увеличен на 3 или 5 лет соответственно при получении новой информации, полученной в ходе исследований или при изменении дозировки имеющегося продукта. Таким образом, устанавливаются своего рода барьеры для выхода на рынок новой фармацевтической продукции. Многие аналитики, экономисты и политики заявляли, что создание Транстихоокеанского партнерства нацелено на ослабление роли Китая как в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и на мировой арене. Тем не менее, необходимо отметить и тот факт, что Индия, являясь крупнейшим производителем дженериков в мире, могла бы оказаться в крайне затруднительном положении. Предложение США усилило бы развитые страны и ослабило развивающиеся, поскольку производство тех же медикаментов стало бы дороже, что повлияло бы на их доступность для населения. Также тут необходимо отметить, что да, Индия не является участником соглашения, как и Китай, но страны-участницы Транстихоокеанского партнерства обязаны были бы соблюдать эти требования для всех импортируемых товаров.

АВТОРСКИЕ И СМЕЖНЫЕ ПРАВА

В данном разделе, помимо всего прочего, было предложено увеличить срок авторских прав до 70 лет после смерти автора или до 95 лет после последней публикации или до 120 лет после создания изобретения, если дата смерти автора не установлена. На сегодняшний день, согласно соглашению ТРИПС, срок составляет 50 лет. С одной стороны, данные изменения несомненно бы являлись значительным плюсом для наследников и правопреемников авторов и изобретателей, с другой стороны – нынешние авторы не смогли бы опираться на накопленный культурный опыт в своих произведениях.

ИСПОЛНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Данный раздел посвящен процедурам, применяемым в отношении лица, нарушившего права интеллектуальной собственности, указанные в рассматриваемой Главе 18 О правах интеллектуальной собственности.

Во-первых, предлагается уничтожать товары, которые были созданы на основе запатентованных продуктов. На примере фармацевтической продукции: сейчас можно создавать препараты, изменяя часть состава и дозировки; согласно предложениям США для соглашения о Транстихоокеанском партнерстве это делать будет нельзя без покупки соответствующей лицензии. И, соответственно, препараты, прошедшие тестирование, пригодные и безопасные для использования предлагается уничтожать, а не использовать их в благотворительных целях в оказании гуманитарной помощи, как это делается сейчас.

Во-вторых, возмещать убытки предлагается по средней рыночной цене продукта на рынках страны-производителя, а не страны потребителя. Тем самым может быть значительно увеличена сумма компенсационных выплат, поскольку рыночная цена товара на рынках развитых и развивающихся стран может существенно различаться.

В заключение хотелось бы сказать следующее: несмотря на положительную оценку, [6], влияния Соглашения о Транстихоокеанском партнерстве на экономику США, в 2017 г. президент США Д. Трамп подписал указ о выходе США из данного преференциального многостороннего торгового соглашения. Оставшиеся 11 стран участниц договорились о заключении нового многостороннего торгового соглашения – Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве. Текст нового соглашения был переработан, были «заморожены» 22 пункта, предложенных США, включая часть пунктов Главы 18 О правах интеллектуальной собственности, тем не менее, текст Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихооке-

анском партнерстве сохранил большинство положений исходного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве, а Япония уже приняла закон о расширении прав интеллектуальной собственности до 70 лет после смерти автора.

Новое соглашение вступило в силу в 2018 г. после того, как его ратифицировали Австралия, Канада, Мексика, Новая Зеландия, Сингапур и Япония. В ноябре 2020 г. Китай выразил заинтересованность в присоединении к Всеобъемлющему и прогрессивному соглашению о Транстихоокеанском партнерстве, также свой интерес ранее проявляла и Великобритания.

Предложения США, если они будут приняты, поспособствуют усилению защиты прав интеллектуальной собственности и предсказуемо приведут к повышению цен и уменьшению доступа к широкому спектру потребительских товаров во многих странах, с небольшой или нулевой выгодой для стран-участниц Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о Транстихоокеанском партнерстве, но с огромной выгодой для корпораций.

Литература

1. Сидоров А.А. У истоков Транстихоокеанского партнерства / А.А. Сидоров // Международные отношения и мировая политика. – 2011. – №4. – с. 75-105.
2. Информационный ресурс АО «АС РУС МЕДИА». Среди химических компаний в рейтинге Forbes лидируют производители удобрений // Информационный ресурс АО «АС РУС МЕДИА». – Текст: электронный. – DOI отсутствует. – URL: https://www.forbes.ru/rating/329061-sredi-khimicheskikh-kompanii-v-reitinge-forbes-lidiruyut-proizvoditeli-udobrenii (дата обращения: 07.12.2020).
3. Всемирная организация интеллектуальной собственности : официальный сайт. – Женева. – Обновляется в течение суток. – URL: https://www.wipo.int/trademarks/ru/ (дата обращения: 04.12.2020). – Текст: электронный.
4. Полный текст соглашения о Транстихоокеанском партнерстве, Торговые соглашения. Официальный сайт Торгового представительства США. – URL: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/TPP-Full-Text (дата обращения: 02.12.2020). – Текст: электронный.
5. Глава 18 О правах интеллектуальной собственности соглашения о Транстихоокеанском партнерстве. Официальный сайт Торгового представительства США. – URL: https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Final-Text-Intellectual-Property.pdf (дата обращения: 02.12.2020). – Текст: электронный.
6. Stiglitz J. Trump and Globalization / J. Stiglitz // Journal of Policy Modeling. – 2018. – №40. – p. 515-528.

8.8. Влияние военного конфликта и внешних санкций на экономику Сирии

Сирия переживает экономический и социальный кризис в течение десяти лет с момента начала выйного конфликта в 2011 году, который сильно повлиял на различные секторы экономики и условия жизни населения. После того, как страна достигла определенных успехов в сфере экономики, в частности на международном уровне, в результате процесса реформ, начавшихся в 2000 году, было подписано множество соглашений о свободной торговле, способствовавших увеличению доходов и улучшению торгового сотрудничества с зарубежными странами. Наиболее важным из таковых являлось торговое соглашение с Европейский Союз в 2004 году, Соглашение о свободной торговле с Турцией в 2007 году и Соглашение о свободной торговле с арабскими странами (GAFTA)[8], которое в дополнение к значительному развитию сирийской промышленности привело к увеличению объема нефтяного экспорта, особенно в арабские страны.

Но конфликт сильно повлиял на сирийскую экономику, и внешняя торговля была полностью разрушена, в большей степени со странами Европейского Союза, поскольку экономические санкции, введенные различными странами и организациями, привели к высоким операционным издержкам, низким курсам обмена валют, затруднениям при совершении финансовых транзакций, а также к прекращению коммерческих сделок с сирийским государством.

В этой статье мы попытаемся проанализировать изменение показателей сирийской экономики во время войны и до ее начала.

Экономика Сирии до начала военного конфликта в 2011 году:

Сирийская экономика была стабильной. В 2010 году уровень инфляции достигал 4,4%, счет текущих операций был оценен как в значительной степени сбалансированный а международных резервов было достаточно для импорта товаров и услуг в течение более девяти месяцев до конца 2010 года, а уровень безработицы составил 8,6%[3].

В 2000 году в целях либерализации экономики и обеспечения экономического роста в Сирии начался этап экономических реформ. С 2003 года было разрешено работать частным банкам, что привело к росту финансового сектора до 200%. В 2006 году частные банки предоставили более 45% кредитов от всего количества кредитов, выданных частному сектору. В частности, доля промышленного экспорта увеличилась за период 2000 - 2009 г.г. с 21,1% до 48,3% [3] . Кроме того, соглашения о свободной торговле были подписаны в 2004 году - с Европейским союзом, а в 2007 году - с Турцией и арабскими странами.

Фондовый рынок вновь открылся в 2009 году после 40 лет приостановки[2].

Экономические реформы активизировали роль частного сектора, что привело к увеличению его доли во внешней торговле до 70% (без учета нефти), количество разрешенных инвестиций увеличилось до 9,2 млрд долларов(примерно 26% ВВП), при этом доля прямых иностранных инвестиций осталась стабильной на уровне 20% ВВП [4].

Экономическая стабильность и реформы отразились на устойчивом росте ВВП в период 2000-2010 гг., когда средний рост ВВП составил 5,4%, а средний рост ВВП на душу населения за тот же период составил 2,3% (Рисунок 1). Секторы торговли и услуг внесли наибольший вклад в экономический рост, особенно после увеличения спроса на сирийский экспорт из региона Персидского залива [5]. и бума инвестиций в телекоммуникационном и банковском секторах [2]. Однако с марта 2011 года экономика, как мы увидим позже, начала постепенно разрушаться, из-за негативных последствие конфликта и экономических санкции.

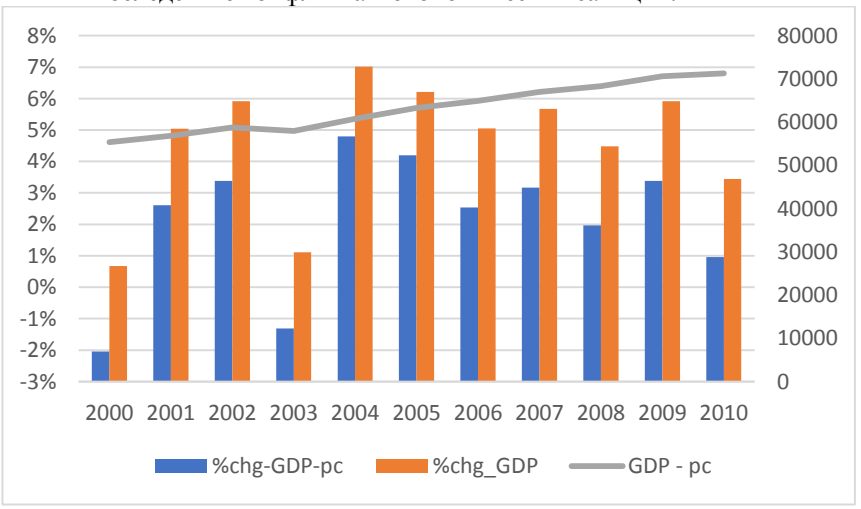


Рисунок 1. Экономический рост в Сирии 2000: 100

Источник: Сирийское национальное бюро.

Сирийская экономика в период 2011-2019 гг.

Сирийская экономика вступила в период непрерывного спада с началом конфликта в 2011 году.

Валовый внутренний продукт снизился на 84% в период с 2010 по 2019 год, а наибольшее его падение до 37,6% произошло в 2013 году. Однако после этого экономические условия немного улучшились, и

ВВП начал увеличиваться , но в 2016 году он снова резко сократился на 14,1% в результате обострения конфликта в различных регионах[6].

Относительное улучшение ситуации в сфере безопасности, начавшееся в 2017 году в некоторых областях, привело к росту ВВП на 3,3%, а в 2019 году ВВП продемонстрировал положительный рост на 7,9% в результате сокращения военных действий и значительного роста в сельскохозяйственном секторе (Рисунок 2). Более того, совокупные потери ВВП ,зафиксированные в разных отраслях экономики, к концу 2019 года составили 10,623 миллиарда сирийских лир, что эквивалентно 420,9 миллиардам долларов США[7]. (Рисунок 3).

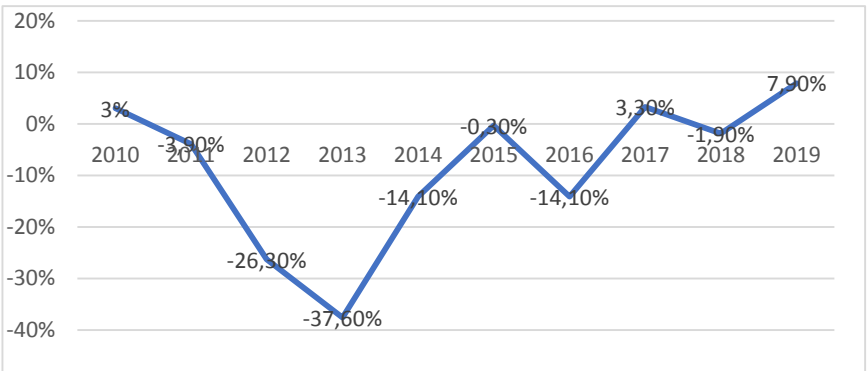


Рисунок 2. Общие потери ВВП за период 2011-2019 гг

Источник: Сирийское национальное бюро.

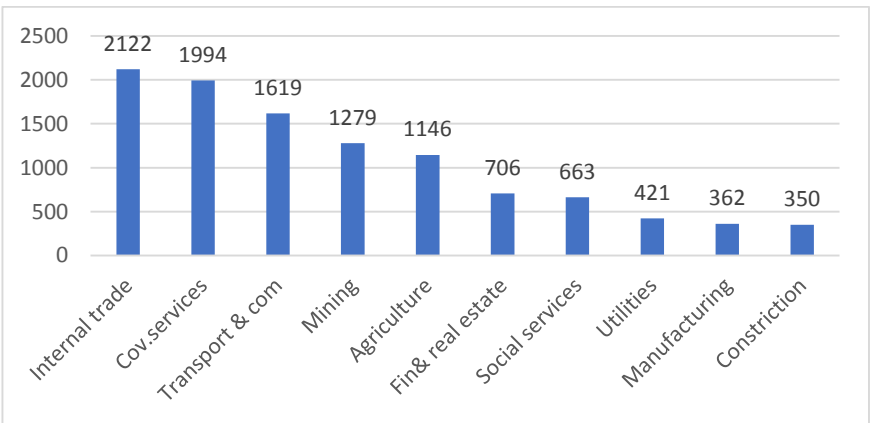


Рисунок 3. Накопленные потери сирийских экономических секторов 2011-2019 гг

Источник: Сирийское национальное бюро.

Как конфликт привел к этим потерям в секторах экономики?

Последствиями военного конфликта стали серьезные разрушения инфраструктуры, отсутствие безопасности и политической стабильности, что и привело ,в конечном счете, к экономическому кризису. Для иллюстрации влияния военных действий на хозяйственное развитие страны обратимся к следующим данным:

Сектор внутренней торговли

Общие накопленные убытки этого сектора составили 2,122 миллиарда сирийских лир на конец 2019 года, то есть 20% от общих потерь ВВП . Доходы от внутренней торговли формировали наибольшую часть довоенного ВВП, составляя 21% в 2010 году[6], однако с 2011 года этому сектору был нанесен большой ущерб, и многие предприятия были закрыты, особенно в Алеппо, Дараа и Идлибе. Коммерческие организации также пострадали от сокращения производства местных товаров и поставок, ограничений, накладываемых на импорт, экспорт и внутренние перевозки, а также от увеличения затрат из-за волатильности обменных курсов. Это привело к сокращению ВВП в этом секторе, составившего 3,2% в 2018 году, но в 2019 году он снова улучшился и достиг 3,6% в результате сокращения военных операций и расширения безопасных районов и дорог[7].

Сектор государственных услуг:

Здесь убытки составили 1994 млрд сирийских фунтов, или 19% от общих потерь ВВП. Конфликт вызвал резкое сокращение ВВП этого сектора на 23,1% в 2016 году, 15,5% в 2017 году, а в 2018 году он достиг небольшого роста на 0,6%, но значительно снизился на 18,9% в 2019 году в результате высоких темпов инфляции и повреждения или разрушения 40% государственных учреждений - зданий и оборудований, составлявших государственные капитальные активы[7].

Добывающая промышленность:

С начала конфликта она потеряла 1279 миллиардов сирийских лир, или 12% от общих потерь ВВП. Экспорт добывающих отраслей был основным источником иностранной валюты, но из-за войны правительство потеряло контроль над многими месторождениями нефти, что привело к значительному снижению добычи, поскольку в 2016 году добыча нефти снизилась до 17 тыс. баррелей в день по сравнению с 386 тыс. баррелей в день в 2010 году, а добыча газа снизилась до 3,6 млрд кубометров против 7,6 млрд кубометров в 2010 году[3]. Затем результате восстановления контроля над некоторыми участками месторождений, добыча нефти увеличилась до 44 тыс. баррелей в день, добычи газа достигли 5,4 млрд кубометров в 2019[7].

Таким образом, представляется возможным сформировать перечень предпосылок наступившего экономического кризиса:

- неудовлетворительное/плохое состояние инфраструктуры из-за нанесенного ей значительного ущерба;
- нехватка сырья и производственных оборудований ;
- сложность транспортировки из-за отсутствия безопасности и защиты;
- обвал обменного курса и его резкие колебания, что привело к высоким затратам и другим негативным последствиям.4

В совокупности, указанные предпосылки способствовали накоплению убытков и потерь ВВП (Рисунок 4).

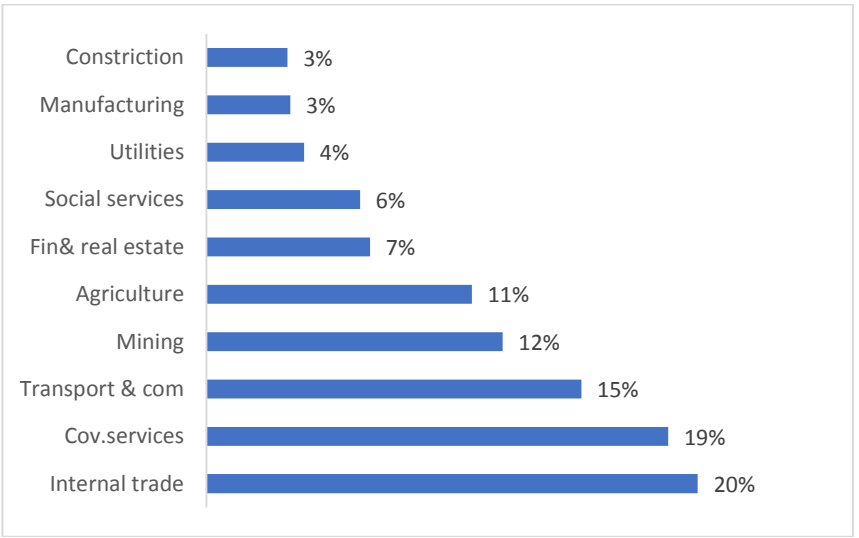


Рисунок 4. Доля вклада секторов экономики в общие потери ВВП

Источник: Сирийское национальное бюро.

Влияние санкций на экономику Сирии:

Конфликт - не единственная причина, сложившейся в экономике ситуации.

Экономические санкции также способствовали углублению экономического кризиса.

Санкции привели к снижению обменного курса сирийского фунта из-за ограничений, наложенных на обмен валюты и экспорт товаров , особенно нефти, в результате чего произошло сокращение объема наличных резервов и исчезновение с рынка многих основных това-

ров, поскольку санкции оказывают более выраженное влияние на внешнюю торговлю, как мы покажем позже.

Таким образом, влияние санкций негативно отразилось на условиях жизни населения и росте цен на базовые товары.

Производство и торговля снизились по следующим причинам[8]:

- уход иностранных инвесторов, включая иностранные нефтяные компании,
- ограничения, наложенные на производственные требования и оборудование,
- снижение технической и финансовой поддержки,
- ограничения финансовых операций и приостановка торговых соглашений, что привело к ухудшению торгового обмена.

Высокая стоимость энергии, транспортировки и финансовых операций привели к резкому подорожанию производства и ,как следствие, повышению стоимости жизни, бедности и безработицы, а также увеличению дефицита торгового баланса и государственного бюджета[7].

Также очевидно влияние международного эмбарго, введенного в отношении Сирии, которое препятствует коммерческому сотрудничеству с сирийским государством.

Сирия достигла ощутимых успехов во внешней торговле благодаря либерализации своей экономики и подписанию различных торговых соглашений, что привело к росту внешней торговли Сирии на 73% ВВП до введения санкций в 2011 году (досочно высокий процент по сравнению со средним показателем на Ближнем Востоке и в Северной Африке [2].

Однако период 2011-2019 гг. стал свидетелем почти полного обвала внешней торговли из-за конфликта и внешних санкций, и, по официальным данным, иностранный экспорт снизился на 164%, импорт - на 100,3% за тот же период, а торговый дефицит достиг 17% ВВП в 2018 г. по сравнению с 5,6% в 2010 г. В долларовом выражении общий объем экспорта снизился с 10,5 млрд долларов в 2011 году до 2,4 млрд долларов в 2018 году, импорт снизился с 19,9 млрд долларов до 6,9 млрд долларов за тот же период (рисунок 5).

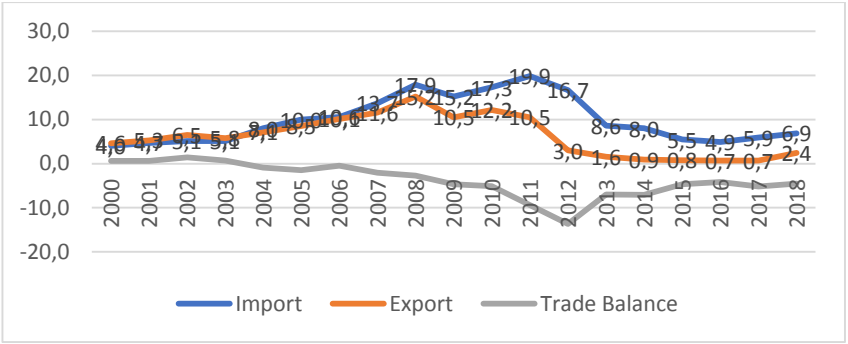


Рисунок 5. Экспорт-импорт Сирии, 2000–2018 гг. (Млрд долларов США)
Источник: Сирийское национальное бюро.

С другой стороны, санкции привели к изменению направлений и партнеров внешней торговли Сирии, особенно Европейского Союза. Так, после подписания с Европейским Союзом торговых соглашений в 2004 году, он стал вторым пунктом назначения сирийского экспорта после арабских стран, а в 2006 году наибольшая доля сирийского экспорта шла в Европейский союз с 40% от общего объема экспорта [8]. (рисунок 6).

Однако в 2018 году общий объем экспорта в Европейский Союз, достигнувший ранее 90% от общего объема экспорта, значительно сократился до 9% , по причине введения европейского эмбарго, в частности на импорт нефти из Сирии (рисунок 7).

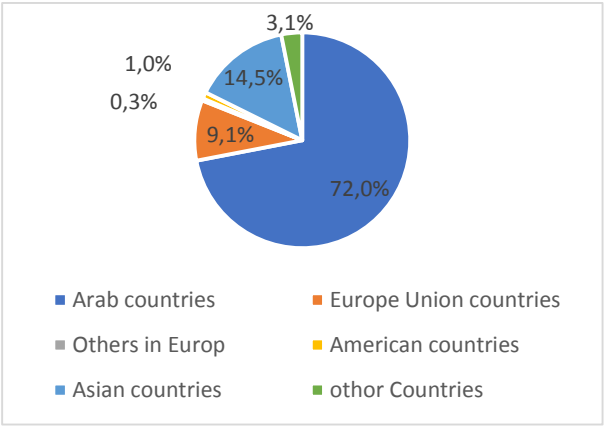


Рисунок 6. Место назначения экспорта 2006 г

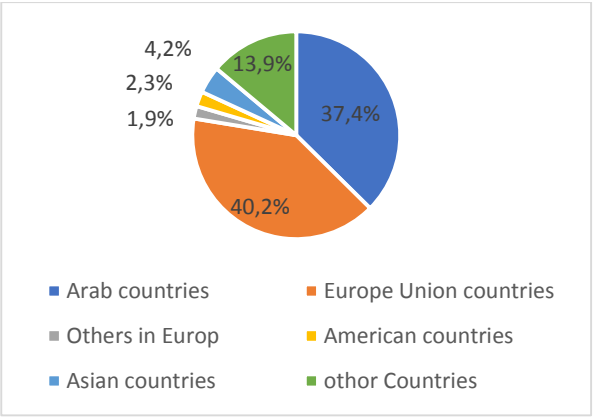


Рисунок 7. Назначение экспорта 2018 г.

Источник: Сирийское национальное бюро.

Заключение

Сирийская экономика вступила в фазу постепенного коллапса в результате конфликта, начавшегося в 2011 году, который привел к политической и экономической нестабильности, остановке производственных проектов, потере контроля над некоторыми экономическими и стратегическими областями, особенно над нефтяными месторождениями, распространением хаоса и терроризма в различных регионах, спадом производства и экспорта, высокими затратами. Обменные курсы ухудшились, что привело к снижению ВВП на 83% по итогам 2019 года.

Военные действия привели к большим потерям в секторах экономики в результате огромного разрушения инфраструктуры, высоких производственных затрат, бегства капитала и иностранных инвесторов, разграбления и разрушения сирийских заводов, в частности в Алеппо, экономической столице Сирии, поэтому накопленные потери ВВП достигли 420 млрд долларов на конец 2019 года.

Экономические санкции усугубили негативные последствия конфликта, стоимость жизни выросла и условия жизни ухудшились, давление на обменный курс усилилось, а сирийская валюта постоянно теряет свою покупательную способность. Сирийская торговля и экспорт резко сократились, а дефицит торгового баланса увеличился , в том числе со стороны Европейского союза, который считался самым важным внешнеторговым партнером Сирии, что дополнило отмену большинства соглашений о свободной торговле с арабскими странами и Турцией.

Литература

1. Всемирный банк (2010). Обновленная информация об инвестиционном климате Сирии: ускорение роста и занятости за счет частного капитала. Всемирный банк, Отдел развития финансов и частного сектора; Группа социально-экономического развития; Ближний Восток и Северная Африка.
2. Всемирный банк (2011 г.). Экономические вызовы и варианты реформ для Сирии: отчет о диагностике роста (CEM, первая фаза).
3. Гобать Ж, Костяль К. Рабочий документ МВФ (2016), Департамент Ближнего Востока и Центральной Азии, Конфликтная экономика Сирии
4. МВФ (2007). Сирийская Арабская Республика: Консультации 2007 года в соответствии со Статьей IV - Отчет персонала.
5. МВФ (2009). Сирийская Арабская Республика: Консультации по Статье IV 2008 г. - Отчет персонала.
6. Сирийский центр политических исследований - Противодействие фрагментации, отчет 2015
7. Сирийский центр политических исследований, отчет 2020
8. Сулаеман Ф, Хаоанда Х. Внешний сектор: между перегрузкой и санкциями - «Сирийская экономика, 1987–2018 годы»

8.9. Возможности МФЦ «АСТАНА» в развитии финансово-экономических связей Казахстана

Международный финансовый центр «Астана» (далее - МФЦА) играет ключевую роль в качестве регионального центра бизнеса и финансов, связывая экономики стран Центральной Азии, Кавказа, ЕАЭС, Западного Китая, Монголии, Ближнего Востока и Европы. МФЦА также может быть классифицирована как свободная финансовая зона, то есть организация с очень небольшой или номинальной территорией и целью которой является главным образом предоставление оффшорных корпоративных и финансовых услуг [8]. В декабре 2015 года президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым был подписан Конституционный закон о создании Международного финансового центра «Астана» [10]. Фактически основан уже в 2018 году.

МФЦА основан на *льготном налоговом режиме* и *независимом финансовом суде.* Для привлечения международных участников МФЦА создал беспрецедентные условия, не имеющие аналогов на постсоветском пространстве. Участникам предоставлены льготы до 50 лет, упрощенные валютный, визовый и трудовой режимы (Например, Граждане ОЭСР, ОАЭ, Малайзии, Сингапура и Монако, а также стран, указанных Правительством Казахстана, имеют право на безвизовый въезд сроком до тридцати календарных дней). Кроме того, компаниям,

расположенным в МФЦА, предоставляется бесплатная аренда офисов первого класса в первые два года эксплуатации.

Исторически МФЦА создавался, прежде всего, по практике финансовых центров, оперирующих в рамках *английского права*, где его начали применять сравнительно недавно. В частности, особое внимание уделили изучению опыта Дубая, который взял наилучшие западные практики и создал буквально с нуля финансовый центр международного уровня.

Centre	GFCI 28		GFCI 27		Change In	Change In
	Rank	Rating	Rank	Rating	Rank	Rating
Warsaw	57	618	50	665	▼7	▼47
Moscow	62	600	71	644	▲9	▼44
Istanbul	64	595	79	636	▲15	▼41
Prague	66	593	46	671	▼20	▼78
Cyprus	71	588	67	648	▼4	▼60
Nur-Sultan	74	585	72	643	▼2	▼58
Vilnius	76	578	66	649	▼10	▼71
Bratislava	87	552	New	New	New	New
Tallinn	88	551	52	663	▼36	▼112
Athens	92	547	96	614	▲4	▼67
Sofia	95	540	62	653	▼33	▼113
Riga	97	538	70	645	▼27	▼107
Baku	98	537	57	658	▼41	▼121
Almaty	99	536	55	660	▼44	▼124
Budapest	101	531	84	628	▼17	▼97
St Petersburg	104	523	97	613	▼7	▼90

Рис. 1. МФЦ Восточной Европы и Центральной Азии в GFCI 28 [4].

Кроме того, оценивались опыт Гонконга в последние 50–70 лет, Сингапура в последние 40–50 лет и некоторых стран Ближнего Востока.

На середину 2019 год в юрисдикции МФЦА зарегистрировано было зарегистрировано около 88 компаний. До конца 2020 года их количество по плану должно было возрасти до пятисот единиц. Однако план уже перевыполнен, по данным за октябрь 2019 года, В МФЦА уже зарегистрированы **633** компании. Привлекая компании, МФЦА развивает шесть основных направлений, таких как рынок капитала, управление активами, управление капиталом физических лиц, исламские финансы, финансовые технологии, зеленые финансы.

В 22 индексе в конце 2017 года (аналогичный период) только упоминалось о создании МФЦА, уже в 23 индексе (первый период 2018 года) при создании МФЦА он занимал 88 место, сравним с 74 местом [4] всего через 2,5 года. Благодаря своему прорывному характеру, МФЦА добавляют во Всемирный альянс международных финансовых

центров (WAIFC) сразу после его создания в 2018 году. Альянс создан с целью облегчения сотрудничества, обмена передовым опытом между финансовыми центрами и содействия развитию коммуникаций с государственными органами на международном уровне, что дает бОльшие перспективы МФЦ Астана для развития в регионе.

Центры, которые упали меньше других из-за Ковида, заняли более высокую позицию в регионе, например, Нур-Султан занимает шестое место в текущей региональной таблице (Рис.1) по сравнению с 11-м в регионе в GFCI 27.

Серьезные ограничения ослабляют экономический потенциал Казахстана и препятствуют привлечению ПИИ:

✓ Экономика, сильно зависящая от цен на сырьевые товары и российских экономических условий.

✓ Слабозащищенное право на интеллектуальную собственность.

✓ Слабая либерализация экономики: стратегия действующего правительства - интервенционистская и протекционистская.

Кроме того, наблюдается слабая правовая и административная база, что замедляет внутреннюю и межстрановую торговлю и позволяет действовать коррупции внутри страны (Казахстан занял 113-е место из 198 по данным Transparency International за 2019 год [5]).

Именно для решения всех вышеуказанных вопросов был создан МФЦА. Поэтому давайте перейдем к рассмотрению его структуры и особенностей функционирования, развития в рамках финансово-экономической сферы.

Органами и организациями МФЦА являются Совет по управлению МФЦА, Суд МФЦА, Международный арбитражный центр МФЦА, Комитет по регулированию финансовых услуг МФЦА (AFSA), Биржа МФЦА (AIX), Expat centre, Бюро непрерывного профессионального развития и другие.

Высшим органом управления МФЦА является Совет управления МФЦА – постоянно действующий коллегиальный орган, возглавляемый президентом Республики Казахстан. Совет определяет стратегические направления развития МФЦА и оказывает содействие в создании благоприятных условий для формирования ведущего международного центра финансовых услуг.

В состав Совета входят Управляющий МФЦА, Премьер-министр, Министр Финансов РК, Министр национальной экономики РК и Председатель Национального банка РК. Управляющий МФЦА. Руководители влиятельных мировых финансовых институтов также

вошли в состав Совета по управлению МФЦА: Дж.Френкель (Председатель JP Morgan Chase Intl.), С.Чакрабарти (Президент ЕБРР), Г.Греф (Председатель Сбербанка России), А.Волож (Генеральный директор Yandex), Б.Хаджар (Президент Группы Исламского банка развития) и Дж.Монако (Глава глобального блока правительств и государственного сектора, Citigroup).

Перейдем к рассмотрению внедрения независимого суда в рамках функционирования МФЦА. Итак, МФЦА является одним из «100 шагов» Назарбаева и частью его «Стратегии 2050 года» по укреплению правовой системы Казахстана и диверсификации его экономики, которая сильно зависит от богатства его природных ресурсов. В «100 шагах» говорится, что МФЦА создан по образцу Дубайского международного финансового центра (DIFC), как упоминалось автором ранее, созданного в Объединенных Арабских Эмиратах в 2004 году, чья собственная система разрешения споров послужила моделью для суда МФЦА и МАЦ. DIFC также повлиял на создание аналогичных МФЦ, таких как Qatar Financial Center (QFC), созданный в Катаре в 2005 году, и Abu Dhabi Global Market (ADGM), созданный в ОАЭ в 2013 году. Сравнение механизмов разрешения споров МФЦА с механизмами его предшественников в Персидском заливе может выявить преимущества и недостатки МФЦА, а также помочь предсказать его будущий успех или неудачу.

Следует отметить, что Суд МФЦА состоит из Суда первой инстанции и Апелляционного суда. Для обеспечения оперативного разрешения мелких споров по сложности и объему в состав Суда первой инстанции входит Суд по мелким спорам. Суд МФЦА не осуществляет административного и уголовного судопроизводства и обладает исключительной юрисдикцией по обеспечению разрешения споров между участниками, органами МФЦА и споров по сделкам, осуществляемым в МФЦА в соответствии с законодательством МФЦА. Однако Суд МФЦА может рассматривать споры, которые передаются в Суд МФЦА по соглашению сторон. Экономисты ожидают, что Суд МФЦА станет ведущим судом по разрешению гражданских и коммерческих споров в МФЦА и Центральноазиатском регионе. Вместе с тем, для суда МФЦА были наняты девять английских судей, президентом которых является известный лорд Вульф, бывший лорд-председатель Верховного Суда Англии и Уэльса, который также имеет большой опыт в подобных проектах разрешения споров, таких как суд финансового центра Катара.

Говоря о **Международном арбитражном центре** (далее - МАЦ) в рамках МФЦА, следует подчеркнуть, что это независимая и эконо-

мичная альтернатива судебному разбирательству, предоставляющая услуги арбитража, медиации и других методов альтернативного разрешения споров. МАЦ не взимает арбитражные сборы за подачу заявлений, администрирование и проведение слушаний до 31 декабря 2021 года. Все стороны контракта, подписанного до 31 декабря 2021 года с оговоркой МАЦ для разрешения споров, будут вправе получить услуги по администрированию процесса разрешения споров в МАЦ, возникших в рамках данного контракта, на безвозмездной основе до и после 31 декабря 2021 года.

МАЦ посетили руководство правового департамента, а также юристы компаний Шеврон и ТОО «Тенгизшевройл», казахстанских и британских филиалов. Шеврон - многонациональная энергетическая корпорация, остается самым крупным международным инвестором в Казахстане и партнером в ТОО «Тенгизшевройл», одной из крупнейших нефтедобывающих компаний в Казахстане. После серии переговоров казахстанские офисы компаний Шеврон и ТОО «Тенгизшевройл» приняли все необходимые меры для включения МАЦ в качестве предпочтительного места для разрешения коммерческих споров в Казахстане. Соответствующие оговорки будут включены во все типовые контракты данных компаний для Казахстана. Это решение демонстрирует растущую уверенность среди крупных компаний, работающих в Казахстане, к МАЦ и Суду МФЦА, как выбору номера один в сфере разрешения споров. Автор напоминает, что МАЦ обеспечивает независимую, экономически эффективную и оперативную альтернативу судебному разбирательству, действуя в соответствии с лучшими международными стандартами разрешения гражданских и коммерческих споров в рамках деятельности МФЦА. В этом его главное отличие от Суда МФЦА.

МФЦА активно работает с Евразийской экономической комиссией, участвует в обсуждении программы создания единого финансового рынка ЕАЭС. Прорабатываются возможности партнерства с ММВБ, в частности возможность создания единой товарной биржи стран ЕАЭС на базе МФЦА. Однако в рамках своей работы, автору хотелось бы остановится на уже существующем достижении центра, а именно, на Астанинской международной бирже.

Астанинская международная биржа (AIX) создана в 2017 году в рамках развития Международного финансового центра «Астана». Миссия AIX – развитие активного рынка капитала в Казахстане и в центральноазиатском регионе за счет обеспечения понятных и выгодных условий для привлечения локальных и зарубежных инвесторов, а также

создание платформы для финансирования роста не только частного бизнеса, но и экономики в целом. AIX работает в рамках нормативно-правовой среды, знакомой международным инвесторам – в юрисдикции английского права; предоставляет надежную и безопасную торговую инфраструктуру с доступом к инвестициям благодаря технически развитой экосистеме, в которую входит более 20 местных и международных торговых членов. За девять месяцев 2020 года объем торгов на Бирже возрос уже в 2,7 раза.

Акционерами Астанинской международной биржы являются Шанхайская фондовая биржа, Goldman Sachs, Фонд Шелкового Пути (напоминаю, что это крупнейшая инвестиционный фонд Китая, который занимается реализацией и проработкой инициативы «Один пояс - один путь» с капитализацией более сорока миллиардов долларов) и биржа NASDAQ, которая предоставляет торговую платформу AIX, а также прочие инвесторы. Сейчас Шанхайская фондовая биржа позиционируется в качестве стратегического партнера и акционера Биржи МФЦА - это отворяет доступ к инвестиционной ликвидности Китая. Интересно, что FTSE Russell включил торговую площадку Astana International Exchange в Основные Правила серии индекса FTSE Frontier Index Series. Признание AIX соответствующей торговой площадкой означает, что инфраструктура биржи и пул ликвидности теперь будут рассматриваться как один из индикаторов для рейтинга Казахстана в FTSE Frontier Index. На площадке МФЦА работают представительства крупных китайских финансовых институтов: филиал China Construction Bank (капитализацией более $1 трлн.), China Development Bank (уставной капитал около $70 млн.) и другие финансовые институты.

Однако помимо передового опыта Китая в области финансов, будет интересна отрасль *финтех*, которая очень активно развивается в Китае. Существует несколько стратегий развития отношений с Китаем. Одна из них - «Go West», к чему китайское правительство призывает как частных инвесторов, так и активно развивает саму западную часть, инкорпорируя ее, уменьшая имущественное неравенство. И вторая – это «Север-Юг» или большая инициатива, продвигаемая Сингапуром и Китаем. Для Китая, по мнению автора, очень важно восстановить окно в Центральную Азию, заложить фундамент для построения торговых потоков между Восточной Европой и Западным Китаем, для чего пространство МФЦА, конечно же, вполне подходит.

Следует отметить, что экономический спад, вызванный пандемией COVID-19, скорее всего, отразится на всем бизнесе и приведет к росту потребности в капиталовложениях со стороны иностранных и отечественных инвесторов. В связи с этим число компаний среднего бизнеса, ищущих простые и экономически эффективные способы привлечения капитала, возрастет. Листинг в рамках Сегмента регионального рынка акций на базе МФЦА (REMS) предоставляет казахстанскому бизнесу возможности по такому привлечению капитала. Ведь сегодня для Казахстана, как никогда ранее, важно создать все условия для эффективной работы биржи, способной привлечь капитал для предприятий, чтобы помочь поддержать возобновление их работы, восстановление рабочих мест и помочь росту экономики страны в целом.

Кроме того, МФЦА – это первая в регионе площадка, предоставляющая бизнесу системный доступ к быстрорастущему и перспективному сегменту инвестиций – **исламским финансам**. По различным оценкам, объем этого сегмента в мире составляет более 2,5 трлн долларов с прогнозом роста до 3,8 трлн к 2023 г., или 1% от общих активов мирового финансового сектора с численностью более 180 миллионов человек. Крупнейшим сектором исламского финансирования является исламский банкинг (оценивается в 1,7 трлн долларов или 70% от общих активов исламского финансового сектора), кроме него активно развиваются страхование (такафул) и исламский рынок капитала. Казахстан планирует развивать индустрию исламских финансов в целях появления альтернативных источников финансирования, как для государственных и муниципальных проектов, так и для частных. Для этого в стране и МФЦА создана вся необходимая инфраструктура и нормативная правовая база, соответствующая наилучшим международным практикам и стандартам. Индустрия исламских финансовых услуг в МФЦА включает в себя участников из числа исламских банков, компаний по управлению активами, инвестиционных фондов, такафул- и ретакафул-компаний, иных исламских финансовых организаций, а также ведущих международных институтов исламского финансирования. Цель МФЦА – выйти к 3% к 2025 году активов исламских банков от общего объема банковских активов Казахстана, для чего Казахстан вступил в ряд организаций, работающих в рамках развития исламских финансов (Рис. 2).

Рис. 2. Членство МФЦА в исламских организациях.

Создана законодательная база по исламским финансам. В феврале 2020 года в МФЦА зарегистрирован исламский банк Al Rayan Bank (Катар), который намерен стать первым полноценным цифровым банком в МФЦА, акцентирующий свою деятельность на развитии продуктов исламского банкинга и инвестиций с применением передовых финтех-продуктов. Кроме того, состоялся кросс-листинг исламских ценных бумаг Qatar International Islamic Bank на Бирже МФЦА, выпущенных на Лондонской фондовой бирже на сумму $500 млн – это первое размещение исламского долгового инструмента сукук соответствующего требованиям исламского финансирования на бирже МФЦА.

Далее перейдем к еще одной немаловажной перспективе в рамках МФЦА – это зеленые финансы. **Зеленые финансы** представляют собой инвестиционные и другие финансовые инструменты, направленные на реализацию экологически чистых, энергоэффективных и низкоуглеродных проектов. Основными инструментами зеленого финансирования являются зеленые облигации, субсидии на зеленые проекты, льготное кредитование и другие. Вышеупомянутые финансовые инструменты позволяют развиваться зеленым проектам, что невозможно при стандартных финансовых условиях. Зеленые финансовые инструменты являются составной частью рынка капитала – это расширение спектра финансовых инструментов и, соответственно, возможностей для инвесторов, в основном иностранных, так как сфера зеленых финансов хорошо развита в Западной Европе, Северной Америке и сейчас активно развивается в Юго-Восточной Азии. Поэтому можно констатировать, МФЦА движется в ногу со временем и оказывает детальное внимание развитию зеленых финансов на своей площадке.

Центр зеленых финансов МФЦА (AIFC Green Finance Centre) создан 1 июня 2018 года для развития и продвижения зеленых финансов в Казахстане и регионе Центральной Азии. Центр оказывает первую помощь потенциальным эмитентам, инвесторам и игрокам рынка по вопросу подготовки к выпуску зеленых облигаций на Бирже МФЦА. Биржей МФЦА приняты Правила выпуска и обращения зеленых облигаций, разработанные на основе Принципов зеленых облигаций Международной ассоциации рынков капитала и стандартов Инициативы климатических облигаций. Принципы зеленых инвестиций, обращаемых на площадках МФЦА, были разработаны Китайским комитетом по зеленым финансам и Лондонским МФЦ в соответствии с Принципами ответственного инвестирования ООН (PRI) в сотрудничестве с другими авторитетными международными организациями (Круглый стол банкиров инициативы «Один пояс и один путь», Альянс инвесторов инициативы «Один пояс и один путь», ВЭФ, МФК, Институт Полсона – беспартийный, независимый центр по укреплению отношений между КНР и США; и другими).

Центр зеленых финансов МФЦА организовал первый в Казахстане и Центральной Азии выпуск «зеленых» облигаций АО «ФРП «Даму» на сумму 200 млн тенге. Выпуск осуществлен в торговой системе фондовой биржи Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) с купонной ставкой 11,75% и сроком обращения 3 года. Также он предоставила независимое заключение (Second Party Opinion), согласно которому эмитент будет использовать привлекаемые средства и раскрывать информацию об их целевом использовании в соответствии с международными принципами «зеленых» облигаций. Центр ведет работу по развитию зеленого финансирования не только на площадке МФЦА, но и в юрисдикции Республики Казахстан. Центр зеленых финансов МФЦА принял участие в разработке новой редакции Экологического кодекса, включающей в себя определения зеленых проектов, зеленой таксономии и инструментов зеленого финансирования, а также Стратегии низкоуглеродного развития города Нур-Султан.

Теперь поговорим о приток ПИИ в Казахстан. Приток ПИИ вновь сократился в 2019 году, снизившись на 17 процентов и составив 3,1 миллиарда долларов [6]. Самым крупным проектом, начатым в стране, стал карбидный завод китайского химического производителя. Добыча металлов продолжала привлекать наибольшие объемы инвестиций, за ней следовали обрабатывающие производства, а затем Оптовая и розничная торговля. Крупнейшими странами-источниками были Соединенные Штаты, Китай и Российская Федерация. Страна

остается 2-м по величине получателем ПИИ в регионе, уступая России [6]. Нефтяная промышленность и металлургия являются основными источниками привлечения ПИИ в страну [6]. Кроме того, проект расширения Тенгизского нефтяного месторождения американской энергетической компании Chevron, один из крупнейших иностранных инвестиций в стране, как ожидается, будет завершен к 2022 году.

Далее автор упомянет Казахстан и МФЦА в рейтингах и продемонстрирует их перспективы на региональном уровне. Казахстан занял 25-е место из 190 в отчете Всемирного банка о ведении бизнеса за 2020 год [7], набрав 3 места по сравнению с предыдущим годом. Страна способствовала созданию предприятий, обмену с соседними странами (снижение административных расходов и электронной отчетности) и усилила исполнение контрактов. В целом, можно говорить, что правительство постепенно улучшает бизнес-климат для иностранных инвесторов и создает национальную компанию «Qazaq Invest», которая облегчит деятельность иностранных инвесторов в Казахстане.

Таблица 1

Казахстан в сравнении стран в сфере защиты интересов инвесторов в рейтинге Doing Business report [7].

Сравнение стран в сфере защиты интересов инвесторов	Казахстан	Восточная Европа и Центральная Азия	США	Германия
Индекс прозрачности транзакций*	**9.0**	7.0	7.4	5.0
Индекс ответственности руководителя**	6.0	5.0	**8.6**	5.0
Индекс мощности акционеров ***	**9.0**	6.0	**9.0**	5.0

Примечание:

* Чем больше индекс, тем прозрачнее условия сделок.

** Чем больше индекс, тем больше персональная ответственность менеджера.

*** Чем больше индекс, тем легче акционерам будет обратиться в суд.

Уже планируемые инвестиции в Казахстан насчитывают около двух миллиардов долларов в различные инфраструктурные и инвестиционные проекты, по мнению главы МФЦА. Важное замечание, МФЦА способствует тому, что товарооборот между Китаем и Европой вырастет до одного триллиона долларов США. Отсюда планируется, что Международный финансовый центр «Астана» станет региональным инвестиционным центром, который будет предоставлять инвесторам централизованные услуги по принципу «одного окна» и будет формировать интегрированный пул инвестиционных проектов. Для притока иностранных

инвесторов в Казахстане будут приняты меры по дальнейшей либерализации визового и миграционного режимов путем внедрения современных цифровых технологий, что как раз-таки решает озвученные ранее автором проблемы экономики Республики Казахстан.

Итак, автор приходит к выводу, что МФЦ «Астана» является крайне перспективным финансовым центром, способным со своей базой в области зарубежного права, независимости суда, успешной практикой своих предшественников и прогрессивными технологиями стать действительно системно значимым центром финансов как минимум Центральной Азии.

Литература

1. 100 Steps, Section II: 'Ensuring the rule of law', available at: https://strategy205O. kz/en/page/message_text2014/.
2. OECD Investment Policy Reviews: Kazakhstan 2017. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-investment-policy-reviews-kazakhstan-2017_9789264269606-en#page17
3. Law of the Republic of Kazakhstan No 488-V, 8 April 2016 on arbitration. URL: http://adilet.zan.kz/eng/docs/Z1600000488.
4. The Global Financial Centres Index 28. Prepared by Z/Yen Partners, - 2020.
5. Transparency International, Corruption perceptions index, - 2019.
6. UNCTAD, World Investment Report, - 2017-2020.
7. World Bank, Doing Business report, - 2020.
8. Zambrana-Tévar, Nicolás (01/10/2019). «The Court of the Astana International Financial Center in the Wake of Its Predecessors». Erasmus law review (2210-2671), 12 (1), p. 122.
9. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.
10. Конституционный закон Республики Казахстан от 7 декабря 2015 года № 438-V «О Международном финансовом центре «Астана»« // «Казахстанская правда». - 2015. - № 236.

8.10. Меры государственной поддержки экспорта на примере Дании в условиях пандемии вируса Covid-19

На протяжении долгого времени перед Россией стоит задача диверсификации экспорта, уход от сбыта ресурсов к продаже заграницу более наукоемких и технологичных товаров. Многие страны либо уже успешно решили эту проблему, либо у них не было иного входа как развивать экспорт средне- и высокотехнологичных товаров. Ярким примеров выступает Дания, у которой нет запасов природных ресурсов и которая из аграрной страны превратилась в постиндустриальную.

Рассмотрим опыт государственной поддержки экспорта датских компаний государством и возможности их применения в России.

Дания традиционно привержена идеям свободного рынка и последовательно выступает за либерализацию международной торговли. Оптимальной формой экономического сотрудничества в Евросоюзе и с третьими странами, по мнению датских официальных лиц, является открытость рынков, снятие всякого рода протекционистских барьеров и ограничений во взаимной торговле, а также отсутствие различных форм государственной и иной поддержки хозяйствующих субъектов. [12]

Конечно из-за членства в ЕС Дания не имеет свободы в ведении самостоятельной внешнеэкономической политики в части торговли с третьими странами (тарифное и нетарифное регулирование), однако Правительство Дании, осознавая ярко выраженную экспортную ориентированность страны и необходимость поддержки национальных компаний за рубежом, проводит масштабную работу в этом направлении. Рассмотрим существующие меры поддержки и проекты.

Основным органом, осуществляющим широкую поддержку экспорта и датских компаний на зарубежных рынках, является Торговый совет при Министерстве иностранных дел, который занимается всеми экономическими вопросами в этой сфере. Меры поддержки экспорта, предлагаемые Торговым советом, распространяются на все компании начиная со стартапов и заканчивая МНК. К этим мерам относятся:

– финансовые гранты на экспорт;

– объединение компаний для участия с единым стендом на международных выставках (уменьшение стоимости участия) и оплата части расходов на продвижение экспортируемых товаров;

– обучение по основам ведения бизнеса за рубежом;

– сбор и предоставление информации об определенном рынке/стране, на который планируется экспорт продукции;

– разработка стратегии по выходу на зарубежный рынок;

– помощь в налаживании контактов с заграничными партнерами;

– интеграция электронной коммерции и раскрытие потенциала бизнеса на международном рынке с использованием данной технологии;

– создание стратегических альянсов компаний для достижения эффекта масштаба;

– предоставление помещений в аренду по заниженным ставкам в помещениях Министерства иностранных дел по всему миру. [15]

В условиях современного кризиса, вызванного Covid-19, Торговый совет существенно пересмотрел меры поддержки. Например, бюджет, выделенный на предоставление грантов на экспорт, вырос в два раза с 34,7 до 69,4 млн. датских крон; участие государства в покрытии расходов на продвижение экспорта выросло с 50 до 75%; [5] увеличено количество часов бесплатных консультаций до 15 часов, а время сверх норматива оплачивается по сниженным ставкам (250 для МСП и 500 датских крон[1] для крупных компаний, вместо 995) [5]. Также созданная группа глобального реагирования продвигает экономические инициативы по налаживанию торговли внутри Европейского союза и вносит предложения по поддержке компаний, торгующих внутри ЕС и пострадавших от кризиса. [9]

Кроме того, для финансирования экспорта существует Экспортный кредитный фонд Дании (ЭКФ). Он был создан для финансовой поддержки экспорта товаров и предоставления услуги по страхованию экспортных кредитов. ЭКФ является единственной официальной организацией в стране, осуществляющей страхование рисков, не покрываемых частными институтами страхования кредитов. [8]

После выхода на зарубежный рынок Торговый совет продолжает поддержку датских компаний. На местах у компаний есть возможность общения и решения возникающих проблем через посольства и консульства Дании и использования экономической дипломатии. Специально для этого был создан политико-коммерческий совет, помогающий компаниям решать правовые вопросы в разных странах. Политико-коммерческий совет позволяет компаниям вступать в прямой диалог с лицами, принимающими решения, помогает в ориентировании в местных законах и предоставляет другие необходимые компаниям правовые услуги. [15]

Кроме того, Дания создала широкую сеть инновационных центров, которые сегодня действуют в основных мировых экономических и инновационных точках: Шанхае, Силиконовой долине, Мюнхене, Сан-Паулу, Нью-Дели, Сеуле и Тель-Авиве. Их цель – помочь датским компаниям, работающих в этих странах получить доступ к зарубежным знаниям, сетям, технологиям, капиталу и рыночным возможностям. [11]

Торговый совет осуществляет также стратегические инициативы, которые подразделены по географическому признаку и по целевым направлениям, например:

– Оперирование в Европейском Союзе и с группами стран по региональному признаку;

[1] Примерно 32,5 и 65 евро соответственно

– Кооперация стран Скандинавии и бассейна Балтийского моря;
– Brexit;
– Продвижение зеленой экономики (P4G);
– Стратегии по всемирной диджитализации и т.д. [11]

На наш взгляд она из самых интересных стратегий – Danida – программа сотрудничества в целях развития отдельных стран и регионов, действующая с 2012 года. Под эту программу попали страны Африки, Азии и Океании с низким уровнем дохода. Система взаимоотношений построена на помощи жителям этих стран в области предоставления образования детям, решения отдельных встающих перед людьми проблем (отсутствие электроэнергии, орошение сельского хозяйства, проблемы с продовольствием и медициной). [11] Эта программа, конечно, имеет политический и экономический подтекст, Дания пытается сформировать устойчивое платежеспособное общество, способное приобретать товары датских компаний.

В опубликованной краткосрочной стратегии внешней политики и политики безопасности на 2019-2020 год выделены следующие экономические задачи на эти два года [11], часть из которых уже выполнены:

1) Открытие еще одного, восьмого по счету, инновационного центра в Бостоне. С новым Бостонским инновационным центром правительство усилит возможности датских компаний вступить в партнерские отношения с местными организациями. [10]

2) В рамках программы Danida, в 2019 году в Найроби (Кения) был запущен консультант TechVelopment. Дания продвигает и другие проекты по цифровизации в Африке и призывает другие страны Европы следовать их примеру. [7]

3) Дания одна из первых стран, начавшая внедрять информационные технологии в повседневные операции еще в начале 2000-ых годов: цифровые услуги для клиентов банков, оплата налогов через интернет, дистанционная подача документов для экспорта или импорта – все это есть в стране уже давно. Сегодня технологии достигли того уровня, что их можно применять и в международных отношениях, однако устойчивое правовое регулирование отсутствует. Это негативно влияет на работу датских компаний за рубежом, которые теряют время и средства на выполнение операций, которые в Дании быстры и бесплатны. Поэтому Министерство иностранных дел Дании стало инициатором международного проекта TechPlomacy. В 2019-2020 году в соответствии со стратегией к указанной инициативе была привлечена ООН и проект вышел на мировой уровень. [20]

4) Правительство создало экспертную группу для центров глобального роста, состоящих из представителей датских компаний. Цель этой рабочей группы - дать рекомендации о том, как датский бизнес может наилучшим образом воспользоваться возможностями в центрах глобального роста, начиная с Китая. Следующим шагом Правительства будет усиление мер в области научной дипломатии для содействия международному партнерству в области исследований и инноваций.

Краткосрочная стратегия также включает широкий перечень ключевых инициатив для бизнеса, направленных на внутренний рынок для поддержания стабильности выпуска продукции, сохранения рабочих мест на производствах, удержания экспорта продукции на приемлемом уровне. Указанные ниже меры относятся не только к резидентам Дании, но и иностранным предприятиям, ведущим свою деятельность на территории государства:

1. компенсация части затрат на оплату труда сотрудников (государство оплачивает 75% заработной платы, но не более 30 тыс. крон в месяц);
2. компенсация части постоянных издержек государством (от 25 до 80%) в случае, если оборот компании упал более чем на 40%;
3. оплата разных видов налогов либо смещена на 2021 год, либо срок уплаты продлен в 3-6 раз;
4. предоставление государственных гарантий компаниям, ожидающих снижение прибыли более чем на 30% в результате вспышки коронавируса, для получения банковских заёмов;
5. государственная компенсация за отмененные мероприятия, которые должны были пройти в период с март до октября 2020 года;
6. в целях стабилизации эпидемиологической обстановки каждый месяц сотрудникам представляется 5 выходных оплачиваемых государством дней на случай плохого самочувствия (без посещения медицинских учреждений).[3]

Указанные меры можно смело относить и к мерам поддержки экспорта, так как, согласно исследованиям, 47% населения Дании прямо или косвенно (компании-поставщики) заняты в производстве товаров на экспорт. В России этот показатель значительно меньше, поэтому широкий пакет мер, принятых правительством на внутреннем рынке в марте-апреле, слабо влияет на стабилизацию экспорта, что указывает на необходимость введения специальных мер поддержки экспорта.

Рассмотренные меры помогают Дании справляться с текущим кризисом с меньшими флуктуациями, чем большинству стран мира, в том числе крупнейшим мировым экспортерам. На рисунке 1 представлено процентное изменение объемов экспорта Дании, России и стран, входящих в группу G20.

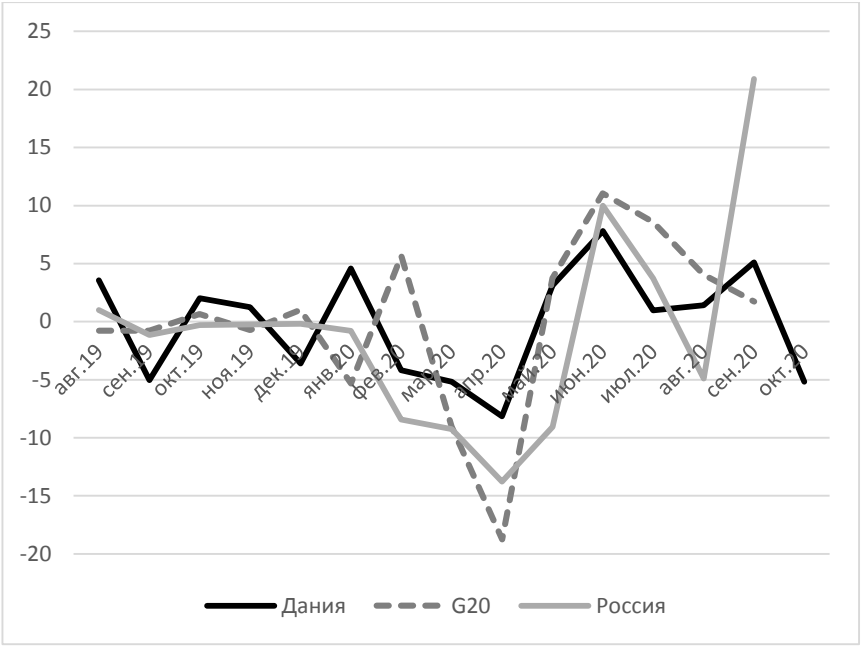


Рис.1. Колебания объемов экспорта в течение кризиса, вызванного пандемией Covid-19

Источник: рассчитано автором на основе [13]

За рассматриваемое время наибольшее падение в экспорте Дании произошло в апреле 2020 года – 8,2% - тогда как страны G20 и Россия испытывали гораздо более значительные проблемы, падение экспорта в этих странах составило -18,8 и -13,8% соответственно. Восстановление экономики и прирост объема экспорта также произошел быстрее, чем в России, положительная динамика начинается уже с мая и продолжается до октября – второй волны эпидемии. Сравнить ситуацию на начале второй волны пока нет возможности ввиду отсутствия статистики.

Одна из датских мер, способная, по нашему мнению, прижиться в России и зарекомендовавшая себя с положительной стороны – это помощь в создании стратегических альянсов компаний для достижения эффекта масштаба при экспорте. В Дании сейчас действуют следующие крупнейшие отраслевые объединения:

1. Naval Team Denmark (Морская команда Дании) – объединение экспортеров военно-морской отрасли. Предоставляет членам мар-

кетинговую и информационную поддержку, продвигает общий товарный знак со ссылкой на королевский флот Дании [14];

2. LIF[1] – объединение фармацевтических компаний Дании, контролирует всю цепочку производства медикаментов, а также осуществляет содействие в разработке правил и законодательства в отношении условий регулирования рынка, условий производства и улучшения доступа на рынок [1];

3. Датский сельскохозяйственный и продовольственный совет – укрупненное объединение компаний, занимающихся производством сельхоз продукции. Одно из самых больших объединений, включает в себя 18 организаций, подразделяемые на более узкие сектора. Создана с целью политического влияния в вопросах сельского хозяйства, предоставления экономической помощи участникам, финансирования и внедрения результатов R&D [2];

4. Ассоциация производителей меха под единым брендом Copenhagen Fur – осуществляет сбытовую деятельность меховых шкур от всех производителей Дании. Более 40% мировых продаж шкур норки производится именно через аукционы объединения [17].

В основном эти объединения созданы с целью продвижения экспорта датских товаров, и сегодня они играют значительную роль на международном рынке. Для многих предприятий, входящих в ассоциации, членство в таких объединениях – это единственная возможность пробиться на внешний рынок, а также зачастую и путь к выживанию, так как внутренний рынок Дании чрезвычайно мал и насыщен. Организации объединяют не только непосредственных экспортёров, но также их поставщиков, что делает их косвенными участниками процесса экспорта. Также важная особенность этих объединений – политическое влияние внутри страны и значительный вес на международных отраслевых рынках.

Пакет государственной поддержки в Дании достаточно обширен, компании могут подобрать ту услугу, в которой они нуждаются при выходе на зарубежный рынок. Важно отметить, что много усилий госорганов направлены на перспективные рынки стран с низким уровнем доходов, что в будущем поможет датским компаниям выйти на рынки этих стран. Также большое внимание уделяется инновациям не только внутри страны, но и за ее пределами, датские компании даже за рубежом имеют доступ к исследованиям и разработкам через сеть инновационных центров. Однако не все эти инициативы применимы в России из-за характерных различий в структуре экономик наших стран.

[1] Акроним от лозунга организации «liv i fremditen» (жизнь в будущем)

Литература

1. About LIF / LIF[Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.lif.dk/english_frontpage/Sider/About-Lif.aspx
2. About us / The Danish Agriculture & Food Council [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://agricultureandfood.dk/about-us/fokus#
3. Corona Information to All Companies Working with Denmark: Denmark Remains Open for Business [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://investindk.com/corona-information-page
4. DANIDA Strategies and Priorities [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://um.dk/en/danida-en/strategies%20and%20priorities/
5. Eksportfremstød [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://thetradecouncil.dk/covid19-hjaelp/eksportfremstoed
6. Eksportrådgivning [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://thetradecouncil.dk/covid19-hjaelp/eksportraadgivning
7. EU-AU Digital Economy Task Force [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ec.europa.eu/futurium/en/eu-au-digital-economy-task-force/suggestions-danish-mfa-techvelopment-team
8. Forside // EKF [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ekf.dk/
9. Global response team ny taskforce [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://thetradecouncil.dk/covid19-hjaelp/ny-taskforce
10. Innovation Centre Denmark - Boston // Denmark in the USA [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://usa.um.dk/en/about-us/internships-at-the-danish-representations/innovation-center-denmark---boston/
11. Innovation Centre Denmark [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ufm.dk/en/research-and-innovation/international-cooperation/global-cooperation/innovation-centres-and-attaches#:~:text=Denmark%20has%20Innovation%20Centres%20in,technology%2C%20capital%20and%20market%20opportunities.
12. International trade policy / Ministry of Foreign Affairs of Denmark [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://um.dk/en/foreign-policy/international-trade-policy/
13. Monthly International Merchandise Trade (IMTS) – Headline Series / OECD.Stat [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://stats.oecd.org
14. More Than an Export Club / Naval Team Denmark [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://navalteam.dk/index.php?id=120
15. Rådgivning og ydelser [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://thetradecouncil.dk/services/eksport
16. Sådan får din virksomhed adgang til de rigtige beslutningstagere [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://thetradecouncil.dk/services/vaekst/faa-adgang-til-myndigheder-og-politiske-beslutningstagere
17. The Danish Fur Breeder's Association / Kopenhagen Fur [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.kopenhagenfur.com/en/about-kopenhagen-fur/the-danish-fur-breeders-association/
18. Udenrigs- og Sikkerhedspolitisk Strategi [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://um.dk/~/media/um/danish-

site/documents/udenrigspolitik/aktuelle%20emner/udenrigs%20og%20sikkerhedspolitik/2019-20/udenrigs_sikkerhed_dk.pdf
19. Udenrigspolitik [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://um.dk/da/udenrigspolitik/
20. UN High-Level Panel for Digital Cooperation // Office of Denmark's Tech Ambassador [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://techamb.um.dk/en/techplomacy/partners/un-digital-panel/

8.11. Международный опыт: посредничество по гибридному финансированию социального предпринимательства

Введение

Текущие проблемы и возможности на рынке социального финансирования требуют новых инициатив. С одной стороны, многие социальные предприятия еще не готовы к инвестициям и в значительной степени полагаются на гранты или пожертвования, в то время как ищут бизнес-модели, которые генерируют потоки доходов и привлекают более крупные, возвратные формы капитала. С другой стороны, спонсоры все больше интересуются инвестициями, влияющими на воздействие, но сталкиваются с многочисленными препятствиями, включая отсутствие целого ряда инвестиционных возможностей, позволяющих им напрямую взаимодействовать с готовыми для инвестиций социальными предприятиями. Финансовое агентство по социальному предпринимательству (FASE, Германия) было основано для предоставления новых решений по устранению разрыва в финансировании социальных предприятий и мобилизации гибридного капитала через устранение жестких границ между донорами, инвесторами и государственным сектором.

Используя и создавая инновационные модели финансирования, которые отвечают различным потребностям всех вовлеченных сторон, FASE оказывает сильную положительную поддержку готовности к инвестициям и поддержке транзакций для социальных предприятий. Многие из этих моделей являются гибридными по своему характеру, объединяя различные типы финансовых инструментов и спонсоров в одну сделку. Эти модели признают тот факт, что многие социальные предприятия предпочитают работать как «структурные» гибриды, как с некоммерческими, так и с коммерческими дочерними организациями. Гибридное социальное финансирование облегчает путь социальным предприятиям, желающим масштабироваться, открывает полный спектр источников финансирования и привносит все типы инвесторов и профилей доходности и риска.

В нынешней экосистеме необходимо активно развивать влияние инвесторов. Хотя исследование немецкого рынка инвестиций в социальную сферу (Фонд Бертельсманн, 2016) показывает, что объем инвестиций почти утроился - с 24 млн.евро в 2012 году до около 70 млн. евро к концу 2016 года – это говорит о том, что рынок все еще формируется. Распределение инвестиций для воздействия представляет собой лишь небольшую часть общих активов, готовых к развертыванию. Это особенно верно в отношении прямых инвестиций в социальные предприятия на ранних стадиях, которые многие инвесторы считают слишком рискованными. Это побудило FASE создать новую сеть из 250 активных инвесторов и потенциальных спонсоров - от состоятельных инвесторов, благотворителей и фондов до институциональных инвесторов, банков и государственных учреждений - в различных европейских странах.

В 2015 году Европейская комиссия (ЕК) выступила с инициативой «поддержать спрос и предложение на рынке для финансирования социальных предприятий» (European Commission, 2015). В рамках этой инициативы FASE создала и опробовала несколько новых моделей финансирования и сотрудничества, предоставив множество примеров и уроков, которые предоставляют широкие возможности для тиражирования.

Несколько тематических исследований немецких и австрийских социальных предприятий показывают, что поддержка по сделкам может быть очень эффективным механизмом мобилизации социальных финансов. По состоянию на декабрь 2016 года FASE завершила 20 транзакций, направив около 8 миллионов евро новых ресурсов в экосистему социального финансирования. Распространение знаний является еще одним жизненно важным компонентом: FASE посещает или организует в среднем 30 отраслевых мероприятий в год, группы инвесторов и круглые столы по социальному финансированию, открыто обмениваясь своими результатами и обращаясь к растущему числу социальных предприятий и оказывая влияние на инвесторов. Агентство также подготовило более 30 частных тематических исследований и отраслевых докладов и внесло вклад в газетные статьи, отраслевые доклады и научные статьи. Эти идеи, а также разработанные модели финансирования.

Методология. При написании статьи использовались такие методы, как: синтез, дедукция и моделирование системы, а также используемся логическая модель. Для анализа имеющихся исследований были использованы методы сравнительного анализа и обобщения. Статисти-

ческий анализ использовался для количественной и качественной оценки, которая дает полную информацию о процессах финансирования социального предпринимательства.

Результаты и их обсуждение. FASE была официально учреждена в 2013 году после периода инкубации Ashoka 1, Германия. Идея заключалась в том, чтобы создать первого - и ведущего - финансового посредника в Германии, призванного помочь социальным предприятиям на ранних стадиях с сильным положительным воздействием по увеличению роста капитала. FASE зарегистрирована как частная компания и полностью принадлежит Ashoka Germany. Его мандаты на инвестиционную готовность и поддержку транзакций теперь включают как стипендиатов Ashoka, так и социальных предпринимателей вне сети Ashoka. Бизнес-модель FASE опирается главным образом на доходы, полученные от поддержки транзакций.

В настоящее время FASE расширяет и создает устойчивую бизнес-модель. Команда состоит как минимум из восьми профессионалов с опытом работы в сфере социального финансирования и социального предпринимательства; бизнес-консалтинг и финансовое моделирование; и венчурный капитал, и отношения с инвесторами. Команда из шести старших советников поддерживает команду.

Наряду с другими участниками, FASE помогла расширить рынок социальных инвестиций в Германии. За исключением Ashoka и BonVenture, большинство ключевых игроков были созданы только после 2009 года [1].

Основная цель FASE - мобилизовать капитал для роста на ранних стадиях социальных предприятий, чтобы они могли масштабировать свое влияние. Первоначально основным целевым рынком была Германия.

В то время как FASE находится на пересечении социальных предприятий и влияет на сферы инвесторов, деятельность также распространилась и на другие области политики. Например, FASE участвует в инициативах, способствующих развитию всего инвестиционного рынка. Являясь членом Национального консультативного совета Германии (входит в состав целевой группы G7 по инвестициям в социальное воздействие), а также в группу экспертов Европейской комиссии по социальному предпринимательству (подгруппа GECES WG1, «Улучшение доступа к финансированию»), FASE открыто делится своими практическими рекомендациями по опыту финансирования социальных предприятий [2].

Рассмотрим краткое описание основных функций организации: предлагает поддержку транзакций и инвестиционной готовности соци-

альным предприятиям; разрабатывает новые модели гибридного финансирования; создает сеть потенциальных инвесторов по всему спектру; инициирует сотрудничество между различными игроками рынка для продвижения экосистемы социального финансирования; участвует в политических инициативах; распространяет знания посредством примеров передового опыта, мероприятий и тематических исследований.

Жизненный цикл социального предприятия обычно включает в себя разнообразную группу спонсоров. Большинство проектов изначально опираются на друзей и семью или благотворительный начальный капитал; это часто называют «венчурной филантропией». На более поздних стадиях некоторые социальные предприятия становятся очень привлекательными кандидатами для инвестиций, и заинтересованные в этом институциональные инвесторы, социальные венчурные фонды или даже банки заинтересованы в участии. Однако многие инвесторы не могут удовлетворить потребности в финансировании определенной группы компаний - социальных предприятий на ранних стадиях, которым, как правило, требуется 100 000-500 000 евро, и, как правило, они не в состоянии покрыть более 75% своих операционных расходов за счет доходов. Большинство влиятельных инвесторов ждут в самом конце инвестиционного трубопровода зрелых социальных предприятий, которые уже обанкротились. В результате возникает дефицит стратегического финансирования на ранних этапах финансирования социальных предприятий: требуемые суммы инвестиций, как правило, слишком велики для пожертвований или благотворительных фондов и слишком малы, и рискованны для институциональных социальных инвесторов. Это требует разработки инновационных стратегий финансирования, обеспечения более ориентированных на воздействие инвесторов и создания целого ряда готовых к инвестированию социальных предприятий.

Этот провал рынка часто называют «долиной смерти»: многие социальные предприятия рискуют преждевременно обанкротиться из-за явного недостатка финансирования. Ashoka Germany запустила FASE в 2013 году, чтобы преодолеть разрыв между предложением и спросом на капитал, чтобы социальные предприятия могли масштабировать свое влияние [3].

Необходим полный набор мероприятий и подходов для устранения дефицита финансирования социальных предприятий. Ниже освещаются два вида деятельности, осуществляемые FASE: новые модели совместного финансирования и рациональное и прозрачное управление транзакциями, которые, вероятно, являются наиболее инновационными

функциями и, следовательно, обеспечивают высокую добавленную стоимость [4].

Новые модели совместного финансирования: в ходе проекта Европейской комиссии, FASE разработала семь инновационных моделей совместного финансирования, которые можно отнести к трем основным категориям: 1) специализированные модели финансирования; 2) модели гибридного сотрудничества; и 3) инновационные механизмы финансирования. Ниже описаны пять моделей в этих трех категориях.

Специализированные модели финансирования: в эту группу входят три финансовых решения, которые специально разработаны для гибридных социальных предприятий с некоммерческими и коммерческими дочерними предприятиями («структурные гибриды»). В целом, в то время как некоммерческие юридические лица могут принимать пожертвования или государственные субсидии, наиболее подходящим инструментом финансирования коммерческих дочерних компаний обычно является квази-акционерный капитал (например, мезонинный капитал). В эту первую группу инновационных механизмов финансирования входят две основные модели:

Мезонинный капитал с участием в доходах и стимулом социального воздействия не включает участие в убытках, вместо этого предлагается фиксированная процентная ставка в сочетании с долей дохода. Основное намерение состоит в том, чтобы определить целевую доходность для инвестора, одновременно ограничивая долю дохода в начале, что позволит социальному предприятию развиваться в первые годы. В конце концов, инвесторы имеют право выполнять свои требования для достижения своей целевой доходности.

Мезонинный капитал с участием в прибыли и стимулом социального воздействия, по сути, имеет ту же структуру, что и первый, с той лишь разницей, что в нем используется механизм участия в прибыли, сочетающий фиксированную процентную ставку с долей в прибыли предприятия (прибыль до вычета процентов и налога). Как и первая модель, эта модель может дополнительно содержать стимул социального воздействия в виде единовременного окончательного платежа в зависимости от воздействия предприятия. Во избежание неправильного толкования цель воздействия должна быть определена как можно точнее.

Гибридные модели сотрудничества.

Эта вторая группа предлагает два решения, объединяющие разных типов инвесторов в одной сделке. Это еще один эффективный способ мобилизации большего капитала для социальных предприятий: вместо того, чтобы иметь разные финансовые «планеты» со своими

собственными уникальными, но отдельными культурами, вся вселенная становится доступной.

Донорство акций с эффективными инвестициями объединяет благотворителей с инвесторами. Фонд, благотворитель или группа частных доноров вносят вклад в общее финансирование, делая пожертвования некоммерческой организации социального предприятия с гибридной организационной структурой. Это пожертвование затем увеличивает некоммерческий капитал и позволяет ему передавать капитал второму лицу, полностью находящемуся в собственности коммерческого дочернего предприятия. Этот шаг открывает еще больше возможностей для финансирования: для дальнейшей поддержки финансирования некоммерческой дочерней компании влиятельные инвесторы могут теперь вводить дополнительный ростовой капитал, обычно в форме квази-акционерного капитала. Эта часть инвестирования очень гибкая и может также включать такие функции, как доход или участие в прибыли.

Краудфандинг с эффектом инвестиций объединяет краудфандеров с инвесторами. Краудфандинг очень выгоден, поскольку он очень гибок: большое количество игроков может либо финансировать некоммерческую организацию через пожертвования, либо поддерживать коммерческую организацию инвестициями. Инвестиционная часть воздействия предназначена для коммерческой организации и может быть структурирована с типичными функциями и правами, описанными в первых трех моделях.

Инновационные средства финансирования.

Два дополнительных механизма сотрудничества устраняют пробелы в экосистеме социального финансирования, но требуют отдельного механизма финансирования. *Ранний этап совместного инвестирования фонда* самый продвинутый механизм сотрудничества. Фонд, который в настоящее время находится на предпродажной стадии, будет заниматься тем, чтобы продумывать как обеспечить больше финансирования для социальных предприятий на ранних стадиях - предлагая влиятельным инвесторам доступ к диверсифицированному портфелю ранних сделок. Фонд будет связан с открытой линией FASE инвестиционных возможностей в социальных предприятиях и будет соинвестировать на тех же условиях, которые определены соответствующими ведущими инвесторами. Чтобы повысить свою привлекательность, фонд будет пассивно управляться и управляться опытным партнером. Кроме того, он подаст заявку на созданную программу гарантий ЕС (Программа ЕС по занятости и социальным инновациям), что увеличит

его потенциал для улучшения профиля риска и доходности для инвесторов.

Бережливое управление транзакциями.

Одним из ключевых факторов успеха управления транзакциями является обеспечение бережливого и прозрачного процесса. Он должен быть надежным, хорошо структурированным и эффективным как для социального предпринимательства, так и для потенциальных инвесторов, чтобы завоевать доверие. Все участники должны знать, что они сэкономят время, деньги и нервы, взаимодействуя с опытным финансовым посредником, таким как FASE. Процесс обычно начинается с первоначальных обсуждений и заканчивается успешным закрытием транзакции.

Третьим компонентом миссии FASE является распространение как можно большего объема знаний для формирования развивающегося рынка социальных финансов.

Встреченные проблемы и влияние. Количественная оценка воздействия финансового посредника на финансовый рынок социальных предприятий ни в коем случае не является тривиальной задачей. Устранение систематического сбоя требует составления полного «пакета» действий, охватывающих несколько частей и участников экосистемы. Что касается FASE, влияние лучше всего измерять с точки зрения: 1) количества закрытых транзакций и общего объема финансирования, направленного на рынок; 2) количество социальных предприятий, консультируемых по вопросам сопровождения сделок и готовности к инвестициям; 3) размер активно выстроенной сети инвесторов; и 4) объем знаний, распространяемых по различным каналам связи.

FASE реализовано около 10 миллионов евро в общей сумме транзакций на сегодняшний день, в том числе 5 миллионов евро уже закрыты (т. е. 5 миллионов евро в процессе).

Как и любая инициатива, направленная на изменение существующих рыночных моделей, FASE сталкивается с рядом проблем, аналогичных тем, с которыми сталкиваются социальные предприятия, в разработке жизнеспособной, устойчивой бизнес-модели, которая позволяет масштабировать воздействие на большее число целевых групп и географических регионов. Учитывая ограниченный размер команды и бюджет, секрет заключается в объединении компетенций, ресурсов и знаний путем налаживания партнерских отношений, создания совместных предприятий и сотрудничества. Последние инициативы включают в себя: 1) финансовое партнерство с банком, обеспечивающее платформу для привлечения большего количества фондов для финансиро-

вания социальных предприятий; 2) клуб социальных инвестиций, созданный при частном банке; и (3) расширение FASE на другие европейские регионы, либо в качестве региональных узлов, либо в качестве совместных предприятий с экспертами из местного сектора. FASE также разрабатывает несколько других проектов со своими партнерами и другими ключевыми игроками рынка. Они включают:

Пилотные проекты с платой за успех: FASE находится на продвинутой стадии пилотирования модели прямой оплаты за успех, первой в своем роде в Германии, с местным социальным предприятием. В отличие от концепции связи с социальным воздействием, идея состоит в том, чтобы непосредственно вознаградить социальное предприятие за воздействие, достигнутое за счет привлечения благотворителя, который будет платить социальному предприятию на основе заранее определенных результатов, тем самым увеличивая доходы предприятия и помогая ему стать устойчивым.

Платформа краудинвестинга для социальных предприятий: FASE находится на ранней стадии обсуждения с опытным провайдером относительно создания «социальной» краудфандинговой платформы. FASE планирует внести свой уникальный опыт, сеть и мандатный конвейер в это сотрудничество.

SWOT-анализ FASE, таблица 1, может быть полезен для лучшего понимания проблем, с которыми сталкивается посредник в нынешней экосистеме социального финансирования.

Таблица 1

SWOT-анализ FASE

Сильные стороны	Недостатки
– Проверенная концепция и влияние – Пионер в синдикации сделки – Сильные партнерские отношения и сеть – Высокое признание среди социальных предприятий – История успешных транзакций – Опытная и опытная команда – Запатентованная сеть влияния инвесторов со всех финансовых «планетах» – Лидер инноваций для гибридных моделей финансирования – Подход с открытым исходным кодом: обмен чертежами и опытом для	– Все еще на пути к созданию устойчивой бизнес-модели и безубыточности – Трудоемкий бизнес с поддержкой транзакций на индивидуальной основе – Длительный процесс, чтобы убедить филантропов и традиционных инвесторов начать инвестировать для воздействия – Ограниченные бюджеты социальных предприятий на оплату внешних услуг

репликации – Социальное предпринимательство, мышление и фокус – Независимость от конкретных групп инвесторов	
Возможности	Угрозы
– Значительный спрос на поддержку транзакций среди социальных предприятий – Повышение аппетита всех типов инвесторов к влиянию – Значительный потенциал для построения функционирующей экосистемы социального финансирования – Огромная рыночная возможность в других странах – Высокий уровень опыта транзакций, позволяющий масштабировать и расширять – Инновационные модели гибридного финансирования как мощные проекты для тиражирования	– Наиболее влиятельные инвесторы не хотят вкладывать средства в социальные предприятия на ранней стадии – Две доминирующие ментальные модели финансистов: чистая благотворительность или инвестиционная модель по рыночной ставке или даже более высокая финансовая отдача – Большое количество времени и усилий, необходимых для построения функционирующего рынка социального финансирования – Риск «ударопрочности» – Трудное тиражирование в других странах с различными рамками или мышлением – Неблагоприятная политика; правовые или налоговые изменения – Зависимость от дружественных к финансам политики и структур

Извлеченные уроки и условия для потенциальной тиражируемости.

Рассмотрим выводы, которые FASE сделало в ходе свой деятельности.

Посредники, которые связывают потенциальных инвесторов и доноров - на стороне предложения, с социальными предприятиями - на стороне спроса, являются критическим фактором успеха для процветающей экосистемы.

Существуют значительные барьеры между ментальными моделями филантропов и влиятельных инвесторов: социальные предприятия, которые обеспечивают потенциальный доход от -50% до + 5%, имеют тенденцию быть слишком коммерческими для филантропов и слишком финансово непривлекательными для большинства влиятельных инвесторов.

Операционные издержки непропорционально высоки для социальных предприятий, которые привлекают средства в размере от 100

000 до 500 000 евро, что побуждает инвесторов, оказывающих институциональное влияние, все активнее переходить к инвестициям на более поздней стадии. В результате разрыв в стратегическом финансировании социальных предприятий на ранних этапах может увеличиться.

Чисто рыночное решение для финансирования социальных предприятий на ранних стадиях кажется невозможным на текущем рынке. Большинство влиятельных инвесторов недостаточно оценивают положительные внешние эффекты, создаваемые этими социальными предприятиями, и ориентируют финансовую прибыль на рыночные ставки или даже выше. Следовательно, государственные и благотворительные деньги останутся ключом к обеспечению социальных предприятий на ранних стадиях достаточным капиталом для выживания и процветания.

Подход согласования «сделок по сделкам» также дает важные идеи. Они могут служить ценными источниками для лучшей практики, но также и напоминанием о препятствиях, которые необходимо преодолеть, для любого игрока, желающего воспроизвести модель.

Посредники в области социального финансирования на ранних этапах борются за развитие экономически устойчивой бизнес-модели. Транзакционные издержки для небольших сделок высоки, и многие социальные предприятия на ранних этапах также пытаются оплачивать внешние услуги. Следовательно, посредники нуждаются в государственных или благотворительных деньгах в дополнение к собственному заработанному доходу для покрытия своих расходов.

Подбор инвесторов и социальных предприятий на индивидуальной основе отнимает много времени, но очень эффективен. Такой подход: 1) создает наиболее подходящую комбинацию инвесторов; 2) настраивает каждую коалицию инвесторов в соответствии с конкретными потребностями каждого социального предприятия; и 3) облегчает удовлетворение специфических отраслевых предпочтений инвесторов.

Подход «сделка за сделкой» позволяет инвесторам с разных финансовых «планет» воздействовать на одно и то же социальное предприятие. FASE обычно создает коалиции инвесторов, включающие от двух до четырех типов инвесторов.

Профиль финансового риска и доходности сделки сильно зависит от социального предприятия. FASE, как правило, поддерживает социальные предприятия с высокой степенью риска на ранних стадиях, приносящие финансовые доходы значительно ниже доходности рыночных ставок с поправкой на риск.

Индивидуальный подход к финансовым инструментам является ключевым. FASE обычно разрабатывает модели финансирования, ос-

нованные на квазиэквивалентности (например, мезонине) для гибридных организаций и на акциях для полностью коммерческих моделей бизнеса. Эти основные элементы могут быть объединены с грантами, займами, гарантиями и совместными инвестициями с дополнительными функциями, такими как стимулы социального воздействия и соглашения об участии в прибыли или доходах.

Выводы

1. FASE наблюдала три типа отношения инвесторов к доходности воздействия, уделяя особое внимание: 1) только воздействие (как правило, гранты); 2) влияние в первую очередь (снижение ожидаемой доходности); и 3) сначала финансировать (целевые показатели доходности по рыночным ставкам). Большинство инвесторов, с которыми работает FASE, являются инвесторами, ориентированными на результат: они поддерживают социальную миссию предприятия и ожидают устойчивую бизнес-модель, которая может по крайней мере вернуть капитал и в идеале обеспечить низкую ставку, состоящую из одной цифры.

2. Необходимо строгое управление процессами: при подготовке сделки финансовый посредник должен оказывать давление как на социальных предпринимателей, так и на инвесторов. Это одно из главных преимуществ найма посредника: весь процесс становится намного более эффективным, надежным и экономящим время.

3. Общий урок на данный момент заключается в том, что получение доступа к нужному типу капитала и экономия времени в процессе транзакции позволяет социальным предприятиям сосредоточиться на своей задаче: создании максимально возможного воздействия для общества.

Литература

1. Фонд Бертельсманна (2016), Эволюция ландшафта германского рынка инвестиций. URL: http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/Market_Report_SII_in_ Germany_2016.pdf
2. http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=629&langId=en&callId=394/ - Европейская комиссия.
3. FASE, Ashoka and McKinsey (2016), Достижение воздействия для инвестирования воздействия: дорожная карта для развитых стран. URL: http://fa-se.de/wp-content/uploads/2016/04/Ashoka-FASE-McKinsey- Достижение-Impact-for-Impact-Investing-2016.pdf
4. http://fa-se.de/en/case-studies/ - FASE.

8.12. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных как инструмент повышения качества управления общественными финансами

1. Содержание и законодательная основа открытости бюджетов

Экономическая наука давно занимается поиском новых методов повышения качества управления общественными финансами. Основной этап развития науки в данном направлении наступил в середине XX века, в результате публикации трудов Дж. Бьюкенена и Г. Таллока [1]. Данные исследования послужили теоретической базой для прикладных научных исследований взаимодействия общества и государства [2].

Сегодня, различные международные организации занимаются исследованием проблем связанных, с открытостью бюджетов. Каждая из организаций определяет для себя, что такое открытость в бюджетном процессе (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Отношение международных организаций к понятию «открытость бюджета»

Организации	Отношение к понятию «Открытость бюджета»
Международное бюджетное партнерство	«Общедоступность, своевременность и полнота ключевых бюджетных документов, которые, согласно международным критериям надлежащей практики управления государственными финансами, должны публиковаться в различные моменты бюджетного процесса»
Глобальная инициатива по обеспечению прозрачности	«Граждане должны иметь право, а также они и все негосударственные субъекты должны иметь реальную возможность непосредственного участия в публичных обсуждениях и дискуссиях по вопросам формирования и осуществления бюджетно-налоговой политики»
Международный Валютный Фонд	«Прозрачность в бюджетно-налоговой сфере означает открытость для широкой общественности в том, что касается структуры и функций органов государственного управления, задач налогово-бюджетной политики, счетов государственного сектора и прогнозов»

Организации	Отношение к понятию «Открытость бюджета»
Организация экономического сотрудничества и развития	«Полное раскрытие всей соответствующей финансовой информации своевременным и систематическим способом»
G-20	«Открытость бюджетных данных является тем ключом, который позволит сдерживать и раскрывать коррупции»
Мировой банк	«Бюджетная прозрачность – это степень и простота доступа граждан к информации о государственных доходах, отчислениях и расходах, и их обратной связи»

Составлено автором на основе данных найденных на веб-сайтах международных организаций

В Российской Федерации созданы все нормативно-правовые условия для реализации принципа открытости (рис. 1.1), существуют проблемы, которые были выявлены в ходе исследования данной темы.

Для достижения цели данной статьи необходимо решить ряд задач:

1) обосновать необходимость открытости бюджета публично-правового образования;

2) рассмотреть методические подходы к оценке открытости бюджетов в Российской Федерации и в зарубежных странах;

3) провести анализ открытости бюджетов на региональном уровне и выявить проблемы, которые влияют на открытости бюджетов на региональном уровне;

4) предложить решения, которые позволят устранить проблемы, связанные с обеспечением открытости бюджетов на региональном уровне.

2. Необходимость открытости бюджета публично-правового образования

При решении первой задачи были сделаны выводы, что граждане как налогоплательщики осуществляют платежи в бюджет. За счет этих средств осуществляется удовлетворение общественных потребностей. То есть, граждане, с одной стороны, являются потребителями услуг, финансируемых из бюджета. С другой стороны, граждане, как налогоплательщики, оплачивают эти услуги (рис. 2.1).

Рис. 1.1 – Нормативно-правовая основа открытости бюджетов в Российской Федерации

Рис. 2.1 – Взаимодействие органов государственной власти и граждан по вопросам бюджета

Поэтому целесообразно вовлекать граждан в бюджетный процесс – для определения направлений использования средств бюджета публично-правового образования, а также контроля за их использованием.

Рассмотрев теорию общественного выбора, был сделан вывод, что вовлекать граждан в бюджетный процесс достаточно сложно, так как люди действуют из собственных интересов, а потребности людей разнообразны. Для реализации такого участия граждан в управлении общественными финансами требуются специальные механизмы.

3. Методические подходы к оценке открытости бюджетов: международный и российский опыт

При решении второй задачи было выявлено, что признанной в мире методологией, считается методика Международного бюджетного партнерства, на основе которой проводится оценка открытости бюджетов национального уровня.

Методика включает в себя общей сложности 145 вопросов, на которые отвечают независимые эксперты. Данные вопросы распределены по трем разделам (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Структура методики Международного бюджетного партнерства, используемая при проведении оценки открытости бюджетов

Разделы	Количество вопросов в разделах
Возможность общественного доступа к информации	109
Участие общественности в бюджетном процессе	18
Роль и эффективность надзорных учреждений в бюджетном процессе	18

Составлено автором на основе The Open Budget Survey 2019 Methodology. International Budget Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/ (дата обращения: 7.12.2020).

Независимые эксперты, отвечая на вопросы, указанные в методике, выставляют соответствующие оценки каждой стране. В итоге каждая страна набирает определенный итоговый балл, который указывает на уровень открытости бюджетных данных (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Шкала для оценки уровня открытости бюджетных данных, проводимой Международным бюджетным партнерством

Достаточный уровень открытости	Недостаточный уровень открытости
Обширный уровень (81–100 баллов)	Ограниченный уровень (41–60 баллов)
Существенный уровень (61–80 баллов)	Минимальный уровень (21–40 баллов)
	Ограниченный уровень или информации нет (0–20 баллов)

Составлено автором на основе The Open Budget Survey 2019 Methodology. International Budget Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/ (дата обращения: 7.12.2020).

В Российской Федерации, на протяжении ряда лет, по заказу Минфина России, Научно-исследовательским институтом составляется рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных. Оценка проводится в соответствии с анкетой, вопросы в которой группируются по десяти тематическим блокам (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Структура методики Научно-исследовательского финансового институт Министерства финансов Российской Федерации, используемая при проведении оценки открытости бюджетов

Тематические блоки	Количество вопросов
Первоначально утвержденный бюджет	5
Промежуточная отчетность об исполнении бюджета	5
Внесение изменений в закон о бюджете	11
Годовой отчет об исполнении бюджета	14
Проект бюджета и материалы к нему	13
Бюджет для граждан	7
Финансовый контроль	4
Публичные сведения о деятельности государственных учреждений	5
Общественное участие	2
Создание условий для повышения уровня открытости бюджетных данных в субъекте Российской Федерации	5

При поиске информации эксперты входят в роль обычного пользователя, не запрашивая при этом информацию у субъектов Российской Федерации. Необходимо отметить, что большая часть показателей анкеты посвящена размещению бюджетных данных в открытом доступе.

Для подведения итогов рейтинга используется специальная шкала (табл. 3.4).

Таблца 3.4

Шкала для оценки уровня открытости бюджетных данных субъектов Российской Федерации

Уровни открытости бюджетных данных	Порядок отнесения к категории
Очень высокий	80% и более от максимально возможного количества баллов
Высокий уровень	60–79,9% от максимально возможного количества баллов
Средний уровень	40–59,9% от максимально возможного количества баллов
Низкий уровень	20–39,9% от максимально возможного количества баллов
Очень низкий	Менее 20% от максимально возможного количества баллов

Методика составления рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных в 2020 году. Научно-исследовательский финансовый институт [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nifi.ru/ru/rating (дата обращения: 7.12.2020)

Результаты этого рейтинга учитываются в оценке качества управления региональными финансами, который осуществляет Минфин России [4].

Впервые Международным бюджетным партнерствам была проведена оценка открытости бюджетов стран в 2006 году, где Российская Федерация набрала 47 баллов из 100 возможных и заняла 27 место (рис. 3.1) .

Рис. 3.1 – Динамика индекса открытости бюджета в Российской Федерации за период 2006-2019 гг.

Через несколько лет нашей стране удалось существенно продвинуться в данном рейтинге: в 2012 году она попала в «десятку» стран-лидеров рейтинга (рис. 3.2). В последнем рейтинге, который был опубликован 30 апреля 2020 года Россия набрала 74 балла из 100 возможных и заняла 14 место по индексу открытости, что указывает на достаточный уровень открытости.

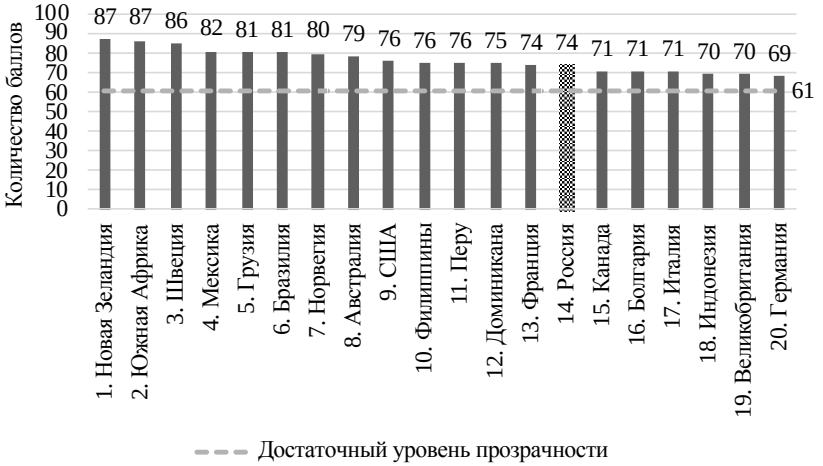


Рис. 3.2 – Топ-20 стран по индексу открытости бюджета в 2019 году

Кроме индекса открытости есть еще два направления по которым Международное бюджетное партнерство проводит оценку. Это раздел «Роль и эффективность надзорных учреждений в бюджетном процессе», по которому Российская Федерация в 2019 году набрала 85 баллов из 100 возможных и заняла 7 место, что указывает на достаточный уровень открытости (рис. 3.3).

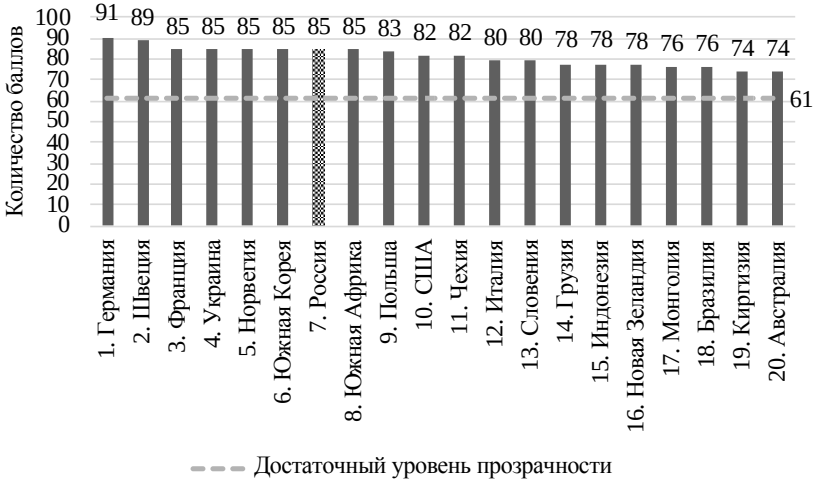


Рис. 3.3 – Топ-20 стран по разделу «Роль и эффективность надзорных учреждений в бюджетном процессе» в 2019 году

Также есть раздел «Участие общественности в бюджетном процессе», по которому Российская Федерация набрала 22 балла из 100 возможных и заняла 28 место, что указывает на недостаточный уровень открытости (рис. 3.4).

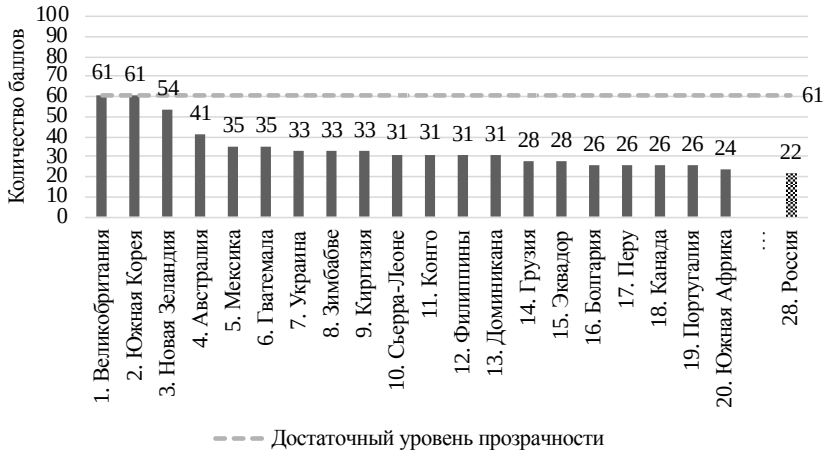


Рис. 3.4 – Топ-20 стран и Российская Федерация по разделу «Участия общественности в бюджетном процессе» в 2019 году

Стоит обратить внимание, что проблема с вовлечением общественности есть не только в Российской Федерации, но и во многих странах.

4. Анализ открытости бюджетов на региональном уровне.

При решении третьей задачи выявлено, что за период с 2015 по 2019 годы наблюдается положительная динамика по большой части разделов рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных, оценку которого осуществляет НИФИ Минфина России (прил. 1).

Это объясняется целенаправленной, системной работой, которая проводится финансовыми органами субъектов Российской Федерации. Тем не менее, по итогам анализа выявлены проблемы по вовлечению граждан в бюджетный процесс

В Российской Федерации одним из механизмов вовлечения граждан в бюджетный процесс является работа общественных советов при финансовых органах. Анализ показал, что в 2019 году в 78 субъектах Российской Федерации созданы общественные советы при финансовых органах субъектов Российской Федерации (то есть, практически

во всех субъектах Российской Федерации созданы общественные советы при финансовых органах).

Однако, работе общественных советов присущи недостатки. Например, в правовых актах, только у 58 субъектов Российской Федерации записаны требования о сменяемости общественных советов с определенной периодичностью, но эти требования соблюдаются в 2019 году только в 43 общественных советах.

Для решения этой проблемы, необходимо определить процедуру формирования общественных советов при финансовых органах, предусмотрев обязательную сменяемость состава раз в четыре года со сменяемостью состава на 50% (т.к. выборный цикл), в методических рекомендациях или в Федеральном законе от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля».

Другим механизмом по вовлечению граждан в бюджетный процесс являются публичные слушания. Его можно охарактеризовать на данном этапе, как достаточно формальный. В 2019 году публичные слушания по проекту бюджета на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годы были проведены в 80 субъектах Российской Федерации. В отличие от зарубежных стран, в Российской Федерации только у 2/3 субъектов Российской Федерации организатором публичных слушаний по проекту бюджета является законодательный орган (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Организаторы публичных слушаний в субъектах Российской Федерации в 2019 году

Организатор	Количество субъектов РФ
Законодательный орган	55
Финансовый орган	12
Высший исполнительный орган	11
Общественная палата	2

Составлено автором на основе результатов рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных в 2019 году. Научно-исследовательский финансовый институт [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nifi.ru/ru/rating (дата обращения: 20.04.2020).

Кроме этого, преимущественно, субъекты Российской Федерации проводят публичные слушания по проекту бюджета за один день, а в зарубежных странах публичным слушаниям по проекту бюджета уделяется несколько дней (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Расписание публичных слушаний по проекту бюджета на 2020 год штата Нью-Йорк

Дата	День	Время	Раздел бюджета, которому посвящены слушания
27 январь	Понедельник	11:00 утра	Охрана окружающей среды
28 январь	Вторник	9:30 утра	Транспорт
29 январь	Среда	9:30 утра	Здоровье
30 январь	Четверг	9:30 утра	Сфера услуг
3 февраль	Понедельник	11:00 утра	Психологическое здоровье
4 февраль	Вторник	9:30 утра	Высшее образование
5 февраль	Среда	9:30 утра	Трудовые ресурсы
		12:00 дня	ЖКХ
10 февраль	Понедельник	11:00 утра	Местное правительство
11 февраль	Вторник	9:30 утра	Начальное образование
12 февраль	Среда	9:30 утра	Общественная защита
13 февраль	Четверг	9:30 утра	Экономическое развитие
		13:00 дня	Налоги

Составлено автором на основе веб-сайта «New York State Assembly. 2020-2021 State Budget» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nyassembly.gov/2020budget/?sec=schedule (дата обращения: 10.12.2020).

Необходимо отметить, что в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля» публичные слушания должны проводиться только в очной форме.

Для усовершенствования механизма публичных слушаний необходимо:

- проводить публичные слушания не только в столице субъекта Российской Федерации, но и в остальных городах, районах;
- проводить публичные слушания в течение определенного периода времени (например, неделю);
- предусмотреть в Федеральном законе от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля» возможность проводить публичные слушания заочно с использование сети «Интернет»;
- транслировать публичные слушания в сети «Интернет» и/или по региональным телевизионным каналам (больший охват граждан).

Предложенные решения могут быть использованы органами государственной власти субъектов Российской Федерации (прежде всего, финансовыми органами) в практике государственного управления. Кроме того, для стимулирования субъектов Российской Федерации можно внедрить предложенные решения в качестве показателей рей-

тинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных и/или в качестве показателей мониторинга и оценки качества управления региональными финансами.

Литература

1. Белоусов Ю. В., Тимофеева О.И. Рейтинг регионов по уровню открытости бюджета как инструмент повышения эффективности управления общественными финансами // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. № 4. С. 139-157.
2. Веб-сайт «New York State Assembly. 2020-2021 State Budget» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nyassembly.gov/2020budget/?sec=schedule (дата обращения: 10.12.2020).
3. Принципы высокого уровня в отношении прозрачности, участия и подотчетности в бюджетно-налоговой сфере. The Global Initiative for Fiscal Transparency [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fiscaltransparency.net/ft_principles/ (дата обращения: 10.12.2020).
4. Бьюкенен Дж.М., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж.М. Сочинения / Пер. с англ. М.: Таурус Альфа, 1997. (Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды. Т. 1).
5. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 15 апреля 2019 г.). Статья 28. Перечень принципов бюджетной системы Российской Федерации
6. Приказ Минфина России от 03.12.2010 N 552 (ред. от 28.07.2020) «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами»
7. Обзор открытости бюджета за 2006-2019 годы. Международное бюджетное партнерства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/ (дата обращения: 30.04.2020).
8. Методика составления рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных в 2020 году. Научно-исследовательский финансовый институт [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nifi.ru/ru/rating (дата обращения: 7.12.2020)
9. The IMF's Fiscal Transparency Code 2019. International monetary fund [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.imf.org/external/np/fad/trans/ (дата обращения: 8.12.2020).
10. OECD Best Practices for Budget Transparency 2017. The Organization for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd.org/governance/budget-transparency-toolkit/international-standards/ (дата обращения: 8.12.2020).
11. ANNEX III. G20 Anti-Corruption Action Plan. Seoul, November 12, 2010. G20 Information Centre [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.g20.utoronto.ca/2010/g20seoul-anticorruption.pdf (дата обращения: 8.12.2020).
12. Budget Transparency: What, Why, and How? Using Budgets to Empower People. World Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEVELOPMENT/Resources/244362-1193949504055/4348035-1352736698664/BT_What_Why_How.pdf (дата обращения: 9.12.2020).
13. The Open Budget Survey Methodology 2015. International Budget Partnership [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey (дата обращения: 01.04.2020).
14. Guide to the sector budget transparency module of The Open Budget Survey 2019. International budget partnership [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/ (дата обращения: 30.04.2020).
15. The Open Budget Survey 2019 Methodology. International Budget Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/ (дата обращения: 7.12.2020)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Группа субъектов РФ	Годы	Количество субъектов РФ								
		Раздел 1 «Первоначально утвержденный бюджет»	Раздел 2 «Внесений изменений в закон о бюджете»	Раздел 3 «Промежуточная отчетность об исполнении бюджета»	Раздел 4 «Годовой отчет об исполнении бюджета»	Раздел 5 «Проект бюджета и материалы к нему»	Раздел 6 «Бюджет для граждан»	Раздел 7 «Финансовый контроль»	Раздел 8 «Публичные сведения о деятельность государственных учреждений»	Раздел 9 «Организация работы общественного совета»
Очень высокий уровень открытости бюджетных данных	2019	37	32	53	30	24	14	16	39	18
	2015	5	14	16	19	6	11	6	9	0
Высокий уровень открытости бюджетных данных	2019	22	13	9	25	22	25	13	7	0
	2015	23	12	14	5	11	10	10	12	5
Средний уровень открытости	2019	21	13	7	10	15	18	30	11	31
бюджетных данных	2015	30	17	22	13	24	19	10	13	7
Низкий уровень открытости бюджетных данных	2019	4	15	11	5	14	24	19	17	2
	2015	25	17	25	10	20	19	19	19	21
Очень низкий уровень открытости бюджетных данных	2019	1	11	5	15	10	4	7	11	34
	2015	2	25	8	38	24	26	40	32	52

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И РОССИЯ

Монография

Том 2

Подписано в печать 08.04.2021.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 21,0.
Тираж 1000 экз.

ООО «Издательство «КноРус».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: 8-495-741-46-28.
E-mail: office@knorus.ru http://www.knorus.ru