

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

№ госрегистрации 115050610205

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по научной работе
и международным связям

к.б.н., доцент

_____ А.В. Толстиков

« ____ » _____ Г.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

по теме:

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ
ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ (итоговый)

Руководители НИР:


И.о.зав.кафедрой,

Канд. экон. наук, доцент

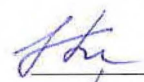
Д-р. экон. наук, профессор

Канд. экон. наук, профессор


Д-р. экон. наук, профессор


_____ 15.06.2018
подпись, дата

Е.С. Корчемкина


_____ 15.06.2018
подпись, дата

Н.Б. Болдырева


_____ 15.06.2018
подпись, дата

В.В. Гамукин


_____ 15.06.2018
подпись, дата

Л.А. Толстолесова

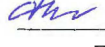



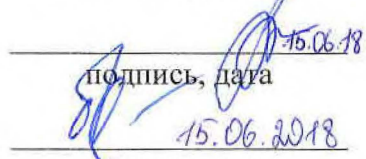



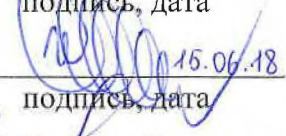

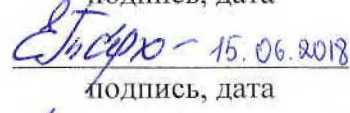
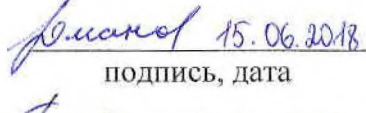
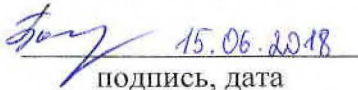
Тюмень 2018



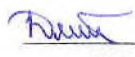

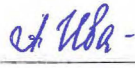



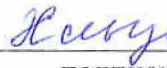


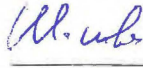
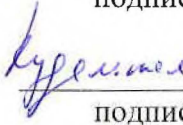




СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Руководители темы:


Канд. экон. наук, доцент, и.о.зав.кафедрой	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Е.С. Корчемкина (весь отчет)
Д-р. экон. наук, профессор	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Н.Б. Болдырева (весь отчет)
Канд. экон. наук, профессор	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	В.В. Гамукин (весь отчет)
Д-р. экон. наук, профессор	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Л.А. Толстолесова (весь отчет)

Исполнители:

Д-р. экон. наук, профессор	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	О.С. Мирошниченко (3 глава, 4 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	А.В. Абышева (1 глава, 3 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Е.В. Дегтярева (3 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Л.В. Драгунова (2 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.18</u> подпись, дата	Л.Д. Зубкова (2 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	А.Г. Куцев (4 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Д.В. Лазутина (1 глава, 3 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	М.В. Мазаева (4 глава)
Канд. соц. наук, доцент	 <u>15.06.18</u> подпись, дата	И.И. Огородникова (1 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Л.Г. Решетникова (4 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Е.А. Тарханова (1 глава)
Канд. экон. наук, доцент	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Н.Н. Юманова (3 глава)
Ст.преподаватель	 <u>15.06.2018</u> подпись, дата	Н.С. Богачева (2 глава)


Ст.преподаватель	 15.06.2018 подпись, дата	Н.В. Иванова (1 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	В.Б. Головко (4 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	А.А. Дмитриева (4 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	А.А. Зуев (1 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	А.А. Иванькова (4 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	М.А. Измайлова (2 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	О.А. Нунян (2 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	М.М. Сытник (2 глава)
Аспирант	 15.06.18 подпись, дата	А.Д. Хлызов (4 глава)
Аспирант	 15.06.2018 подпись, дата	К.А. Чередов (1 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	С.М. Дьячков (2 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	Е.Н. Иванова (4 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	Ю.С. Кудельская (4 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	М.А. Лупаков (3 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	А.Ю. Набокова (3 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	Т.Н. Нерсисян (2 глава)
Магистрант	 15.06.2018 подпись, дата	В.В. Павлова (3 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата


А.А. Первалова
(2 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата


О.О. Погребная
(2 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата

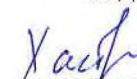
А.А. Татур
(3 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата


А.И. Федюкина
(2 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата

А.Х.Хасгутдинова
(2 глава)

Магистрант

 15.06.2018
подпись, дата

С.С. Ширнин
(4 глава)

РЕФЕРАТ

Отчет 353 с., 5 ч., 39 рисунков, 59 таблиц, 244 источника.

Ключевые слова: финансовая система, финансово-кредитные институты, национальная экономика.

Объект исследования – финансовая система, ее сферы и институты.

Цель работы: сформировать целостное представление о современном состоянии финансового сектора национальной экономики России в теоретическом и практическом аспектах.

Методы исследования: теоретический анализ, общенаучные и специальные методы познания, анализ репрезентативных статистических, эмпирических данных, глубокая проработка научной и прикладной литературы отечественных и зарубежных авторов.

Результаты работы: теоретически обоснованы актуальные проблемы функционирования финансовой системы в условиях циклического развития экономики и разработаны практические рекомендации по решению выявленных проблем.

Степень и итоги внедрения: планируемая в рамках проекта степень внедрения достигнута – результаты исследования легли в основу диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; опубликованы, апробированы на научно-практических конференциях и используются в образовательном процессе кафедрой финансов, денежного обращения и кредита ТюмГУ при реализации образовательных программ направлений «Финансы и кредит», «Экономика» уровень аспирантуры, магистратуры, бакалавриата, и могут быть использованы при проведении дальнейших научных исследований сферы общественных и частнохозяйственных финансов.

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ	2
РЕФЕРАТ	5
СОДЕРЖАНИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ.....	9
ГЛАВА 1. ФИНАНСЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	23
1.1 .Основные тенденции бюджетных прогнозов доходов субъектов Российской Федерации.....	23
1.2. Реализация регулирующей функции налогов в обеспечении экономической безопасности страны в период рецессии экономики	35
1.3 Сравнительный анализ системы налогообложения нефтегазового сектора в России и Великобритании	47
1.4. Налоговая задолженность и ее урегулирование через механизм изменения сроков уплаты налогов и сборов	67
1.5. Оценка эффективности применения региональных налоговых льгот: современные подходы и необходимость совершенствования.....	77
1.6. Современные аспекты пенсионной системы России: базисные характеристики и тенденции развития.....	91
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	102
ГЛАВА 2. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	109
2.1. Финансовый потенциал хозяйствующего субъекта:	109
содержание и вопросы формирования.....	109
2.2. Налоговые регуляторы как инструменты воздействия.....	113
на деятельность хозяйствующих субъектов.....	113
2.3. Портфельный подход в развитии налогового менеджмента	122

2.4. Факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности предприятия и их оценка	127
2.5. Методология инвестиционного анализа:.....	141
отраслевой аспект.....	141
2.6. Финансовые составляющие обеспечения конкурентоспособности предприятий нефтегазового комплекса	154
2.7. Применение методов экономифизики при обосновании стратегии финансирования ГЧП по развитию автотранспортной инфраструктуры	164
2.8. Банковское кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства: текущие и перспективные тенденции развития	179
2.9. Проблемы и направления развития системы потребительской кооперации на современном этапе	184
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	197
ГЛАВА 3. ЧЕЛОВЕК В ЭПИЦЕНТРЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ...	206
3.1. Финансовая грамотность граждан залог экономического благополучия	206
3.2. Рынок потребительского кредитования России: оценка современного состояния.....	219
3.3. Риски банков и управление ими при кредитовании физических лиц	226
3.4. Микрофинансирование населения в России	23934
3.5. Инновационное развитие платежной системы:	242
новые возможности для населения	242
3.6. Сбережения населения России и их участие в трансформации финансовых рынков.....	245
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	261
ГЛАВА 4. ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	267
4.1. К вопросу о роли финансовых институтов в развитии	267
инновационной экономики	267
4.2. Трансформация сферы финансовых и банковских.....	276

сервисов в России.....	276
4.3. Банковский сектор России: уязвимости и проблемы функционирования	287
4.4. Российские коммерческие банки - эмитенты на рынке еврооблигаций	294
4.5. Современные тенденции рынка банкострахования в России:	299
новые вызовы.....	299
4.6. Привлечение депозитов региональными банками: условия и факторы эффективности.....	309
4.7. Рынок платежных карт в Российской Федерации: анализ основных тенденций и детерминант развития.....	316
4.8. Обновление российской модели квалификации инвесторов в условиях модернизации экономики страны.....	324
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	335
ГЛАВА 5. ОБОБЩЕНИЕ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ	343
3.1. Обобщение результатов НИР	343
3.2. Оценка результатов исследования	343
3.3. Возможности использования результатов НИР в образовательном процессе.....	347
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	348

ВВЕДЕНИЕ

Оценка современного состояния проблемы.

Эволюционный путь развития финансовой системы, по которому идет российская экономическая модель в последнее десятилетие, регулярно подвергается ревизии со стороны органов власти и управления, профессионалов рынка, научных кругов и экспертного сообщества. Причинами этого являются не только динамическое развитие внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на обеспечение баланса финансовых отношений, но и необходимость придать ускорение финансовым импульсам, адекватным макроэкономическим потребностям национальной экономики. К сожалению, приходится констатировать, что финансовая система, несмотря на отдельные успехи, продолжает отставать от насущных потребностей расширенного воспроизводства и потребления, оставаясь источником возникновения новых экономических кризисов.

В значительной степени это касается сферы общественных финансов, претерпевающих управленческое воздействие в виде фактического отказа от накопительной пенсионной системы, неоднократного пересмотра принципов налогового маневрирования, регулярной модификации бюджетного правила, многозначного процесса создания, разделения и объединения суверенных финансовых фондов, запуска процесса огосударствления банковского сектора экономики и т.д. В то же время особенности функционирования реального сектора постоянно предъявляют новые требования к финансовой системе, побуждая ее развиваться для соответствия инновационным трендам производства и потребления, обеспечивая ускорение платежных операций, внедрение технологий финтех, созидательного использования криптовалют и преимуществ краундфандингового привлечения инвестиций.

Масштабные технологические преобразования механизма функционирования глобальной финансовой системы не могут оставить вне орбиты своего влияния отдельного потребителя – человека или

домохозяйство. Здесь наблюдается противоречивый процесс: с одной стороны, происходит ускорение темпов сближения жизнедеятельности человека с элементами финансовой системы, но с другой стороны, сохраняется и даже возрастает уровень рисков, объясняемый во многом недостаточным уровнем финансовой грамотности населения.

Кроме этих трех важных, нуждающихся в рассмотрении и систематическом анализе областей, финансовая система сама по себе генерирует предметы для научного исследования. Так, все еще остаются без ответов вопросы идентификации места финансовых институтов в инновационной экономике, интеграции банковских, финансовых и страховых сервисов, детерминант развития электронных платежных инструментов и т.д.

Совокупность рассматриваемых аспектов финансовой проблематики нашла широкое отражение в работах отечественных и зарубежных исследователей. В процессе проведения научной работы использованы работы таких авторов, как Абасов Р.Г., Агеева Е.В., Айрапетян М.С., Андреева Н., Арлашкин И.Ю., Атаева Т.А., Ахтямов М.К., Бабина Н.В., Баязитова А., Бельских И.Е., Бердникова Т.Б., Блумфилд Ю.Ч., Бобылев Ю.Н., Богданова Ю.Н., Бородин А.И., Быковец М.В., Вайсбейн К.Д., Васильева Е.Р., Волков О.Н., Выгон Г.В., Галазова С.С., Галанов В.А., Гапоненко Ю.В., Гаскаров Н.Н., Гончар Е.А., Горский И.В., Горшкова Д.С., Григорьев Л.А., Грицюк Т.В., Грызлова Е.В., Гуринович А.Г., Дамодаран А., Дворникова Ю.В., Дерюгин А.Н., Дмитриева Н.А., Дмитриева О.Ю., Донецкова О.Ю., Дымченко В.И., Евпланов А., Евстигнеев Е.Н., Ежов С.С., Жук Е., Зенченко С.В., Иванов Е.А., Иванова Т.Б., Исаев Э.А., Ишеева И.А., Каверина М., Катасонов В.Ю., Ковалев В.В., Козырева П.В., Койчуева М.Т., Колесень Е.В., Колесникова Н.А., Комарова Т.Л., Косоногова Е.С., Котилко В.В., Кривошапко Ю., Кроливецкая Л.П., Крылов В.В., Кузнецова Е.И., Кузнецова О.А., Кутаева Т.Н., Ларионова И.В., Лебедева Е.Ю., Лысов И.А., Львова О.А., Максаковский В.П., Максимова В.Ф., Николаев И., Огурева Н.В., Павлова Л.П., Панфилова Е.А., Перов А.В., Перчик А.И., Петрова И.В.,

Пинская М.Р., Погорелова Т.Г., Помогаева Е.А., Портер М., Прока К.А., Путихин Ю.Е., Рубцов А.С., Сазонов С.П., Седых И.А., Сенчагов В.К., Серяева М.Г., Симонов С.Г., Скугарева Е.Н., Смирнова О.О., Сулова Ю.Ю., Тихомирова Е.В., Турунцева М.Ю., Фадейкина Н.В., Фетисов В.Д., Фролова И.В., Хаматханова М.А., Химкатов У.С., Цыганов А., Чистяков Г.Ю., Шадрин Ю.А., Шамин Е.А., Шаш Н.Н., Шеремет А.Д., Шешукова Т.Г., Шиббаев С.Р., Шульга И., Ядыкина Е.Ю., Beck T., Bert B., Bryan D., Chong L.-L., Hong H., Kortanek K., Lai M.-M., Levine R., Liu J., Loayza N., Lusardi A., Markowitz H., Mitchell O., Nakhle C., Nissim D., Pan H., Rafferty M., Rajan R., Roemer F., Sornette D., Tan S.-H., Thomas J., Tobin J., Torous W., Valkanov R., Zingales L. Данные публикации были подвергнуты системному осмыслению и использованы для формулирования гипотез, антитез, доказательств и выводов.

Обоснование научно-исследовательской работы.

Совокупность специфических особенностей функционирования финансовой системы любого государства создает неограниченное число комбинаций влияющих факторов. Множество исследований обеспечивают процесс развития теоретических знаний и практических решений в данной области. Однако, несмотря на то, что современная теория и практика финансового регулирования находятся в постоянном развитии и совершенствовании, это не позволяет финансовой системе страны избежать влияния кризисов. В текущей экономической ситуации наблюдается недостаток комплексных исследований, посвященных как концептуальным вопросам функционирования финансового механизма, так и отдельным его элементам, имеющим прикладное значение.

Анализ отдельных составляющих национальной и наднациональной финансовых систем теоретически проработан не в полной мере, даже принимая во внимание многочисленность публикаций отечественных и зарубежных авторов. Не выработано единой точки зрения на определение понятия финансового потенциала, налогового портфеля, факторов,

определяющих параметры бюджетного прогнозирования в сфере публичных финансов и т.д.

Важность решения данных проблем, недостаточное теоретическое и методологическое обоснование принимаемых решений определили выбор темы, постановку цели и задач исследования.

Цель:

Сформировать целостное представление о современном состоянии финансового сектора национальной экономики России в теоритическом и практическом аспектах.

Задачи проведения НИР:

1. Выявить основные элементы целеполагания, планирования и программирования при подготовке бюджетных прогнозов в субъектах РФ с учетом высокой неопределенности внутренних и внешних факторов, способных повлиять на качество и темпы социально-экономического развития.

2. Оценить потенциал налогового администрирования с учетом опыта зарубежных стран в реформировании налоговой системы в секторе нефтедобычи, включая использование налога на добавленный доход.

3. Сформулировать предложения по совершенствованию механизмов урегулирования налоговой задолженности с учетом отсрочки и рассрочки налогов и сборов.

4. Уточнить текущее состояние обеспеченности Пенсионного фонда России собственными источниками доходов для финансирования пенсионных выплат и повышение эффективности его расходов.

5. Конкретизировать понятие финансового потенциала, как интегрального понятия, включающего объем и возможности мобилизации финансовых ресурсов предприятия, способности хозяйствующих субъектов управлять ими для предотвращения и преодоления несостоятельности и неплатежеспособности предприятий.

6. Выявить воздействие налоговых инструментов на хозяйственные процессы, обусловленное возрастающей ролью налогообложения в связи с развитием негосударственного сектора экономики, включая формирование налогового портфеля организации.

7. Оценить финансовую составляющую конкурентоспособности отдельных секторов бизнеса, способствующую обретению лидирующих позиций России на мировом рынке в условиях преодоления последствий кризисных явлений в глобальной экономике.

8. Доказать применимость методов статистической физики для построения качественных и количественных моделей, описывающих связанные между собой статистические ряды и случайные функции, наряду с традиционными методами оценки коэффициента асимметрии, дисперсии, стандартного отклонения доходности, применения тестов Вальда и Хаусмана и проч.

9. Конкретизировать место человека в системе финансовых отношений, включая механизмы потребительской кооперации, микрофинансирование, участие в платежных операциях с учетом оценки состояния финансовой грамотности в целом.

10. Выявить влияние основных показателей платежных операций физических лиц на процесс инновационной модернизации всей национальной платежной системы.

11. Конкретизировать набор факторов, ограничивающих участие населения в инвестировании или осуществлении сбережений, включая отсутствие достаточных знаний в области финансов.

12. Рассмотреть проблемы использования источников финансирования для инноваций разными компаниями в разных экономических условиях.

13. Определить круг негативных факторов, влияющих на активность эмитентов на международном рынке облигаций, связанных с длительностью предварительных мероприятий, необходимых для размещения ценных бумаг.

14. Оценить набор факторов, влияющих на эффективность формирования и использования свободного денежного капитала в форме банковских депозитов.

15. Выявить ключевые детерминанты увеличения объема эмиссии платежных карт в России.

Актуальность исследования.

Совокупность факторов, определяющих развитие национальной финансовой системы, реализуется посредством подготовки бюджетного прогноза, практическое значение которого на долгосрочный период выше, чем непосредственное прогнозирование, поскольку затрагивает предельные объемы финансового обеспечения государственных или муниципальных программ, а также содержит элементы целеполагания, планирования и программирования. Сегодня особое внимание регионов Минфин России обращает на условия высокой неопределенности внутренних и внешних факторов, способных повлиять на качество и темпы социально-экономического развития.

Это, наряду с расширением потенциала налогового администрирования за счет применения компьютерных технологий обработки предоставленных деклараций, обеспечивает условия дополнительного аккумулирования средств в доход бюджетной системы, усложняет схемы отмывания денежных средств для нелегального бизнеса, способствует расширению бизнеса и росту благосостояния населения, что в целом призвано обеспечить экономическую безопасность страны на длительный период времени. Важно отметить богатый опыт зарубежных стран в реформировании налоговой системы в таких важных для России секторах экономики, как нефтедобыча. Актуальным является решение противоречивых задач: обеспечение стабильных нефтегазовых доходов бюджета при одновременном сохранении, а в идеале, увеличении объемов добычи. Повышение налоговой нагрузки, преследующее цель изъятия сверхдоходов от нефтегазового сектора в период роста нефтяных котировок, неизбежно приведет к снижению

инвестиционной привлекательности отрасли и, как следствие, к сокращению инвестиций в новые проекты. Способом решения видится использование налога на добавленный доход, где объектом налогообложения будет являться дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, определяемый как разница между расчетными доходами от добычи и суммой фактических и расчетных расходов по добыче за календарный год.

Система обеспечения финансовыми ресурсами общественного сектора национальной экономики нуждается в совершенствовании вопросов урегулирования налоговой задолженности через механизм отсрочки и рассрочки налогов и сборов, как для налогоплательщиков, так и для органов налогового администрирования. Поэтому требуется с различных позиций поиск ответа на вопрос: «Почему налогоплательщики редко используют инструмент, установленный Налоговым кодексом РФ, в виде отсрочки и рассрочки платежа?». И это при условии, что на данный момент каждый регион оценивает эффективность собственных применяемых мер снижения налогового бремени в рамках самостоятельно разработанных и закрепленных в нормативных правовых актах процедур. Такая сложившаяся практика затрудняет сопоставление оптимальности фискальной политики, реализуемой на уровне субъектов РФ, и осложняет контроль за эффективностью проведения бюджетной политики, что особенно необходимо в ситуации, когда регионы-реципиенты реализуют свои полномочия за счет перераспределения доходов от регионов-доноров.

Крайне актуальной является проблема обеспечения Пенсионного фонда России собственными источниками доходов для финансирования пенсионных выплат и повышение эффективности его расходов. На сегодняшний день пенсионная система России характеризуется низким уровнем пенсий, отсутствием прямой связи страховых взносов и пенсии с трудовым вкладом пенсионера. Эти проблемы обостряются ускорением процесса старения населения, что в будущем с легкостью может послужить

причиной к увеличению диспропорции в структуре финансовых ресурсов Пенсионного фонда России и снижению размера пенсий.

Наряду с актуальными проблемами финансов общественного сектора, продолжают оставаться нерешенными теоретические и практические вопросы функционирования реального сектора национальной экономики. Задача роста финансового потенциала не может решаться без конкретизации самого этого понятия. Финансовый потенциал можно рассматривать как понятие, которое представляет собой объем финансовых ресурсов предприятия (собственный и заемный капитал), способности хозяйствующих субъектов управлять ими, возможности мобилизации финансовых ресурсов, их эффективного распределения и размещения (инвестиционный аспект) для предотвращения и преодоления несостоятельности и неплатежеспособности предприятий, повышения эффективности и конкурентоспособности.

Сохраняется необходимость выявления воздействия налоговых инструментов на хозяйственные процессы, обусловленная возрастающей ролью налогообложения в связи с развитием негосударственного сектора экономики при одновременном сокращении сферы прямого государственного регулирования. В свою очередь, налоговое регулирование, являясь частью государственного финансового регулирования, представляет собой один из наиболее важных, пусть и косвенных, методов, с помощью которого оказывается воздействие на развитие национальной экономики и деятельность экономических субъектов, посредством различных инструментов, включая налоговый портфель организации. С позиции финансового управления он не только расширяет теоретическое знание о структуре налогового обязательства, его внутренних и внешних факторах, но и диагностирует риск-ориентированный уровень эффективности налогового менеджмента, обосновывает рекомендации по улучшению методики проведения управленческого анализа в целях формирования актуальной информации.

Это самым тесным образом связано с факторами, оказывающими влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Для определения степени этого влияния и выявления резервов роста необходима их классификация. Требуется исследование позиций разных авторов, классифицирующих факторы, влияющие на прибыль, с тем, чтобы выделить наиболее значимые признаки классификации и виды факторов, им соответствующие. Кроме этого, процесс формирования неоиндустриального общества и регионализация являются ключевыми факторами влияния на положение страны в мировом финансово-экономическом пространстве. Для приобретения лидирующих позиций России на мировом рынке в условиях преодоления последствий кризисных явлений в глобальной экономике требуется оценка финансовой составляющей конкурентоспособности отдельных секторов бизнеса. Финансовое состояние и финансовая устойчивость во многом определяют стабильное положение и дальнейшее продвижение на рынке, тогда как их ослабление и ухудшение могут привести к утрате конкурентных преимуществ и потере рынка.

Для выявления способов достижения этих параметров полезно обратиться к новым методам исследования, включая статистическую физику экономических процессов. В современной экономической мысли представлены лишь первые попытки использования и построения качественных и количественных моделей, описывающих связанные между собой статистические ряды и случайные функции. В равной степени это касается ключевых детерминант прогнозируемого роста рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России, а именно: восстановление нефтяных котировок, снижение уровня инфляции, стабилизация валютного курса российского рубля, смягчение условий денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Помимо этого, необходимо учитывать и влияние институциональных факторов, среди которых коррупция, государственная бюрократия и теневой сектор экономики, как следствие влияния первых двух процессов.

Другим крупным блоком проблем, подчеркивающих актуальность выбранного исследовательского поля, является конкретизация места человека в системе финансовых отношений, включая механизмы потребительской кооперации, микрофинансирование, участие в платежных операциях и состояние финансовой грамотности в целом.

В финансово-экономическом смысле потенциал потребительской кооперации продолжает ограничиваться розничной торговлей, промышленной деятельностью, общественным питанием и заготовительной деятельностью. В регионах количество убыточных организаций составляет пятую часть от их общего количества. Складывающиеся условия экономического кризиса еще больше усугубляет развитие такой тенденции, так как потребительская кооперация утрачивает свои конкурентные преимущества перед малым и средним бизнесом. Требуется выявить потенциал роста за счет развития отечественного рынка микрофинансирования, который, как сегмент кредитного рынка страны, выходит на новый этап своего развития. Здесь нерешенными вопросами по-прежнему остаются: проблема просроченной задолженности и методы ее взыскания, высокая процентная ставка, пролонгация займа более двух раз, уже упомянутый выше низкий уровень финансовой грамотности населения.

Для обеспечения дальнейшего ускорения финансовых транзакций важно выявить влияние основных показателей платежных операций физических лиц на процесс инновационной модернизации всей национальной платежной системы. Инновационное развитие платежных отношений населения определяется характером использования инновационных платежных технологий: дистанционных платежей, операций с банковскими картами.

Во многом инновации повлияли и на рост потенциального спроса физических лиц на заемные ресурсы. Здесь проблемы связаны с тем, что относительные доходы населения, как и возможности получения и погашения кредитов, продолжают снижаться. Пользование кредитами наряду

с другими причинами может означать вынужденную меру, когда у граждан нет финансовых возможностей произвести оплату покупки сразу и потому они прибегают к помощи кредитов. Для уменьшения рисков потребительского кредитования банки вынуждены ужесточать условия предоставления кредитов населению вследствие недостаточной надежности и финансовой состоятельности своих клиентов, высокого риска невозврата кредита.

Наряду с этим, современная ситуация в России свидетельствует о том, что население не готово инвестировать или осуществлять сбережения из-за отсутствия достаточных знаний в области финансов, низкой степени доверия к инвестиционным компаниям, коммерческим банкам, отсутствия гарантий высокой и стабильной доходности, падения доходов и благосостояния населения, роста расходов на потребление.

Завершает круг актуальных проблем рассматриваемой тематики сам финансовый сектор национальной экономики. Крайне важно рассмотреть проблемы использования источников финансирования для инноваций разными компаниями в разных экономических условиях, которые неоднократно становились объектами теоретических и эмпирических изысканий ученых-экономистов. Исследованию подвергались разные страны с разными типами финансовых систем («банковская» или «рыночная»), зрелые и молодые компании с разной степенью доступа к источникам финансирования инвестиций. В последние годы в России в финансовой отрасли стало использоваться понятие финтех. Это небольшие фирмы, разрабатывающие новые финансовые технологии и предлагающие инновационные решения традиционных финансовых сервисов, разрабатывают цифровые бизнес-модели, их деятельность направлена на повышение эффективности оказания финансовых услуг. Такие компании обладают высокой скоростью вывода новых продуктов на рынок, но на их деятельность, как в случае с банковским сектором, оказывают влияние разнообразные факторы, среди которых слабое развитие системы

управления, недостаточный уровень квалификации персонала, низкая проработанность процедуры среднесрочного и долгосрочного планирования и т.д. Еще более пагубный эффект на состояние сектора оказывает ориентация многих банков на ведение недобросовестной коммерческой практики, осуществление деятельности в обход существующих норм и требований законодательства, что в конечном счете приводит к ужесточению политики регулятора в отношении как банковского сегмента, так и финансового рынка в целом.

Помимо указанных факторов негативным образом на активность эмитентов на международном рынке облигаций могут влиять быстро меняющиеся тенденции на финансовых рынках. Связано это с тем, что длительность предварительных мероприятий, необходимых для размещения ценных бумаг, может составлять до пяти месяцев. Это не дает возможности эмитенту оперативно подстроиться под изменившуюся конъюнктуру и предложить рынку ту структуру и доходность облигаций, которые были бы интересны потенциальным инвесторам в момент размещения облигационного выпуска. Кроме этого, актуальными факторами, отрицательно влияющими на эмиссионную активность российских банков на международном рынке облигаций, являются антироссийские санкции, осложнившие доступ многим российским организациям к европейскому рынку заимствований, а также неустойчивые тенденции на финансовых рынках, которые не позволяют эмитентам оперативно подстраиваться под изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Другим проблемным направлением развития финансового сектора является банковское страхование, как способ организации продаж страховых продуктов с использованием торговой сети банка, предлагающем потенциальному клиенту какой-либо продукт страхования без обращения в страховую компанию. Сегодня необходимо исследовать глобальную практику банкострахования, как форму взаимопроникновения банка и страховой компании в деятельность друг друга, включающую интеграцию

информационных систем, обмен клиентскими базами, построение синхронизированных бизнес-процессов.

Кроме этого, в текущей экономической ситуации требуется объективная оценка факторов, влияющих на эффективность формирования и использования свободного денежного капитала в форме банковских депозитов, позволяющая учесть финансовую надежность банков, условия привлечения депозитов, формирующиеся в депозитной и процентной политике банков, разветвленность сети филиалов и дополнительных офисов, уровень развития банковских технологий и т.д.

Набор актуальной проблематики развития финансового сектора включает вопросы выявления ключевых детерминант увеличения объема эмиссии платежных карт, среди которых могут быть показатели развития сферы торговли и услуг, уровня развитости инфраструктуры рынка, степень распространения электронных терминалов, установленных в организациях торговли и услуг.

Научная новизна исследования.

Проведенный комплекс научно-исследовательских работ позволил получить следующие результаты, обладающие признаками научной новизны:

– Выявлены поведенческие особенности планирования и программирования при подготовке бюджетных прогнозов в субъектах РФ, демонстрирующие повышенный уровень уверенности при больших масштабах бюджетных доходов и расходов;

– Доказаны преимущества оценки потенциала налогового администрирования на основе опыта зарубежных стран в секторе нефтедобычи;

– Конкретизировано определение финансового потенциала, как интегрального понятия, включающего объем и возможности мобилизации финансовых ресурсов предприятия, способности хозяйствующих субъектов управлять ими для предотвращения и преодоления несостоятельности и неплатежеспособности предприятий;

– Выявлены специфические особенности формирования налогового портфеля при воздействии налоговых инструментов на хозяйственные процессы, обусловленные возрастающей ролью налогообложения в связи с развитием негосударственного сектора экономики;

– Доказана применимость и эффективность методов статистической физики для построения качественных и количественных моделей, описывающих связанные между собой статистические ряды и случайные функции в экономических процессах;

– Уточнен круг факторов, влияющих на активность эмитентов на международном рынке облигаций, связанных с длительностью предварительных мероприятий, необходимых для размещения ценных бумаг.

Связь с другими работами. Авторами по теме настоящего исследования за 2016-2018 гг. опубликовано 135 работ, в т.ч.: статей в журналах – 74, статей в журналах, индексируемых в базах в WoS и/или Scopus – 6, статей в журналах, входящих в RSCI – 14. Эти публикации были подготовлены в сотрудничестве с исследователями из ведущих вузов России (Санкт-Петербургский государственный университет, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Дальневосточный федеральный университет, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Сибирский федеральный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет) и профильных зарубежных вузов (Киевский национальный экономический университет, Белорусский государственный экономический университет, Балтийская международная академия и проч.)

ГЛАВА 1. ФИНАНСЫ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Основные тенденции бюджетных прогнозов доходов субъектов Российской Федерации

Сложившийся в докризисные годы политический тезис о слабой зависимости российской бюджетной системы от текущих экономических потрясений, о ее стабильности и защищенности от влияния внешних сил, оказался дискуссионным. Сегодня в России сохраняется высокая обеспокоенность о выборе верных путей посткризисного развития бюджетной сферы страны. Ряд предпринятых мер государственного управления по деэскалации проблем федерального бюджета потребовали подкрепления в виде аналогичных мер на уровне субъектов Российской Федерации. Одной из таких мер является использование долгосрочного бюджетного прогнозирования. Однако первый опыт разработки региональных бюджетных прогнозов показал, что одной из причин, тормозящих дальнейшее повышение эффективности бюджетного реформирования, является недостаточность накопленных ранее компетенций у участников бюджетного процесса по формированию этих прогнозов с учетом широкого спектра внешних и внутренних рисков [2], [39].

В настоящее время продолжает формироваться технология бюджетного прогнозирования с оценкой вероятных рисков в рамках реализации норм Федерального закона от 04.10.2014 г. № 283-ФЗ, которым в России введено долгосрочное бюджетное планирование [38], [49]. Законом предусматривается подготовка на долгосрочный период бюджетных прогнозов РФ, прогнозов субъектов РФ и муниципальных образований. В целях практической реализации этих требований Правительством РФ в Постановлении от 31.08.2015 г. № 9141 установлены правила разработки и утверждения бюджетного прогноза РФ. В этих правилах определены:

порядок разработки, порядок утверждения, период действия, требования к содержанию и составу бюджетного прогноза РФ на долгосрочный период, который разрабатывается и утверждается каждые 6 лет на 12 и более лет. Важно подчеркнуть, что бюджетный прогноз должен быть подготовлен в составе материалов к проекту федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Затем Правительство РФ в срок, не превышающий двух месяцев со дня рассмотрения этого закона в третьем чтении в Государственной Думе Федерального Собрания РФ, должно утвердить данный прогноз¹.

Субъекты РФ пока не имеют большого опыта подготовки такого рода прогнозов, что проявляется в недостатках их методической проработки. Так, в Республике Саха (Якутия) 27.08.2015 г., т.е. за 4 дня до принятия соответствующего федерального порядка, постановлением Правительства Республики №299 «Об утверждении Порядка разработки бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия) на долгосрочный период» утвержден порядок разработки своего бюджетного прогноза на долгосрочный период. Это не противоречит требованиям бюджетного Кодекса, коль скоро регион самостоятелен в выборе методик и порядка реализации свои бюджетных полномочий, включая рассматриваемую подготовку бюджетного прогноза. Этот порядок призван определить правила разработки и утверждения, период действия, требования к составу и содержанию бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия). Бюджетный прогноз должен разрабатываться и утверждаться каждые шесть лет на двенадцать и более лет. Процедурно подготовка бюджетного прогноза не существенно отличается от рассмотренного муниципального варианта с некоторыми отклонениями, вызванными более сложной структурой органов власти в субъекте РФ.

Бюджетный прогноз Республики включает несколько важных элементов, среди которых наибольший интерес в контексте рассматриваемой

¹На момент подготовки данной статьи такого рода нормативный акт Правительства РФ не был принят.

проблемы вызывает п. г) анализ основных рисков, возникающих в процессе реализации различных сценариев бюджетного прогноза, а также их описание с характеристиками рискового события, пороговые значения, характеристики, последствия наступления риска.

Очевидно, что авторы республиканского нормативного акта воспользовались первым вариантом федерального постановления, скопировав формулировку со всеми вытекающими методическими проблемами, от решения которых в итоге было решено отказаться. Для исправления такой ситуации постановление Правительства Республики от 29.02.2016 г. №59 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Республики Саха (Якутия) на долгосрочный период» отменило рассмотренное постановление. В этом новом варианте бюджетный прогноз должен содержать, среди прочих, краткий раздел и) риски реализации бюджетного прогноза и механизмы их профилактики. Речь идет уже не о самих бюджетных рисках, а о рисках, которые могут оказать влияние на исполнение показателей бюджетного прогноза. Обнадеживает упоминание о механизмах профилактики рисков, но, поскольку они упоминаются в контексте рисков реализации бюджетного прогноза, а не бюджета, они мало полезны с методической точки зрения.

Многообразие подходов к подготовке Бюджетного прогноза характеризует пример соседнего региона – Магаданской области. Здесь постановлением Правительства области от 30.04.2015 г. № 282-пп утверждены требования к составу бюджетного прогноза, включая наличие: прогноза основных характеристик консолидированного бюджета области и областного бюджета; показателей финансового обеспечения государственных программ области и основных подходов к формированию бюджетной политики области на долгосрочный период. О бюджетных рисках в этом нормативном документе не упоминается.

Анализ нормативно-правовых актов регионов, входящих в Уральский федеральный округ, а именно Постановления Правительства Курганской

области от 13.10.2015 г. №307 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Курганской области на долгосрочный период», Постановления Правительства Свердловской области от 19.08.2015 г. №741-ПП «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Свердловской области на долгосрочный период», Распоряжения Правительства Тюменской области от 06.04.2015 г. №466-рп «Об утверждении Правил разработки бюджетного прогноза Тюменской области на долгосрочный период», Постановления Правительства Челябинской области от 15.07.2015 г. №363-П «О Порядке разработки и утверждения бюджетного прогноза Челябинской области на долгосрочный период», Постановления Правительства ХМАО - Югры от 31.07.2015 г. №247-п (с изм. от 23.10.2015 г.) «О Порядке разработки бюджетного прогноза Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на долгосрочный период», Постановления Правительства ЯНАО от 25.11.2015 г. №1120-П «Об утверждении Порядка разработки и утверждения бюджетного прогноза Ямало-Ненецкого автономного округа на долгосрочный период», показал, что не зависимо от периода принятия документа или глубины его методической проработки, вопросы оценки и прогнозирования бюджетных рисков остались не раскрытыми. Ни в одном регионе при подготовке бюджетного прогноза не предполагается оценка рисков, сопровождающих его исполнение.

В помощь органам власти и управления субъектов РФ Минфин России разработал и утвердил соответствующие методические рекомендации по долгосрочному бюджетному планированию. Согласно этим рекомендациям бюджетные прогнозы субъектов РФ, как и бюджетные прогнозы муниципальных образований на долгосрочный период отнесены к документам стратегического планирования, которые разрабатываются в рамках социально-экономического прогнозирования. Важно подчеркнуть, что практическое значение бюджетного прогноза на долгосрочный период выше, чем непосредственное прогнозирование, поскольку затрагивает

предельные объемы финансового обеспечения государственных или муниципальных программ, а также содержит элементы целеполагания, планирования и программирования. Особое внимание регионов Минфин России обращает на условия высокой неопределенности внутренних и внешних факторов, способных повлиять на качество и темпы социально-экономического развития.

Отмечается, что формирование бюджетных прогнозов не может и не должно ограничиваться исключительно экстраполяцией действующих норм и механизмов налогово-бюджетной и долговой политики, констатацией подходов к межбюджетному регулированию. Бюджетный прогноз должен предлагать комплекс системных действий для обеспечения сбалансированности бюджетов.

Субъекты РФ в 2016 г. активно включились в эту работу и сегодня можно видеть ее результаты в виде череды нормативных актов региональных правительств и администраций, которыми утверждены данные прогнозы на 12 и более лет. В подавляющем большинстве регионов бюджетный прогноз включает период 2017-2028 гг., но есть регионы с горизонтом прогнозирования до 2030 г.

Информационной базой для анализа бюджетных прогнозов субъектов РФ служит государственная автоматизированная информационная система «Управление», которая поддерживается Федеральным казначейством РФ в рамках реализации постановления Правительства РФ от 25 декабря 2009 года № 1088 «О государственной автоматизированной информационной системе «Управление». Кроме прочего, она призвана обеспечивать сбор аналитических данных, а также иных сведений, необходимых для обеспечения поддержки принятия управленческих решений, включая бюджетные прогнозы.

В рамках проведенного исследования были рассмотрены бюджетные прогнозы всех субъектов РФ, разместивших их в данной системе, с целью выявления основных трендов развития доходов консолидированных

бюджетов регионов (табл. 1).

При этом необходимо отметить ряд вынужденных формальных ограничений:

- часть регионов ограничилась подготовкой параметров бюджетного прогноза в рамках общего прогноза социально-экономического развития, что, по нашему мнению, снижает значимость данного документа и косвенно говорит о недооценке региональными органами власти важности прогнозирования бюджетных показателей на долгосрочный период [11].

Поэтому эти регионы не попали в наш анализ;

- некоторые регионы ограничились параметрами только региональных, не предоставив прогнозы консолидированных бюджетов, что автоматически исключило их из нашего анализа;

- необходимо отметить, что, несмотря на предложенные в упомянутых методических рекомендациях Минфина России готовые формы, часть регионов предпочла использовать свои, что создало дополнительные трудности для их свода и анализа. Кроме того от региона к региону различаются единицы измерения приводимых финансовых показателей (присутствуют варианты в млрд., млн. и тыс. руб.);

- имеются существенные расхождения в полноте предоставленной информации. Так, в рекомендациях Минфина России оговаривается необходимость прогнозирования реализации региональных государственных программ [7], [49]. Но отдельные регионы ограничились только прогнозом основных бюджетных показателей;

- наконец, существенной особенностью бюджетных прогнозов некоторых субъектов РФ является их вариативный характер, не позволяющий однозначно трактовать показатели бюджетного прогноза из-за их высокой разнообразности на протяжении горизонта прогнозирования в 12 лет. Поэтому в таких случаях был выбран базовый вариант.

В итоге после данных ограничений в анализ были включены параметры бюджетных прогнозов по доходам консолидированных бюджетов только 34 субъектов РФ (табл.1) [7].

Таблица 1 - Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ по данным их бюджетных прогнозов (млрд. руб.)

Субъект РФ	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ставропольский край	96,1	97,6	102,5	105,1	107,6	110,3	113,1	116,1	119,2	121,3	123,4	125,7
Архангельская область	79,8	84,1	87,9	91,5	95,3	100,2	103,7	107,1	111,1	114,8	118,8	122,9
Астраханская область	29,8	25,6	25,1	25,6	26,0	26,4	26,9	27,3	27,8	28,2	28,7	29,2
Брянская область	59,2	60,4	61,1	62,3	63,6	65,0	66,4	67,9	69,5	71,1	72,7	74,3
Владимирская область	61,4	59,9	61,5	63,4	65,5	67,6	69,7	71,8	73,9	75,9	77,9	79,9
Волгоградская область	101,9	97,2	100,2	106,0	115,0	119,8	126,1	132,1	138,5	144,8	151,3	157,6
Вологодская область	60,0	58,8	61,8	63,5	65,7	67,5	69,1	71,0	73,0	75,1	77,4	80,0
Воронежская область	95,5	94,9	98,2	101,7	105,5	109,3	114,5	118,6	122,5	126,3	130,1	133,8
Нижегородская область	164,5	167,9	170,4	178,6	190,9	200,9	211,1	218,5	229,3	239,9	250,6	261,6
Ивановская область	35,5	36,6	37,7	36,4	37,4	38,7	40,1	41,6	43,1	44,9	46,8	48,9
Тверская область	60,6	61,9	64,7	67,3	69,6	71,9	74,2	76,5	78,8	81,2	83,5	н/д*
Калужская область	51,9	57,3	58,8	58,0	60,6	63,2	65,8	68,5	71,3	73,9	76,6	79,2
Камчатский край	69,4	69,3	70,5	71,3	71,8	72,3	72,8	73,4	73,9	74,4	75,0	75,6
Кемеровская область	131,8	128,9	134,0	138,2	141,4	145,5	150,4	155,0	160,0	165,1	170,2	175,6
Костромская область	26,6	24,5	24,9	25,6	26,2	26,8	27,6	28,3	29,1	29,9	30,8	31,7
Курская область	47,1	45,0	47,3	48,4	48,8	50,0	51,3	52,8	54,3	55,8	57,5	59,4
Ленинградская область	119,8	124,9	132,6	138,4	144,7	152,5	160,1	168,9	178,2	188,7	199,4	210,0
Магаданская область	31,1	28,9	29,8	30,2	31,3	32,4	33,6	34,7	35,8	36,9	38,1	39,3
Московская область	531,3	551,7	541,5	563,1	589,8	639,8	681,7	722,0	765,0	810,1	860,2	912,0
Новгородская область	32,8	32,4	33,1	33,8	37,6	38,3	37,7	38,7	39,7	41,0	42,4	44,0
Омская область	77,0	78,3	79,9	77,3	79,9	82,8	85,7	88,8	92,0	95,2	98,6	102,1
Пензенская область	54,5	49,9	51,2	53,2	54,6	57,0	59,5	61,9	64,6	67,4	70,2	73,2
Ростовская область	178,0	173,3	180,4	186,9	195,7	208,3	222,0	237,0	252,8	270,1	288,6	309,2
Рязанская область	53,2	52,0	55,2	57,5	60,6	64,1	67,7	71,3	75,1	79,0	82,9	86,8
Свердловская область	234,4	231,9	238,0	248,0	262,3	277,4	293,5	310,5	325,9	342,0	358,9	376,8
Тамбовская область	43,5	40,2	40,6	41,4	42,3	43,2	44,1	45,1	45,9	46,9	47,8	48,6

Продолжение таблицы 1.

Тульская область	75,7	77,8	80,9	77,0	80,4	84,1	88,1	92,2	96,7	101,7	107,0	112,9
Тюменская область	119,9	120,9	117,5	122,4	125,2	129,1	134,1	139,5	143,7	136,0	140,2	144,5
Забайкальский край	52,5	49,8	52,3	55,3	58,3	61,1	64,1	67,4	70,9	74,7	78,7	83,1
Республика Дагестан	93,3	95,2	97,3	99,3	101,8	105,6	109,6	113,6	119,0	121,8	124,7	127,6
Республика Мордовия	32,8	33,6	35,1	34,1	35,5	36,8	38,2	39,6	41,0	42,6	44,2	45,8
Республика Татарстан	215,6	220,4	225,6	243,2	261,3	280,8	302,3	323,6	345,6	368,5	391,9	415,3
Удмуртская Республика	70,6	67,2	68,1	71,2	75,0	78,6	82,2	85,8	89,5	93,2	97,1	100,7
Республика Хакасия	32,6	34,3	34,4	30,1	30,9	31,7	32,6	33,6	34,6	35,7	36,9	38,1
Всего по выборке	3220	3233	3300	3405	3558	3739	3919	4101	4291	4474	4679	4806

Источник: составлено автором на основе [5]

Как видно, регионы избрали многообразные стратегии роста доходов консолидированных бюджетов, используя практически все варианты аппроксимации рядов. Где-то наблюдается простое абсолютное приращение, где-то более сложное относительное, а где-то ряды не укладываются в традиционные степенные или логарифмические прогрессии. Для самой общей характеристики рядов данных по каждому субъекту РФ можно использовать показатель асимметрии распределения, который характеризует степень несимметричности распределения показателей ряда относительно их средней величины (столбец 4 табл. 2).

В подавляющем большинстве случаев выявлена положительная асимметрия, что указывает на отклонение распределения в сторону положительных значений. Проверка степени существенности этой асимметрии с помощью средней квадратической ошибки коэффициента асимметрии показала, что асимметрия в целом несущественна, а распределение практически симметрично и приближенно к нормальному распределению. Это объясняется устойчивой тенденцией прогнозируемого роста доходов во всех рассматриваемых регионах (кроме Астраханской области, Ставропольского и Камчатского края).

Таблица 2 - Аналитические показатели бюджетных прогнозов по доходам консолидированных бюджетов субъектов РФ.

Субъект РФ	Прогноз на 2017 г.	Среднегодовой темп прироста	Асимметрия распределения
1	2	3	4
Ставропольский край	96,1	2,6%	-0,15
Архангельская область	79,8	4,5%	-0,01
Астраханская область	29,8	-0,2%	0,30
Брянская область	59,2	2,1%	0,24
Владимирская область	61,4	2,5%	0,19
Волгоградская область	101,9	4,5%	0,21
Вологодская область	60,0	2,8%	0,18
Воронежская область	95,5	3,3%	0,15
Нижегородская область	164,5	4,9%	0,23
Ивановская область	35,5	3,1%	0,69
Тверская область*	60,6	3,4%	0,00
Калужская область	51,9	4,4%	0,18
Камчатский край	69,4	0,7%	-0,16
Кемеровская область	131,8	2,8%	0,30
Костромская область	26,6	1,6%	0,39
Курская область	47,1	2,2%	0,41
Ленинградская область	119,8	6,3%	0,33
Магаданская область	31,1	2,2%	0,36
Московская область	531,3	7,5%	0,26
Новгородская область	32,8	2,9%	0,03
Омская область	77,0	2,7%	0,60
Пензенская область	54,5	2,9%	0,47
Ростовская область	178,0	6,1%	0,60
Рязанская область	53,2	5,3%	0,30
Свердловская область	234,4	5,1%	0,36
Тамбовская область	43,5	1,0%	0,17
Тульская область	75,7	4,1%	0,69
Тюменская область	119,9	1,7%	0,01
Забайкальский край	52,5	4,9%	0,39
Республика Дагестан	93,3	3,1%	0,23
Республика Мордовия	32,8	3,3%	0,46
Республика Татарстан	215,6	7,7%	0,34
Удмуртская Республика	70,6	3,6%	0,32
Республика Хакасия	32,6	1,4%	0,28
Всего по выборке	3220	4,4%	0,27

* По Тверской области расчет произведен по показателям за 11 лет.

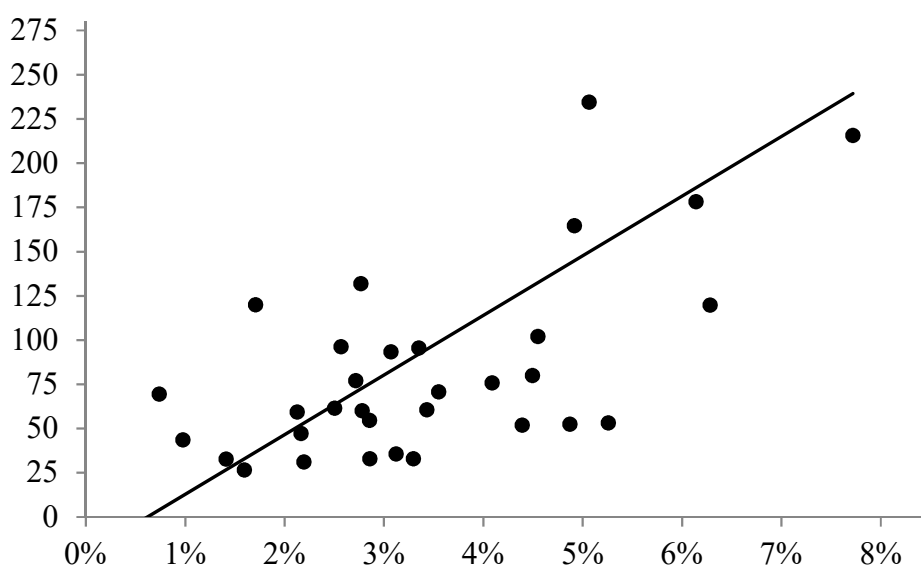
Источник: составлено и рассчитано на основе [табл. 1]

Кроме этого, сопоставление показателей прогноза величины доходов на 2017 г. (базовый период) и среднегодового темпа прироста этих доходов во

всем прогнозном периоде на 12 лет выявило еще одну закономерность. Регионы с относительно низкой базой предпочли выбрать низкие темпы прироста, в то время как регионы с высокой стартовой базой предположили возможность более высоких темпов доходов.

На рис. 1 виден линейный тренд сопоставления, который с достаточно высокой корреляцией демонстрирует эту особенность. В этом случае можно предположить влияние эффектов, свойственных сфере поведенческих финансов, а именно, когда субъект испытывает неоправданный оптимизм насчет ускоренного роста имеющейся большей суммы денежных средств по сравнению с оценкой роста меньшей суммы.

Рисунок 1- Соотношение темпа прироста доходов (ось X) и величины дохода в 2017 г. (ось Y)



Источник: составлено и рассчитано на основе [табл. 1], [табл. 2]

Помимо обозначенного поведенческого эффекта, причинами такого воодушевления является, на наш взгляд, недостаточно внимательное отношение региональных органов власти к разработке бюджетных прогнозов на такой непривычный для сложившегося формата функционирования бюджетного механизма период, как 12 лет. Если на сегодня многолетнее применение методики 3-х летнего периода подготовки бюджетного плана не

может в полной мере считаться освоенной с точки зрения реалистичности показателей планового периода, то ожидать высокого качества прогнозирования на значительно более продолжительный период трудно. Должно пройти несколько итераций такого рода работы, чтобы в более стабильной экономической ситуации можно было использовать бюджетные прогнозы в реальном бюджетном процессе.

Кроме проблем начального этапа, важно отметить недостаточную готовность органов власти субъектов РФ верно идентифицировать и оценивать бюджетные риски [9], которые способны оказывать влияние на прогнозное развитие региональных бюджетных механизмов, что предусмотрено упомянутыми Методическими рекомендациями Минфина России. В большинстве анализируемых бюджетных прогнозов эта часть работы проведена формально, что не достигает целей, обозначенных федеральным министерством.

При прогнозировании бюджетных показателей на продолжительные временные горизонты крайне важно оценивать основные, технические риски, к которым традиционно относятся: риск случайности, риск оценки и риск прогноза.

Риск случайности образуется из-за отсутствия предопределенности размера потенциальной потери финансовых ресурсов. В бюджетном прогнозе этот риск означает опасность недополучения доходов в прогнозируемом размере или образования незапланированного дефицита. Фактор невозможности чего-либо оказаться полностью детерминированным, подчиненным неким заранее заданным законам и правилам функционирования, является определяющим в любой сфере деятельности, где вероятность предполагаемого исхода не может быть абсолютно гарантированной. Это условие стохастичности в полной мере распространяется на бюджетный механизм, который, тем не менее, имеет этот риск случайности в сокращенном виде, поскольку воздействие легитимных законов и правил функционирования может способствовать

такому сокращению, но никогда не обнулит его величину. Более того, наблюдаемое усиление нормативного регламентирования многочисленных бюджетных процедур [13], изначально преследующее своей целью локализацию данного риска, способно оказать обратное негативное воздействие на всю систему бюджетных рисков, когда потребуется безукоризненное исполнение изначально ошибочного бюджетного прогноза.

Риск оценки возникает в случае, когда оценка предполагаемой потери финансовых ресурсов отклоняется от ее фактического значения. Это объясняется неизвестностью математического ожидания совокупных потерь, как для одиночного, так и для портфельного риска, поскольку оценивается на основании статистики. Применительно к бюджетному прогнозу такой риск возникает, если этот прогноз базируется на достигнутых ранее показателях в разрезе отдельных статей или бюджета в целом. Сегодня именно такая практика подготовки бюджетных показателей является традиционной и рассмотренные бюджетные прогнозы субъектов РФ не стали исключением. Происходит это не только потому, что органы власти придерживаются принципа сохранения достигнутого или не владеют научными методами прогнозирования. Это объясняется сущностными особенностями бюджетного механизма, являющегося примером финансового механизма с высокой долей социальной составляющей. Она обязывает формировать бюджет на прогнозный период с оглядкой на историю развития региона или муниципалитета, что обеспечивает сохранение риска оценки в бюджетном прогнозе.

Риск прогноза возникает из-за того, что оценка будущего всегда производится заранее. В случае с бюджетным прогнозом прекрасно виден значительный разрыв времени между моментом определения бюджетных показателей и моментом их фактического достижения. Поэтому всегда сохранится вероятность получить несовпадение прогноза и факта. Этот риск автоматически увеличивается, если прогностические способности органов власти определяют вектор развития будущего бюджета. При этом

необходимо отметить универсальную особенность всех рассматриваемых рисков. Присутствуя одновременно, они могут снижать негативное влияние друг друга. Например, опасность риска оценки снижается тогда, когда активно развивается прогнозирование, не связанное со статистическими закономерностями, что, в свою очередь, снижает риск прогноза.

Только достижение приемлемого баланса между всеми бюджетными рисками и стремление к минимизации их общего воздействия на бюджетный механизм позволит рассчитывать на приближение к оптимальной схеме подготовки достоверных бюджетных прогнозов субъектов РФ.

Доходы бюджетов формируются за счёт налоговых и неналоговых поступлений. На современном этапе преобладает фискальная функция налогов, но на экономический рост существенное влияние оказывает регулирующая функция налогообложения.

1.2. Реализация регулирующей функции налогов в обеспечении экономической безопасности страны в период рецессии экономики

Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности - это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов. Экономическая безопасность - это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику.

В структуре экономической безопасности можно выделить три

важнейших элемента:

- экономическую независимость, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, обмениваться научно-техническими достижениями;

- стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов и т.д.);

- способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Современное состояние экономики в Российской Федерации характеризуется неустойчивым развитием, что обусловлено зависимостью от нефтегазового сектора, отсутствием инновационных технологий в промышленных отраслях, а также высоким уровнем безработицы. Возникающие последствия могут превратить временную рецессию экономики в полноценный длительный экономический кризис.

Проводимые Правительством РФ мероприятия классически направлены на осуществление ключевых позиций социально-экономического

развития и обеспечение экономической безопасности страны в целом. В этом случае особое внимание уделяется уровню налоговой нагрузки и в соответствии с этим налоговому администрированию. Одним из основополагающих аспектов налогового администрирования является предупреждение формирования и создание условий, препятствующих развитию нелегального бизнеса, наличие которого снижает уровень налоговых поступлений в бюджет, что, в свою очередь, подрывает основы экономической безопасности государства.

Фискальные и регулирующие возможности налогообложения являются частью проводимой государством налоговой политики с момента зарождения налогов практически во всех странах мира. Создание идеальной модели налогообложения, сочетающей в себе интересы государства и налогоплательщика, является предметом дискуссий во всём мире с давних времён. Ещё в далёком 1665 году министр Франции Жан Б. Кольбер определил налогообложение как «искусство ощипывать гуся: максимум перьев - минимум писка». Взаимосвязь и взаимозависимость фискальной и регулирующей налоговой политики государства predeterminedены экономической и социальной направленностью развития общества.

Кризисные явления отрицательно влияют на росте валового внутреннего продукта (Рис. 2).

Адекватная налоговая политика, которая должна проводиться в этот период государством, направлена в первую очередь на обеспечение доходной части бюджета страны, а сохранение бизнеса, который обеспечивает экономическую безопасность, по принципу «выживает сильнейший». Данные факты подтверждаются исследователями разных стран, что подтверждается концентрацией внимания правительственных структур именно на фискальную составляющую налогов [57, с. 18].

Рисунок 2 - Динамика ВВП в сопоставимых ценах 1993 года, млрд. руб.



Источник: [23]

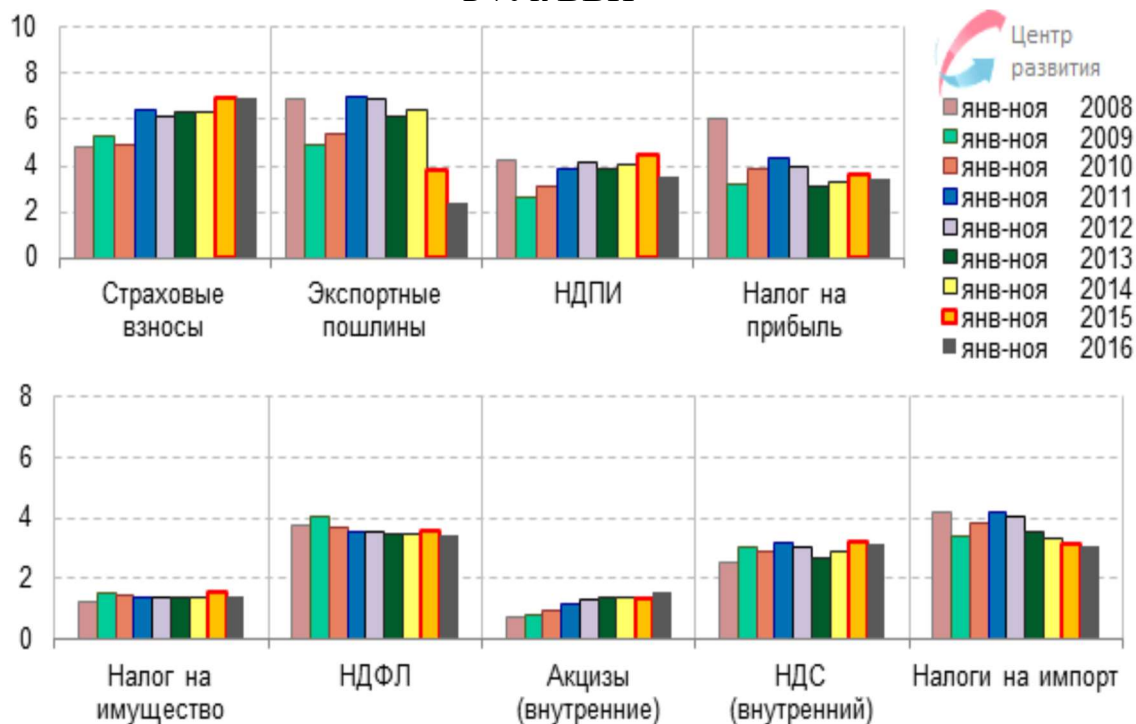
По данным Министерства финансов РФ, в 2016 году доходы федерального бюджета составили 13,7 трлн. руб., сократившись по сравнению с прошлогодним показателем на 1,5%. При этом нефтегазовые доходы существенно сократились на 18%, составив 4,8 трлн. руб., что является самым низким результатом за период с 2010 года. [5] А это важно для осуществления налогового манёвра, связанного с переориентацией с нефтегазовой составляющей на ненефтегазовую при формировании доходов федерального бюджета (Рис. 3).

Уровень налоговых поступлений претерпевает незначительные изменения, но в основном преобладают налоги с доходов, а, именно, налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций. Налог на доходы физических лиц ограничивает финансовые возможности налогоплательщика – физического лица (человеческий капитал), налог на прибыль – юридического лица (производственный капитал и человеческий капитал одновременно).

На протяжении 2008-2014 гг. по данным, представленным в «Основных направлениях налоговой политики на период 2017-2019 гг.», налоговая нагрузка в своём среднем значении колебалась от 25,8% в 2008 году до 21,4% в 2009 году и с переменным значением на протяжении данного периода

слегка увеличилась до 26,2 в 2014 году.

Рисунок 3 - Доходы консолидированного бюджета, по видам налогов, в % к ВВП



Источник: [21]

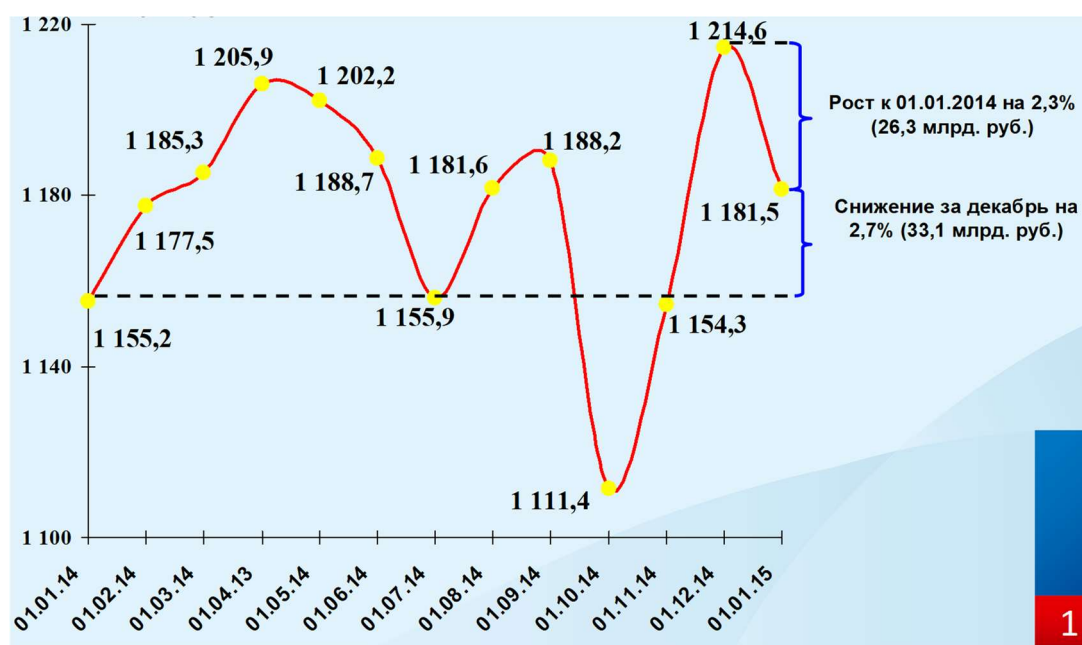
При этом существенной налоговой нагрузка всегда осталась в секторе добычи полезных ископаемых (73.6 % в 2014 году) и, как правило, преобладала на протяжении периода 2008-2013 гг. по сравнению с другими отраслями. Но в это же время, налоговая нагрузка снизилась в рыболовстве и рыбноводстве, обрабатывающих производствах, гостиницах и ресторанах, финансовой деятельности, здравоохранении и предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Снижение налоговой нагрузки должно привести к снижению уровня совокупной налоговой задолженности.

Современные налоговые системы стремятся оптимизировать сбор налогов, сводя к минимуму административные издержки и расходы на осуществление налогового контроля над правильностью начисления и перечисления налогов налогоплательщиками. Относительно низкая стоимость проводимых контрольных мероприятий налоговыми структурами и эффективных налоговых процедур выгодна для фирм. Чрезмерно сложные

налоговые системы связаны с высокой долей уклонения от уплаты налогов крупными неформальными секторами, развитием коррупции и уменьшением инвестиционных вложений. Системы налогового обеспечения должны быть разработаны таким образом, чтобы не препятствовать предпринимателям участвовать в легальной экономике. Налогоплательщики с большей вероятностью будут добровольно выполнять свои обязанности, когда налоговая администрация создаст прозрачную систему, которую налогоплательщики считают честной и справедливой.

Рисунок 4 - Динамика налоговой задолженности за период январь – декабрь 2014 года, млрд. руб.



Источник [46]

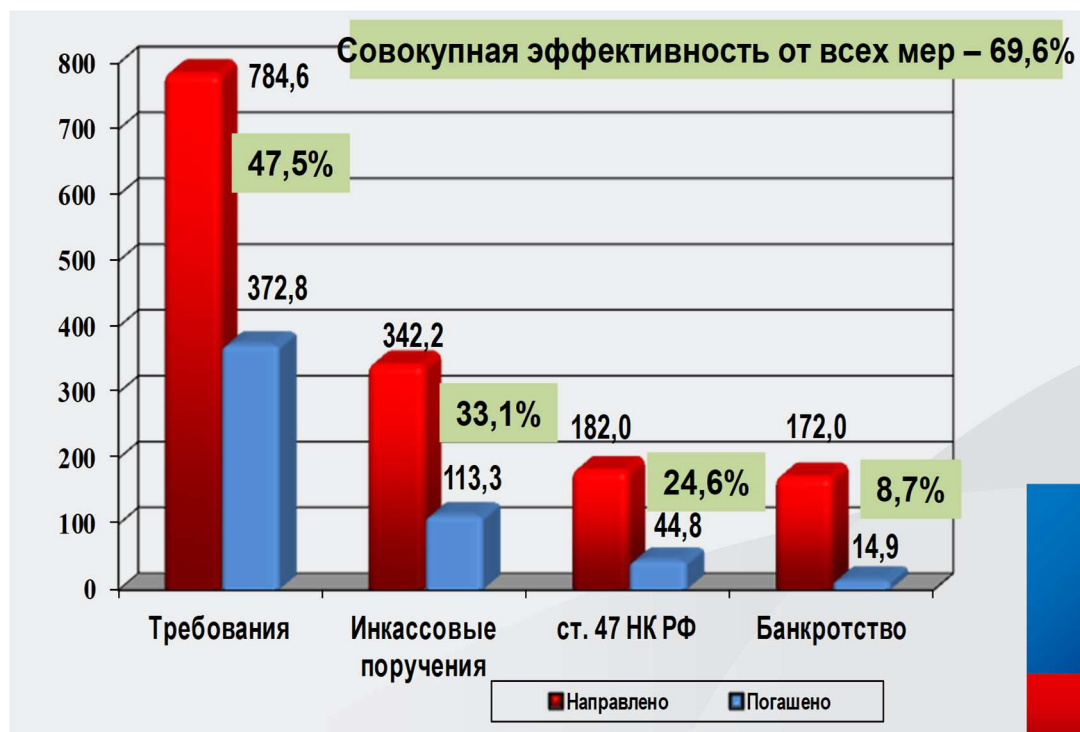
В докладе DoingBusiness 2017 отмечается тот факт, что страны с высоким уровнем дохода в странах ОЭСР обрабатывают возврат НДС наиболее эффективно, в среднем за 14,4 недели, чтобы возместить возврат НДС. Для экономики Европы и Средней Азии этот показатель составляет - 16 недель. В среднем компании проводят шесть часов, исправляя ошибки в декларации по подоходному налогу и готовя любые дополнительные документы, отправляя файлы и делая дополнительную оплату. Даже после немедленного добровольного уведомления налогоплательщика, в 74 странах ошибка в декларации по налогу на прибыль, скорее всего, вызовет аудит. В

38 странах эта ошибка приведет к проведению обязательной всесторонней проверке представленной налоговой декларации [23].

Страны с высоким уровнем дохода в странах ОЭСР, а также страны Европы и Центральной Азии имеют упрощённые варианты для исправления незначительной ошибки в корпоративной декларации по подоходному налогу.

Кроме того, Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018-2019 гг. декларируют активное участие государства в достижение налоговой эффективности. Налоговая эффективность может достигаться разными способами и методами. В частности, одним из направлений налоговой эффективности являются меры принудительного взыскания налоговой задолженности (Рис. 5).

Рисунок 5 - Эффективность мер принудительного взыскания налоговой задолженности



Источник: [46]

По сравнению с 2013 годом эффективность мер принудительного взыскания налоговой задолженности увеличилась с 61.4 % до 69.6 % [40].

Хотя сумма направленных претензий, по-прежнему, превышает сумму полученных денежных средств, в счёт погашения налоговой задолженности.

Особое внимание обращено на влияние человеческого фактора как субъекта налогообложения (физического и юридического лица) и, соответственно, как основного носителя налогового бремени на способность и возможность осуществления налоговых платежей. Два существенных факта в процессе налогообложения это - пополнение государственной казны и повышение благосостояния населения. При увеличении налогового бремени может возникать обратно пропорциональная зависимость: увеличение налоговых ставок может привести к снижению налоговых поступлений, а также к потере платёжеспособности бизнеса и домашних хозяйств.

Российская Федерация в отчете Doing Business 2017, который оценивает условия ведения деятельности по итогам 2016 года, смогла продвинуться на 47 место (постепенно прибавляя к предыдущему периоду по несколько пунктов) по значению индикатора «Налогообложение». Индикатор «Налогообложение» предоставляет информацию о налогах, которые должна уплатить в определенном году компания среднего размера, а также сопоставляет налоговую нагрузку в рамках различных организационных блоков в международном пространстве (Таблица 3).

Таблица 3 - Значение индикатора «Налогообложение» рейтинга «Ведение бизнеса» за 2016 год, %

Индикатор	Страны ОЭСР (среднее)	Страны G20 (среднее, кроме России)	Страны БРИКС (среднее, кроме России)	Россия
Рейтинг	47	84	99	45
Налог на прибыль (% прибыли)	14.3	14.8	20.4	8.4
Налог и выплаты на зарплату (% прибыли)	23.3	25.6	28.6	35.4
Общая налоговая ставка (% прибыли)	41.8	45.2	56	48.9

Источник: [23]

По представленным данным можно судить о том, что налоговое бремя в России при прочих равных условиях находится на достаточно высоком

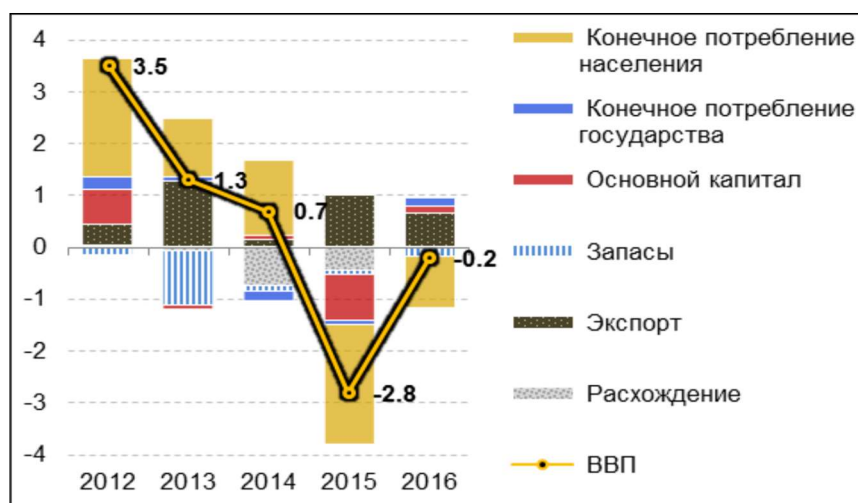
уровне. Но в этом случае важно учитывать, что юридические лица в России как налогоплательщики перекладывают налоговое бремя на конечного потребителя, которым может быть как другое юридическое лицо, физические лица, так и само государство. Так, при увеличении налоговой нагрузки на бизнес - происходит рост цены товара, работы, услуги, а при увеличении налоговой нагрузки на физическое лицо соответственно снижается потребление, трудовая активность, инвестирование.

Курс, направленный на снижения налоговой нагрузки для бизнеса не всегда означает снижения цен на товары, работы, услуги. За последние несколько лет, Министерством Финансов РФ было рекомендовано провести мониторинг налоговых льгот с целью выявления эффективности их использования. В частности, на предмет законности получения льготы как таковой, и изменения ценовой политики организации, применяемой налоговую льготу. В результате, многие региональные органы власти пересмотрели механизм предоставления налоговых льгот как физическим, так и юридическим лицам (ХМАО, Тюменская область и др.)

По оценке Минэкономразвития России, сезонно сглаженный индекс ВВП в сентябре 2016 года показал отрицательную динамику, составив -0,2 % м/м. Позитивную динамику с сезонной корректировкой показали добыча полезных ископаемых, розничная торговля. В годовом выражении, по оценке Минэкономразвития России, в сентябре 2016 г. ВВП снизился на 0,7 %, за девять месяцев (Рис. 6).

Помимо того, что прогнозируется недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, сдерживающим фактором роста является высокий уровень налогообложения при ограниченности финансовых средств, наличия неопределенности экономической обстановки и высокий процент банковского кредита.

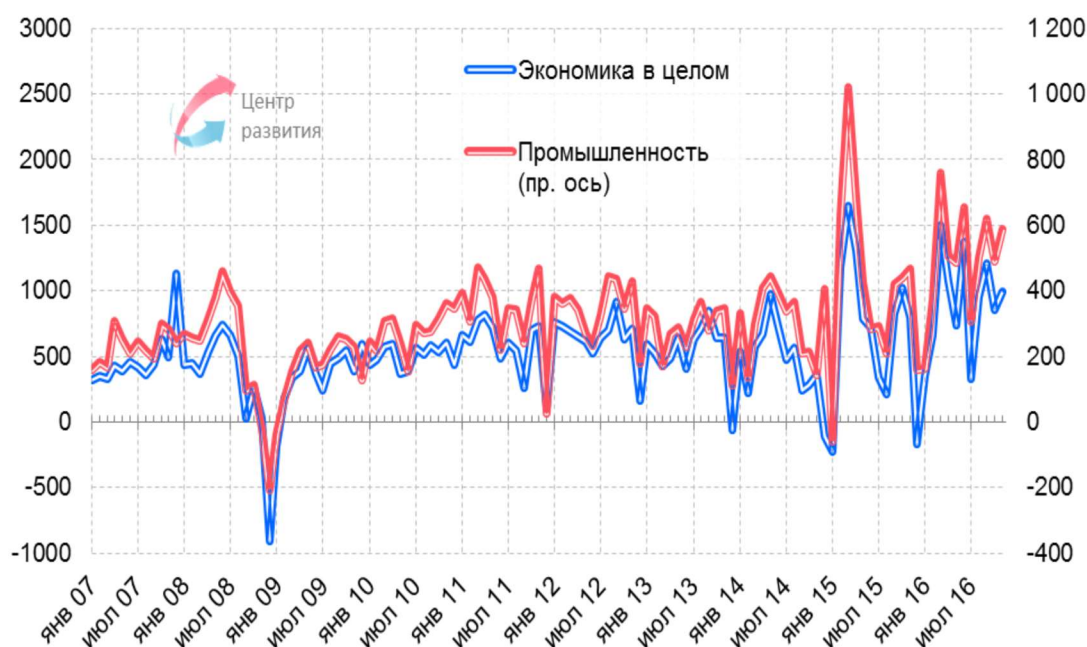
Рисунок 6 - Вклад компонент спроса в темп прироста ВВП, после
исключения импорта из всех компонент, %



Источник: [23]

Снижение или отсутствие прибыли не даёт предприятию возможность дальнейшего развития производственного потенциала, не происходит обновление основных средств, не вкладываются средства в инвестирование новых инновационных проектов, нет возможности для осуществления материальных стимулирующих выплат работникам, выплаты дивидендов и т.п. (Рис. 7).

Рисунок 7 - Динамика сальдированного финансового результата в экономике, млрд. руб.



Источник: [22]

Представленная динамика дает надежду на выздоровление российской экономики в относительно неблагоприятно сложившихся обстоятельствах.

Но поскольку значимые поступления в консолидированный бюджет осуществляются за счёт прямых налогов, высока вероятность того, что в их расчётах не будет проведено кардинальных изменений в ближайшее время. Хотя на рассмотрение выносятся несколько законопроектов, направленных на увеличение ставки налога на доходы физических лиц и возможность применения прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ.

В Российской Федерации в рамках обеспечения экономической безопасности страны особое внимание по-прежнему уделяется налоговому администрированию. Курс Президента РФ В. В. Путина - сохранение уровня налоговой нагрузки в соответствии с уровнем базовых показателей, характеризующих среднее значение, общепринятое в экономически развитых странах. А это означает, совершенствование налогового администрирования при наличии существующих налогов.

Министр финансов России А. Силуанов также настаивает на том, что налоговые реформы, планируемые к введению во второй половине 2017 года, не должны приводить к увеличению налоговой нагрузки. Более того, доля налоговой нагрузки должна быть установлена в размере 31.6 % ВВП.

Один из вариантов изменений заключался, в частности, в следующем предложении: снизить прямые налоги и увеличить косвенные, а, именно, увеличить НДС до 22 % и уменьшить ставку страховых взносов также до 22 %. [8] Данные меры, в первую очередь, были направлены на снижение уровня теневой экономики за счёт выплаты заработной платы в «конвертах», а также воспользоваться предыдущим успехом налогового администрирования налога на добавленную стоимость.

Когда в 2015 году законодательно было утверждено предоставлять налоговую декларацию с одновременным предоставлением книги покупок и книги продаж, то это позволило ограничить количество организаций, находящихся в секторе теневой экономики. Было отмечено, что при относительном спаде экономики в стране, суммы налоговых поступлений по НДС были увеличены по сравнению с предшествующем периодом (Табл. 4).

Таблица 4 - Соотношения роста ВВП и НДС за период 2014-2016 гг.,
млрд. руб.

Показатель	2014	2015	2016	Динамика роста, %	
				2015/2014	2016/2015
ВВП	79 199.7	83 232.6	86 043.6	105	103
НДС, причитающийся к уплате в бюджет	3 928.2	4 430.9	4 783.5	113	108
Доля НДС в ВВП, %	4.96	5.32	5.56	107	105

Источник: составлено и рассчитано на основе [49], [57]

При доле роста валового внутреннего продукта на 5 %, сумма налога на добавленную стоимость, причитающегося к уплате в бюджет была увеличена на 13 % по сравнению с предыдущим периодом (2014 годом). Но здесь необходимо отметить, что начисленный налог не всегда совпадает с полученным налогом в бюджет (перечисленным). А это уже влияние факторов, изложенных выше.

Таким образом, только посредством налогового администрирования, а, именно, за счёт применения компьютерных технологий обработки предоставленных деклараций, дополнительно были собраны средства и во многом усложнилась схема отмывания денежных средств для нелегального бизнеса. Разумное сочетание налоговых отчислений благоприятно отразится на формировании доходов бюджетов различных уровней и будет способствовать расширению бизнеса и росту благосостояния населения, что в целом, обеспечит экономическую безопасность страны на длительный период времени.

Нефтегазовые доходы при формировании бюджета Российской Федерации имеют первостепенное значение. Налогообложение сырьевого сектора в разных странах претерпевает существенные изменения. Изучение зарубежного опыта позволит выявить преимущества и недостатки различных вариантов налогообложения нефтегазового сектора.

1.3 Сравнительный анализ системы налогообложения нефтегазового сектора в России и Великобритании

Топливо-энергетический комплекс является важнейшим фактором социально-экономического развития государств, богатых сырьевыми ресурсами. Вместе с тем, построение оптимальной системы налогообложения данной отрасли экономики, учитывая необходимость соблюдения баланса государственных и частных интересов, является весьма сложной задачей. Налогообложение данной отрасли концептуально отличается от других секторов экономики, поскольку в нем формируются значительные рентные доходы и существуют повышенные инвестиционные риски. Оптимальный налоговый режим должен не только обеспечивать стабильные поступления доходов в бюджет от использования природных ресурсов, но и соответствовать потребностям долгосрочного развития, сохранять стимулы для инвестиций в отрасль.

В 2019 году в России планируется апробация на «пилотных» проектах нового режима налогообложения в виде налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья. Соответствующий проект федерального закона внесен Правительством Российской Федерации на рассмотрение Государственной Думы Российской Федерации в ноябре 2017 года.

Особенность нового налога заключается в его исчислении с учетом экономики разработки месторождений углеводородного сырья за весь инвестиционный период. При этом уровень налоговых изъятий будет зависеть от доходности каждого участка недр в отдельности, что позволит ввести в разработку низкорентабельные месторождения углеводородного сырья, содержащие в том числе трудноизвлекаемые запасы. По мнению разработчиков проекта, до окупаемости проекта разработки участка недр углеводородного сырья налоговая нагрузка будет существенно ниже, чем при действующей системе налогообложения, что позволит повысить рентабельность проектов, выйти на окупаемость за более короткие сроки,

сократить объемы и сроки привлечения заемных средств, необходимых для реализации проекта, тем самым увеличить добычу углеводородного сырья на конкретном участке недр.

Это будет первый опыт в нашей стране по налогообложению не фактического объема добычи углеводородного сырья, а финансового результата, полученного в результате нефтегазодобычи.

Однако в мировой практике такой подход является распространенным, особенно в добывающих регионах с развитыми налоговыми системами, прошедшими долгий путь трансформации, настройки в изменяющихся условиях добычи нефти и газа. Одной из таких нефтегазоносных провинций является Северное море, богатейшие месторождения которого стали активно разрабатываться в начале 70-х годов прошлого века.

Особое внимание стоит обратить на становление налогового режима в Великобритании, особенностью нефтедобычи в которой, равно как и во всей провинции Северного моря, является то, что все месторождения находятся на континентальном шельфе. При этом на долю Великобритании приходится 46% всей площади континентального шельфа Северного [20]. Начиная с момента активной разработки месторождений континентального шельфа, добыча нефти и газа в Великобритании составила в общей сложности около 42 миллиардов баррелей в нефтяном эквиваленте на более чем 300 морских месторождениях.

Современная налоговая система Великобритании представляет собой пример систем, полностью основанных на налогообложении, в отличие от российской системы налогообложения, основанной на налогах на добычу (роялти).

Стоит отметить, что рентные платежи, такие как роялти, присутствовали и на начальных стадиях развития нефтегазового комплекса Великобритании. Однако после долгосрочного падения объемов добычи углеводородного сырья произошел постепенный сдвиг в сторону налогообложения именно финансового результата, а не физического объема

добытых ресурсов.

Налоговый режим Великобритании представляет собой пример концессионной модели налогообложения нефтяного сектора, которая характерна для стран, имеющих опыт нефтедобычи и переработки [19].

Структура системы налогообложения нефтегазового сектора Великобритании была изложена в 1975 году в отраслевом Законе о налогообложении в нефтяной отрасли, который определил три основные инструмента для изъятия экономической ренты в нефтедобыче: роялти, налог на нефтяные доходы и специальный корпоративный налог [51]. По сути, такая структура платежей схожа с действующей налоговой системой в Российской Федерации: физический объем добываемой нефти облагался посредством роялти, подобно налогу на добычу полезных ископаемых, а прибыль ресурсодобывающих компаний – через корпоративный налог и налог на нефтяные доходы.

При установлении подобного фискального режима британское правительство преследовало две основные цели: с одной стороны обеспечить более справедливое распределение прибыли в пользу государства, а с другой стороны гарантировать нефтяным компаниям возврат их капиталовложений.

Роялти представляют собой рентные платежи, уплачиваемые недропользователями за право разработки месторождений, то есть платежи за право добычи углеводородов [36].

Ставка роялти в Великобритании была зафиксирована на уровне 12,5 процентов от валовой выручки за вычетом затрат на транспортировку нефти на берег и ее первичную переработку. При этом администрирование данного платежа осуществлялось Департаментом торговли и промышленности, а не Налоговым управлением, ответственным за иные налоговые инструменты.

Благодаря взиманию роялти правительство Великобритании обеспечивало налоговые поступления от нефтяных компаний независимо от результатов их деятельности, не дожидаясь начала получения прибыли от разработки конкретного месторождения.

Однако по своей экономической природе эти платежи носили регрессивный характер, делая невыгодной разработку малорентабельных участков недр, а также месторождений с падающей добычей.

Налог на нефтяные доходы представляет собой специальный, основанный на прибыли платеж. Это один из примеров специального рентного налога на природные ресурсы [3]. При этом он рассчитывался в отдельности по каждому месторождению, в связи с чем затраты, понесенные при добыче нефти на одном месторождении, не могли уменьшать прибыль, полученную на другом месторождении.

Налоговая база равнялась доходам от добычи углеводородного сырья, уменьшенным на величину расходов, понесенных на разработку и эксплуатацию месторождений, налоговым периодом признавалось полугодие. Изначально ставка налога на нефтяные доходы была установлена на уровне 45 процентов. Налог на нефтяные доходы был введен для того, чтобы изъять экономическую ренту от наиболее прибыльных месторождений. При этом, менее прибыльных проектов была предусмотрена система льгот, включающая такие инструменты как аплифт и налоговый вычет.

Аплифт представляет собой дополнительную льготу в размере 75 процентов капитальных затрат. Таким образом, компания не начинала платить налог до тех пор, пока не возместит 175 процентов капитальных затрат по проекту.

Налоговый вычет предполагал освобождение от уплаты налога на нефтяные доходы 1 млн. тонн нефти ежегодно до достижения накопленного объема добычи в 10 млн. тонн. Как следствие, налог не уплачивался на месторождениях с запасами менее 100 млн. баррелей. Налоговые вычеты были введены для стимулирования разработки малорентабельных месторождений.

Помимо роялти и налога на нефтяные доходы нефтегазовые компании Великобритании уплачивали и продолжают уплачивать специальный

корпоративный налог, который был первоначально установлен в размере 52 процентов, а затем постепенно уменьшен в течение нескольких лет до 28 процентов прибыли компании.

Корпоративный налог является стандартным налогом на прибыль, уплачиваемым всеми компаниями, работающими в Великобритании. Однако в отличие от налогоплательщиков в иных отраслях, в нефтегазовом секторе существует понятие «кольцевой ограды», которое запрещает учет убытков от другой деятельности в целях уменьшения прибыли, создаваемой в рамках нефтедобычи. Применение такого механизма позволяет избегать искусственного занижения прибыли, генерируемой в результате добычи углеводородного сырья, за счет убытков по другим направлениям, например, переработке нефтепродуктов [51].

Созданный в 1975 году налоговый режим просуществовал в Великобритании без изменения только 3 года. По мере изменения нефтяных цен британское правительство множество раз предпринимало меры, направленные на увеличение уровня налоговых изъятий от деятельности по нефтедобыче на континентальном шельфе.

В истории становления современной системы налогообложения нефтегазового сектора Великобритании, с момента ее создания в середине 1970-х годов, можно выделить несколько основных этапов.

1) Реформы, направленные на изъятие дополнительной ренты в нефтегазовом секторе (конец 1970-х – середина 1980-х годов).

Следствием роста нефтяных цен стало решение Правительства Великобритании повысить налоговую нагрузку в нефтегазовом секторе. Для этих целей было произведено повышение ставки налога на нефтяные доходы с 45 % в 1975 году до 60% начиная с 1978 года.

Одновременно с этим размер апlifта был снижен с 75 до 35%, а также сокращен налоговый вычет до 500 тыс. тонн в год и максимальный накопленный объема добычи, при котором применяются вычеты в целях исчисления налога на нефтяные доходы, до 5 млн. тонн.

В 1980 году произошло очередное повышение налога на нефтяные доходы до уровня 70%. Кроме того, был введен новый налог – дополнительный нефтяной сбор по ставке 20% от валовых поступлений за минусом налогового вычета в размере 1 млн. тонн нефти в год. Данный платеж взимался на ранних стадиях жизненного цикла месторождений.

На рубеже 1981-1982 годов снижение нефтяных цен, в совокупности с продолжающимся давлением со стороны бизнеса, вынудили правительство Великобритании рассмотреть некоторые поправки в налоговый режим. В 1983 году были представлены первые послабления, в основном для увеличения геологоразведочной деятельности и стимулирования разработки новых месторождений.

В 1983 году дополнительный нефтяной сбор был заменен на предварительный налог на нефтяные доходы, который фактически не был новым налоговым платежом, а сроке выступал дополнительным инструментом для ускорения уплаты основного налога на нефтяные доходы. Ставка налога также была установлена в размере 20% валовых поступлений.

Важным шагом в реформировании налоговой системы Великобритании стала отмена в 1983 году роялти для месторождений, разрешение на разработку которых получено после марта 1982 года. При этом одновременно была увеличена ставка налога на нефтяные доходы до 75%.

2) Смягчение налогового режима в целях стимулирования разработки новых месторождений (конец 1980-х годов – начало 1990-х годов).

На фоне снижения объемов добычи углеводородного сырья, начавшегося в середине 1980-х годов, правительство Великобритании было вынуждено продолжить налоговые реформы, направленные на развитие нефтегазового сектора. В конце 1986 года был отменен прогрессивный налог на нефтяные доходы. Одновременно с этим была снижена ставка корпоративного налога, взимаемого в нефтегазовом секторе, с 52 до 35%. Кроме того, был увеличен до 1 млн. тонн нефти ежегодный налоговый вычет при исчислении налога на нефтяные доходы, который мог применяться в

течение 10 лет.

Дополнительно, в целях исчисления налога на нефтяные доходы был введен перекрестный вычет между месторождениями, позволяющий до 10 процентов затрат на разработку нового месторождения учитывать при исчислении налога, подлежащего уплате на другом месторождении.

В 1993 году ставка налога на нефтяные доходы была уменьшена до 50% для месторождений, разрешение на разработку которых получено до апреля 1993 года, а для новых месторождений налог был отменен.

Указанные меры позволили к 1989 году остановить падение добычи нефтересурсов, объем которой вернулся к показателям начала 1980-х годов, составив около 135 миллионов тонн в нефтяном эквиваленте при добыче в 1986 году на уровне 175 миллионов тонн.

При этом благодаря начавшемуся в 1991 году росту цен и налоговым послаблениям добыча нефти и газа в Великобритании росла вплоть до 1999 года, достигнув почти 240 миллионов тонн в нефтяном эквиваленте [56].

4) Реформы, направленные на изъятие большей части природной ренты в условиях роста нефтяных цен (2000-е годы).

Значительный рост нефтяных цен в начале XXI века побудил британское правительство принять пакет налоговых реформ в целях изъятия дополнительных сверхдоходов добывающих компаний. Для этих целей в 2002 году был введен дополнительный налог на нефть в размере 10% прибыли. Дополнительный налог исчисляется на той же основе, что и специальный корпоративный налог, однако без вычитания финансовых затрат.

В 2006 году ставка дополнительного налога была увеличена вдвое – до 20% прибыли от нефтедобычи. В 2011 году в условиях высоких цен на нефть произошло очередное повышение ставки дополнительного сбора до 32%.

Одновременно с этим была снижена до 30% ставка корпоративного налога, а также отменены роялти для месторождений, разрешение на разработку которых получено до 1983 года.

Начиная с 01 января 2015 года ставка дополнительного налога была уменьшена до 20%, а с 01 января 2016 года вернулась к своему первоначальному размеру 10% [35]. Таким образом, начиная с 2002 года размер дополнительного налога многократно изменялся, отражая текущую ситуацию в нефтегазовой отрасли.

В рассматриваемый период также произошли изменения в отношении налога на нефтяные доходы. С 01 января 2016 года его ставка в отношении месторождений, разрешение на разработку которых получено до 16 марта 1993 года, была снижена с 50 до 0 % [36]. Сохранение налога по ставке 0%, а не его полная отмена, позволяет компаниям получать возврат налога на нефтяные доходы, уплаченного за прошлые периоды.

Обнуление налога на нефтяные доходы наряду со снижением ставки дополнительного налога должно способствовать увеличению прибыли после налогообложения, сделав инвестиции в нефтегазовые проекты в Великобритании более привлекательными [53].

На сегодняшний день в Великобритании, после многочисленных реформ системы налогообложения, применительно к добыче нефти и газа действует 3 налоговых инструмента:

- специальный корпоративный налог по ставке 30%, с применением принципа «кольцевой ограды», который препятствует сокращению налогооблагаемой прибыли от добычи нефти и газа за счет убытков от другой деятельности [53];

- налог на нефтяные доходы, взимаемый по ставке 0% в отношении месторождений, разрешение на разработку которых получено до 16 марта 1993 года;

- дополнительный налог по ставке 10%.

Богатый опыт Великобритании в реформировании налоговой системы в нефтедобыче свидетельствует о противоположных задачах, которые необходимо решать государству: обеспечение стабильных нефтегазовых доходов бюджета при одновременном сохранении, а в идеале увеличении

объемов добычи. Повышение налоговой нагрузки, преследующее цель изъятия сверхдоходов от нефтегазового сектора в период роста нефтяных котировок, неизбежно ведет к снижению инвестиционной привлекательности отрасли и как следствие сокращению инвестиций в новые проекты.

Важным шагом в становлении фискального режима Великобритании стал полный переход от налогов на добычу углеводородного сырья к налогам на финансовый результат от этой деятельности.

В истории налогообложения нефтегазового сектора современной России можно выделить два основных этапа: взимание платежей за пользование недрами (с 1992 по 2001 годы) и введение налога на добычу полезных ископаемых (с 2002 года по настоящее время).

Платность недропользования и соответственно система платежей при пользовании недрами были введены в 1992 году Законом Российской Федерации от 21 февраля 1992 года № 2395-1 «О недрах» (далее - Закон о недрах), в соответствии с которым было установлено, что «платежи взимаются с пользователей недр территории Российской Федерации и морской исключительной экономической зоны» [51].

Можно выделить три основные платежа, изначально взимаемых с нефтегазовых предприятий: плата за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, акциз на нефть и стабильный газовый конденсат.

Платежи за право на добычу полезных ископаемых взимались в формах начального, а также последующих регулярных платежей с начала добычи. Их размеры определялись как доля от стоимости добытого минерального сырья с учетом погашаемых в недрах запасов полезных ископаемых и включались в себестоимость его добычи [17].

Порядок и условия взимания платежей за пользование недрами, критерии определения ставок устанавливались Правительством Российской Федерации по каждому месторождению. Окончательные размеры этих платежей уточнялись при предоставлении лицензии на пользование недрами.

Объектом налогообложения при исчислении акциза на нефть и стабильный газовый конденсат являлись операции по реализации добытого минерального сырья.

Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы уплачивались на основании Закона о недрах и Федерального закона от 30 декабря 1995 года № 224-ФЗ «О ставках отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы». Ставки этих отчислений устанавливались в размерах, обеспечивающих необходимые затраты на воспроизводство минерально-сырьевой базы Российской Федерации, и являлись едиными для всех пользователей недр, добывающих данный вид минерального сырья.

Размеры отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы определялись как установленная доля стоимости фактически добытых полезных ископаемых. Для нефти, газа и конденсата ставка отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы была установлена в размере 10 процентов от стоимости первого товарного продукта, полученного и реализованного из фактически добытых полезных ископаемых [48].

Нормативная база по отчислениям на воспроизводство минерально-сырьевой базы имела целый ряд недостатков. Действовавшая на тот момент система распределения и использования отчислений была неэффективна и не позволяла решать основные задачи, определенные для данного налога: возмещение затрат государства на поиск и разведку месторождений полезных ископаемых, на укрепление материально-технической базы предприятий [12].

Действовавшее до 2002 года законодательство Российской Федерации, включавшее раздел платности пользования недрами, носило рамочный характер и не давало достаточно четкого определения основных элементов налогообложения при исчислении налогов при пользовании недрами. Все это обусловило необходимость изменения подхода к налогообложению природных ресурсов и в первую очередь углеводородного сырья.

При этом повышение эффективности системы налогообложения

минерально-сырьевого сектора и ее приведение в соответствие с мировой практикой требовали достаточно кардинального реформирования данной системы.

Основным содержанием налоговой реформы в топливно-энергетическом комплексе российской экономики явилось введение с 01 января 2002 года налога на добычу полезных ископаемых (далее – НДСПИ), который заменил действовавшие до этого платежи за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциз на нефть и газовый конденсат [3].

Налогоплательщиками НДСПИ признаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством Российской Федерации. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду добытого полезного ископаемого как стоимость добытых полезных ископаемых.

При введении НДСПИ в 2002 году были установлены единые адвалорные ставки в зависимости от вида полезных ископаемых. Так в отношении природного газа, нефти и газового конденсата налоговая ставка составляла 16,5% от стоимости добытого углеводородного сырья [24].

С 01 января 2004 года налоговые ставки НДСПИ были изменены. Для нефти сохранялась ставка 16,5%, для газового конденсата была установлена ставка 17,5%, а в отношении природного газа предусматривалась ставка в рублевом эквиваленте – 107 рублей за 1 тысячу кубических метров.

Таким образом, в отличие нефти и газового конденсата, где налог исчислялся в зависимости от стоимости добытого сырья, НДСПИ на газ стал рассчитываться по фиксированной ставке за 1 тысячу кубических метров.

Вместе с тем, по мнению А.И. Перчика, введение усредненной ставки не может иметь экономического обоснования, поскольку для добывающих отраслей промышленности каждому месторождению присущи свои условия освоения вследствие действия природно-геологических факторов [34]. Следовательно, усреднение ставок платежей никак не может стимулировать

освоение всех месторождений.

Кроме того, плоская шкала НДС фактически была ограничителем для развития нефтегазодобычи, вовлечения в разработку низкорентабельных и трудноизвлекаемых запасов. К тому же усредненные ставки не обеспечивали изъятие в доходы государства основной части природной ренты у нефтяных компаний с высоким уровнем прибыли.

Понимая данные ограничения системы, законодателем регулярно пересматривались параметры взимания НДС на нефть, и в настоящее время налоговая ставка зависит от ряда факторов, таких как объем и степень выработанности запасов месторождения и их свойства, район добычи ресурсов. Данные факторы учитываются в виде коэффициентов к базовой ставке НДС.

В ноябре 2014 года в России была завершена налоговая реформа в нефтяной сфере, заключающаяся в повышении базовой ставки НДС при добыче нефти и одновременном снижении ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть, а также ставок вывозной таможенной пошлины на светлые нефтепродукты (кроме бензинов), которая получила название «налоговый маневр».

Идея налогового маневра заключалась в том, чтобы не допустить резкого снижения доходов как бюджета, так и нефтяных компаний, переложив часть нагрузки на потребителей нефти и нефтепродуктов на внутреннем рынке.

Изменения вступили в силу с 1 января 2015 года в соответствии с Федеральным законом от 24 ноября 2014 года № 366-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В соответствии с параметрами «большого налогового маневра» предельная ставка экспортной пошлины на нефть должна снизиться с 59% в 2014 году до 30% в 2017 году. Базовая ставка НДС на нефть при этом растет с 493 рублей за тонну в 2014 году до 919 рублей в 2017 году.

Одновременно увеличиваются ставки экспортных пошлин на нефтепродукты и снижаются ставки акцизов на моторные топлива.

Стоит отметить, что механизм определения ставки НДС, основанный на исчислении многозначных коэффициентов, взаимно влияющих на величину друг друга, сложно применим на практике и вызывает проблемы в налоговом администрировании.

За период 2002-2016 гг. российская система налогообложения нефтедобычи претерпела существенные изменения, при этом одновременно наблюдались две разнонаправленные тенденции. Первая – ужесточение общего налогового бремени за счет повышения суммарной ставки двух основных налогов – НДС и экспортной пошлины, а вторая – предоставление различного рода преференций и льгот для отдельных категорий запасов нефти.

Из-за появления большого количества льгот по НДС и экспортным пошлинам налоговая система стала сложной и коррупционнoемкой. Около трети добычи нефти сегодня льготируется в объеме порядка 400 млрд. рублей ежегодно [8].

В отношении налогообложения природного газа и газового конденсата также на протяжении ряда лет происходит изменение подходов к определению ставки НДС.

Дифференцированная формула для газовой отрасли была введена Федеральным законом от 30 сентября 2013 № 263-ФЗ «О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3.1 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе» и включила в себя целый комплекс формул, позволяющих распределить налоговую нагрузку в зависимости от ряда факторов, таких как цена на газ, расходы на транспортировку и хранение газа, ставка вывозной пошлины и цену на газовый конденсат, привязанные к мировой цене на нефть, географическое расположение участка недр.

Подводя промежуточный итог реформирования системы

налогообложения топливно-энергетического комплекса последних десятилетий, можно констатировать, что в Российской Федерации до сих пор используется наиболее ее распространенная форма – налоги на добычу (роялти).

По своей сути роялти более согласуются с целями государства, чем с задачами инвесторов, поскольку с точки зрения государства обеспечивают ряд преимуществ. В первую очередь, они обеспечивают постоянное и относительно стабильное поступление доходов в течение всего срока эксплуатации месторождения, в независимости от мировой конъюнктуры цен на сырье.

Вместе с тем, роялти характеризуются рядом недостатков: во-первых, если они не сконструированы особым образом, роялти не чувствительны к изменениям цен и реализованным уровням прибыли; во-вторых, роялти могут исказить эффективные операционные решения таким образом, что это приведет к изменению профиля добычи, качественного выбора и уровня извлечения запасов; в-третьих, роялти могут препятствовать инвестициям в менее экономически эффективные месторождения [4].

Учитывая изложенное, в действующей системе налогообложения топливно-энергетического комплекса Российской Федерации можно выделить несколько проблем.

Во-первых, взимается выручка, а не экономическая рента, что приводит к необходимости регулярных пересмотров параметров изъятий для учета объективно повышающегося уровня затрат на разработку месторождений и транспортировку углеводородного сырья и субъективной «тонкой настройки системы» со стороны государства.

Во-вторых, налоговая система учитывает некий средний уровень затрат в отрасли, что приводит к неполному изъятию ренты по части активов с одной стороны и постоянной необходимости введения точечных льгот для высокзатратных проектов с другой.

Действующая налоговая система, несмотря на наличие системы

адресных льгот, не позволяет стимулировать разработку месторождений в традиционных регионах добычи и увеличивать коэффициент извлечения нефти.

Перемещение добычи углеводородного сырья в новые регионы, увеличение сложности месторождений и растущая степень выработанности действующих месторождений приводит к дифференциации затрат по разработке разных месторождений, снижению рентабельности инвестиционных проектов и соответственно – к необходимости принятия все новых льгот. Как следствие этого процесса наблюдается все возрастающую сложность налогового законодательства.

Указанные обстоятельства свидетельствуют о необходимости пересмотра подходов к налогообложению нефтегазового сектора и переходу к универсальному рентному налогу, в условиях которого уровень налоговой нагрузки напрямую зависел бы от рентабельности конкретного проекта по добыче сырья. В мировой практике такие налоги, как правило, называются налогами на дополнительный доход или финансовый результат.

Нельзя сказать, что идея перехода к универсальному налогу является новой, поскольку еще в начале 2000-х годов рассматривались законопроекты, предусматривающие установление в России налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Тогда предполагалось (и это соответствует лучшей мировой практике), что для каждого месторождения будет определяться показатель, близкий по правилам расчета к валовой норме доходности инвестиционного проекта по разработке этого месторождения.

Далее, в зависимости от реальной доходности проекта должна определяться величина дополнительного дохода и в зависимости от этой величины будет рассчитываться налоговая ставка (по прогрессивной шкале ставок) и определяться сумма налога. При этом механизм исчисления налога предполагал определенные защитные механизмы - в частности, от чрезмерного роста затрат.

Как показывает история, в силу ряда причин в то время была принята система более простых и, как впоследствии оказалось, более выгодных для бюджета налогов.

Однако после длительных обсуждений и урегулирования внутриведомственных разногласий, в конце 2017 года в Государственную Думу Российской Федерации внесен правительственный законопроект о налоге на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья (далее по тексту – НДД) [35].

Новый режим принципиально изменяет подход к налогообложению компаний нефтегазового сектора. Он переносит основную налоговую нагрузку на более поздний период жизни месторождения и предполагает уплату НДД только после выхода проекта на окупаемость.

Уровень налога будет зависеть от доходности каждого конкретного участка недр, что должно позволить улучшить экономику проектов, быстрее рассчитаться с кредиторами, а главное – ввести в разработку низкорентабельные месторождения углеводородного сырья, содержащие в том числе трудноизвлекаемые запасы.

На первоначальном этапе, начиная с 2019 года, планируется апробирование положений нового режима налогообложения на объектах, критерии «пилотных» проектах.

Конкретные участки недр поименованы в законопроекте и разбиты на 4 группы:

- 1) участки недр с незначительной степенью выработанности³, расположенные полностью или частично в границах Республики Саха (Якутия), Иркутской области, Красноярского края, Ненецкого автономного округа; севернее 65 градуса северной широты полностью или частично в границах Ямало-Ненецкого автономного округа; в пределах российской части (российского сектора) дна Каспийского моря;

- 2) участки недр на территории Российской Федерации, которые включают запасы углеводородного сырья месторождений, указанных в

примечании 8 к единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза по состоянию на 1 января 2018 года;

3) участки недр с определенной законопроектом степенью выработанности, расположенные полностью или частично в границах Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа и Республики Коми. В законопроекте приведены конкретные географические координаты таких участков;

4) участки недр с незначительной степенью выработанности (менее или равной 0,05), расположенные полностью или частично в границах Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа и Республики Коми. В законопроекте приведены конкретные географические координаты.

На втором этапе возможно распространение действия НДД на всю нефтяную отрасль Российской Федерации, что, впрочем, едва ли произойдет ранее следующего десятилетия.

Объектом налогообложения НДД будет являться дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, определяемый как разница между расчетными доходами от добычи и суммой фактических и расчетных расходов по добыче за календарный год.

Налоговая ставка НДД устанавливается в размере 50 процентов к налоговой базе, определенной нарастающим итогом с начала налогового периода как расчетная выручка от реализации добытых на участке недр углеводородов, уменьшенная на величину фактических и расчетных расходов, величину НДС, а также величину невозмещенных расходов прошлых лет.

Таким образом, из дохода, который зависит от биржевых котировок углеводородов (по нефти – котировки сорта «Юралс») и объема добычи (то есть цена фактической продажи здесь значения не имеет) вычитаются как фактические затраты по освоению участка недр, так и две расчетные

величины – расходы на транспортировку (зависит от района добычи) и вывозная таможенная пошлина (как если бы все добытое углеводородное сырье было сразу экспортировано).

Соответственно, возможности манипулирования для минимизации налога практически исключены. Из всех переменных для расчета налогооблагаемой базы из учета налогоплательщика будут взяты только фактические расходы налогоплательщика, которые включают в себя все затраты на освоение участка с недрами, амортизацию, зарплату и страховые взносы, НИОКР и другие расходы, непосредственно связанные с разработкой месторождения.

Здесь возможности налогоплательщика по бесконтрольному наращиванию расходов ограничены. При этом для участков 3 группы при расчете НДС предусмотрено ограничение вычитаемых расходов, а с 2021 года предусмотрена индексация данных расходов.

При расчете НДС по участкам недр 1 и 2 групп учитываются исторические убытки, понесенные в период с 1 января 2011 года до 31 декабря года, предшествующего налоговому периоду, в котором налогоплательщик начал применять НДС в отношении таких участков недр.

Таким образом, налог начинает взиматься только при выходе на окупаемость проекта, когда база станет положительной величиной.

Налог предусматривает ведение отдельного учета доходов и расходов, определение налоговой базы по каждому участку недр, а также определение минимального налога с целью недопущения бесконтрольного наращивания затрат налогоплательщиком.

Кроме того, для участков недр 1 и 2 групп, устанавливается специальный порядок определения и расчета НДС применительно к углеводородному сырью, добытому на участке недр, в соответствии с которым налоговая база по НДС определяется как объем добытых на участке недр углеводородов, а ставка принимается равной половине разницы цены нефти, выраженной в долларах США за баррель, и 15 долларов США с

учетом понижающего коэффициента от 0,4 до 1 в зависимости от группы участков недр.

Налоговым периодом по НДД признается календарный год с учетом уплаты квартальных авансовых платежей, распределяющих поступления в бюджетную систему Российской Федерации по данному налогу в течение года.

Таким образом, до окупаемости проекта разработки участка недр углеводородного сырья налоговая нагрузка существенно ниже, чем при действующей системе налогообложения, что позволяет повысить рентабельность проектов, выйти на окупаемость за более короткие сроки, сократить объемы и сроки привлечения заемных средств, необходимых для реализации проекта, тем самым увеличить добычу углеводородного сырья на конкретном участке недр.

Новый налог выглядит как следующий этап в развитии системы налогообложения в нефтедобыче: налогоплательщик и государство разделяют риски разработки месторождения, а затем, если разработка принесла прибыль, делят ее.

Для нефтяной отрасли это важный шаг, который позволит решить проблему поддержания уровня добычи в соответствии со стратегическими документами в условиях постоянно ухудшающегося качества минерально-сырьевой базы, в том числе с акцентом на зрелые месторождения в Западной Сибири.

Подводя итог проведенного анализа, можно сделать вывод, что налоговая система Великобритании, в отличие от российской, прошла долгий путь трансформации, надстройки с учетом меняющейся внешней конъюнктуры цен на энергоресурсы, а также изменения условий добычи нефти и газа. В представленной ниже таблице приведен сравнительный анализ действующих в настоящее время фискальных систем наших стран в разрезе основных налоговых инструментов (Табл. 5).

Таблица 5 - Конструкция налогового режима в нефтегазовом секторе

России и Великобритании

Вид налогов	Великобритания	Россия
налоги на прибыль	специальный корпоративный налог по ставке 30%, с применением принципа «кольцевой ограды»; дополнительный налог по ставке 10%	налог на прибыль организаций по ставке 20%
роялти либо аналогичные платежи	отсутствуют	налог на добычу полезных ископаемых (ставки зависят от вида углеводородного сырья и различных факторов его добычи)
специальные «нефтяные» налоги	налог на нефтяные доходы, взимаемый по ставке 0% в отношении месторождений, разрешение на разработку которых получено до 16 марта 1993 года	отсутствуют

Источник: составлено автором на основе [21], [22], [37]

Британский налоговый режим развивался более сорока лет и изначально формировался в условиях, значительно отличающихся от сегодняшних, как с точки зрения уровня промышленного развития, так с учетом экономической и политической конъюнктуры.

Вместе с тем, изучение опыта налогообложения в данной стране свидетельствует, что государство должно не только оптимальным образом извлекать и распределять природную ренту, но и играть центральную роль в освоении и развитии новых месторождений и создании благоприятных условий для наиболее эффективной разработки существующих.

Великобритания, как и многие другие страны, перешла на налогообложение финансового результата. Такой подход позволяет переносить налоговую нагрузку на тот период, когда проект начинает действительно приносить доход. Переход от систем, полностью основанных

на валовых показателях, к системам, в большей степени базирующимся на налогообложении экономического результата, является тенденцией последних десятилетий.

Несомненно, при введении в нашей стране нового режима налогообложения добычи углеводородного сырья в виде налога на дополнительный доход будет полезным использование опыта Великобритании по поэтапному переходу к налогообложению финансового результата добычи нефти и газа.

Налоговые поступления обеспечивают доходы бюджета любого уровня. Наличие налоговой задолженности не обеспечивает в полном объеме формирование доходной базы. В связи с этим, особое внимание уделяется урегулированию налоговой задолженности, в том числе посредством изменения сроков уплаты.

1.4. Налоговая задолженность и ее урегулирование через механизм изменения сроков уплаты налогов и сборов

Вопросы урегулирования налоговой задолженности через механизм отсрочки и рассрочки налогов и сборов являются весьма актуальными на разных этапах развития налоговой системы государства, как для налогоплательщиков, так и для органов налогового администрирования. Анализ динамики и структуры налоговой задолженности и суммы отсроченных платежей, провоцирует вопрос: «Почему налогоплательщики редко используют инструмент, установленный Налоговым кодексом РФ, в виде отсрочки и рассрочки платежа?».

Как следствие, возникает необходимость выявления причин, по которым налоговые органы Тюменской области отказывают в предоставлении отсрочки/рассрочки налогов и сборов, а также пошаговый алгоритм, позволяющий налогоплательщику воспользоваться своим правом на получении отсрочки/рассрочки платежа.

В последнее время суммы налоговой задолженности перед бюджетной системой увеличиваются, обусловлена такая ситуация разными причинами, одной из которых, по мнению налогоплательщиков, является экономическая ситуация в стране.

Налоговым законодательством РФ предусмотрено право налогоплательщика на получение отсрочки, рассрочки налогового платежа и получение инвестиционного налогового кредита. Однако на практике данный инструмент налогоплательщики практически не используют, о чем свидетельствуют данные отчетов налоговых органов.

Вопросы наличия задолженности по налогам и сборам и ее урегулирования всегда являются актуальными задачами, стоящими перед налоговыми органами, особенно в условиях роста налоговой задолженности (таблица 6).

Таблица 6 - Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему РФ, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016	2017	Отклонения		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
1.Всего сумма задолженности по налогам и сборам, в т.ч.	802681722	827344753	1031693514	1078861496	24663031	204348761	47167982
2. федеральные налоги, в т.ч.	613628993	602451068	762226695	481319946	-11177925	159775627	-280906749
2.1налог на прибыль	137746137	113584952	135735784	100227473	-24161185	22150832	-35508311
2.2НДС	368006075	375535825	467871899	302326750	7529750	92336074	-165545149
2.3.платежи за пользование природными ресурсами	4684410	13755232	5640568	3276412	9070822	-8114664	-2364156
3.региональные налоги	113669482	136839940	160866378	176069810	23170458	24026438	15203432
4.местные налоги	49638062	60193059	78176294	87743538	10554997	17983235	9567244
5 налоги по специальным налоговым режимам	25745185	27860686	30424147	38424448	2115501	2563461	8000301

Источник: составлено на основе [27], [28], [29]

Данные таблицы подтверждают, что с 2014 по 2017 гг. сумма задолженности по налогам и сборам увеличивается ежегодно, а в 2017 году

увеличилась более чем на 276 млрд.руб. по сравнению с 2014 годом и превысила 1 трлн. рублей.

Анализ структуры задолженности по видам налогов позволяет сделать вывод, что $\frac{3}{4}$ задолженности приходится на федеральные налоги и сборы, в первую очередь, НДС (составляет более 45% суммы всей задолженности) и налог на прибыль (более 13% суммы всей задолженности).

При этом в 2017 году структура налоговой задолженности изменилась в связи с тем, что с 01.01.2017 администрирование страховых взносов возложено на ФНС. Задолженность по страховым взносам составила почти 290 млн.руб. или 27,38% от общей суммы задолженности в 2017 году (таблица 7).

Таблица 7 - Структура налоговой задолженности по видам налогов за 2014-2016гг., %

Виды налогов	2014	2015	2016	2017
Федеральные налоги	76,45%	72,82%	73,88%	44,61%
Региональные налоги	14,16%	16,54%	15,59%	16,32%
Местные налоги	6,18%	7,27%	7,58%	8,13%
Налоги по специальным налоговым режимам	3,21%	3,37%	2,95%	3,56%
Всего	100,00%	100,00%	100,00%	72,62%

Источник: составлено на основе [27], [28], [29]

Налоговым законодательством РФ представлена для налогоплательщиков уникальная возможность, позволяющая не допускать просроченную задолженность по налогам,- воспользоваться правом изменением срока уплаты налогов и сборов.

В соответствие с Налоговым кодексом РФ изменение срока уплаты налога и сбора осуществляется в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита.

Основания, порядок и условия изменения срока уплаты установлены главой 9 НК РФ, а также Приказом ФНС России от 28.09.2010 №ММВ-7-8/469@.

Основные элементы изменения сроков уплаты налогов и сборов

представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Изменение срока уплаты налога, сбора, пеней

Форма	Срок	Основания для представления	Размер процента	Налоги, по которым предоставляется
Отсрочка (рассрочка) – ст. 64 НК	от 1 мес. до 1 года*	1.получение ущерба в результате непреодолимой силы 2.задержка финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа 3.угроза возникновения признаков банкротства (несостоятельности) в случае единовременной выплаты налога 4.имущественное положение физ.лица исключает возможность единовременной уплаты налога 5. сезонный характер пр-ва, реализации товаров 6. случаи, предусмотренные таможенным законодательством	1-2) % не начисляются 3-5) ½ ставки рефинансирования ЦБ (с 26.03.2018 – 7,25%)	по одному или нескольким налогам на сумму, не превышающую стоимость чистых активов организации или стоимость имущества физ.лица.
Инвестиционный кредит- ст. 66 и 67 НК	От 1 года до 5 лет	1. проведение НИОКР либо технического перевооружения собственного производства 2.осуществление внедренческой или инновационной деятельности 3.выполнение особо важного заказа по соц.-экономическому развитию региона или представление особо важных услуг 4. выполнение государственного оборонного заказа 5. осуществление этой организацией инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности 6. включение этой организации в реестр резидентов зоны территориального развития.	½ - ¾ ставки рефинансирования ЦБ	предоставляется по налогу на прибыль организаций и по региональным и местным налогам.

Источник: Составлено на основе [24]

Наиболее распространенными формами изменения срока уплаты налоговых платежей являются отсрочка и рассрочка.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований, на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности. Следует отметить, что в особых случаях,

возможно, получить отсрочку/ рассрочку на три года, пять лет. Решение об этих сроках выносится Правительством РФ и Министерством финансов РФ соответственно.

В РФ органами, в компетенцию которых входит принятие решений об изменении сроков уплаты налогов и сборов, являются:

- по федеральным налогам и сборам - федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов,

- по региональным и местным налогам - налоговые органы по месту нахождения (жительства) заинтересованного лица. Решения об изменении сроков уплаты налогов принимаются по согласованию с соответствующими финансовыми органами субъектов РФ, муниципальных образований.

Анализ отчетов налоговых органов свидетельствует о том, что данный вид урегулирования задолженности не является популярным у налогоплательщиков и сумма отсроченных (рассроченных) платежей в 2017 году немного превысила 12 млрд. руб., и составила всего 1,72 % в сумме общей задолженности (таблица 9).

Таблица 9 - Отсроченные (рассроченные) платежи,

тыс.руб.

№	Показатель	2014	2015	2016	2017
1	Отсрочка	1 056 425	5 015 997	8 599 157	12 275 797
2	Рассрочка	4 217 346	4 573 742	6 532 320	6 161 059
3	Инвестиционный налоговый кредит	203 848	206 794	309 191	153 584
4	Всего	5 477 619	9 796 533	15 440 668	18 590 440
5	Доля отсроченных платежей в сумме задолженности	0,68%	1,18%	1,50%	1,72%

Источник: составлено на основе [27], [28], [29]

Таким образом, применение налогоплательщиками права на изменение сроков уплаты налогов и сборов применяется редко, но положительным моментом является увеличение отсроченных платежей в 2017 году, более чем

в 3 раза по сравнению с 2014 годом.

Чем же обусловлена указанная тенденция? По данным заседания Общественного совета УФНС по Тюменской области за 2015 год в адрес налоговых органов Тюменской области поступило 13 заявлений налогоплательщиков об изменении сроков уплаты в форме отсрочки /рассрочки на общую сумму более 118 млн.руб.

Среди основных причин, препятствующих полной и своевременной уплате налогов, указанных в заявлениях налогоплательщиков были указаны:

- вероятность возникновения банкротства (9 заявлений),
- имущественное положение физического лица (3 заявления).
- не указаны основания для предоставления отсрочки (3 заявления).

После рассмотрения заявлений, а также других документов, необходимых для принятия решений, налоговыми органами Тюменской области по 5 заявлениям налогоплательщиков принято решение об отказе, по результатам рассмотрения 10 заявлений в адрес налогоплательщиков направлены разъяснительные письма о порядке предоставления отсрочки/рассрочки.

Таким образом, в 2015 году в Тюменской области отсрочка/рассрочка налогов не предоставлялась.

Укажем причины, по которым заявления не подлежали рассмотрению:

1. не представлен необходимый комплект документов.

Чаще всего налогоплательщики не предоставляют в адрес налоговых органов обязательство налогоплательщика, предусматривающее на период изменения срока уплаты налога соблюдение условий, на которых принимается решение о предоставлении отсрочки, справки банков о ежемесячных оборотах денежных средств за каждый месяц из предшествующих подаче указанного заявления шести месяцев по счетам этого лица в банках, а также о наличии его расчетных документов, перечень контрагентов – дебиторов этого лица с указанием цен договоров, заключенных с соответствующими контрагентами – дебиторами (размеров

иных обязательств и оснований их возникновения), и сроков их исполнения, а также копии данных договоров (документов, подтверждающих наличие иных оснований возникновения обязательства, сведения о движимом и недвижимом имуществе физического лица);

2. в заявлении не указана сумма задолженности, подлежащая отсрочке/рассрочке.

3. в заявлении не указаны основания для предоставления отсрочки/рассрочки.

Причины, по которым приняты решения об отказе в предоставлении отсрочки/рассрочки:

1. отсрочка/рассрочка не распространяется на налоговых агентов;

2. отсутствует угроза возникновения банкротства.

3. на момент подачи заявления о предоставлении отсрочки/рассрочки налоговых платежей у налогоплательщика отсутствовала обязанность по уплате налога.

Особо следует отметить, что при рассмотрении заявлений налогоплательщиков о предоставлении отсрочки/рассрочки и после проверки всех документов, приложенных к заявлению, налоговыми органами в первую очередь проводится расчет оценки стоимости чистых активов налогоплательщика по данным бухгалтерской отчетности в соответствии с Порядком оценки стоимости чистых активов, утвержденным

Приказом Минфина России от 28.08.2014 №84н. Если данный показатель имеет отрицательное значение, то налогоплательщик не сможет воспользоваться правом на получение отсрочки/рассрочки (ст. 64 НК).

Наличие такого основания изменения срока уплаты, как вероятность банкротства, устанавливается налоговыми органами по результатам анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, проведенного в соответствии с Методикой проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной

уплаты этим лицом налога, утвержденной приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 18.04.2011 № 175.

Анализ финансового состояния налогоплательщика проводится на основании сведений бухгалтерской отчетности и справок банков об оборотах денежных средств.

По итогам анализа устанавливается степень платежеспособности по текущим обязательствам, а также коэффициент текущей ликвидности.

В том случае, если выполняется хотя бы одно из условий: степень платежеспособности меньше или равна 3 месяца, коэффициент текущей ликвидности больше или равен 1, то вероятность возникновения банкротства, отсутствует.

За анализируемый период по данным налоговых органов в 2014 году в Тюменской области отсрочка (рассрочка) тоже не была предоставлена, а в 2016 году в Тюменской области была предоставлена рассрочка платежа на общую сумму более 97 млн.руб., в т.ч. по НДС более 82 млн.руб.

В 2017 году была представлена рассрочка все на сумму 604 000 рублей (в т.ч. 588000 по региональным налогам) и отсрочка налогов на общую сумму более 500 тыс.руб. Более подробная информация представлена в таблице 10.

Еще менее популярный вид изменения сроков уплаты налогов в РФ - это инвестиционный налоговый кредит, который также представляет собой изменение срока уплаты налога, когда организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Таблица 10 - Отсрочка и рассрочка, предоставленная в Тюменской области, тыс.руб.

Налог	Отсрочка		Рассрочка	
	2016	2017	2016	2017
Налог на прибыль			211	

Продолжение таблицы 10.

НДС		461 450	82 167	
Платежи за пользование недрами			12	
Рег.налоги		27 735	14 895	588
Местные налоги			164	
Налоги по СНР			16	16
Страховые взносы		19 083	0	0
Всего	0	508 268	97 465	604

Источник: составлено на основе [27], [28], [29]

Порядок и условия применения инвестиционного налогового кредита регламентируется ст. 66 - 67 НК РФ.

Более подробно информация об инвестиционном налоговом кредите представлена в таблице 11.

Таблица 11 - Инвестиционный налоговый кредит, тыс. руб.

Регион	2014	2015	2016	2017
Белгородская область	7 000 (мест.налоги)	5 500 (мест.налоги)	3 500 (мест.налоги)	1 000 (мест.налоги)
Республика Коми	50 000 (рег.налоги)	0	0	0
ХМАО - Югра	146 848 (НнаП)	146 848 (НнаП)	146 848 (НнаП)	0
Тульская область	0	52 607 (НнаП)	54 838 (НнаП)	16 764 (НнаП)
Омская область	0	1 839 (НнаП)	4 005 (НнаП)	6 590 (НнаП)
Свердловская область	0	0	100 000 (рег.налоги)	100 000 (рег.налоги)
Воронежская область	0	0	0	29 230 (рег.налоги)

Источник: составлено на основе [27], [28], [29]

Особо следует отметить, что в 2014 году только в трех субъектах РФ был предоставлен инвестиционный налоговый кредит - это Белгородская область, Республика Коми и ХМАО, в 2015 году уже в 4 субъектах РФ - Белгородская область, Тульская область, Омская область и ХМАО, а в 2016 году – к регионам 2015 года присоединилась Свердловская область. В 2017 году инвестиционный налоговый кредит был предоставлен и в Воронежской области.

Итак, процесс изменения срока уплаты налогов сложный, но

возможный. Для получения отсрочки либо рассрочки уплаты налога необходимо придерживаться следующего алгоритма.

Шаг 1. Необходимо убедиться в отсутствии обстоятельств, исключающих возможность получения отсрочки или рассрочки по уплате налога.

Перечень обстоятельств указан в п.2 ст.62 НК РФ, к таим обстоятельствам относится: в отношении налогоплательщика возбуждено уголовное дело по признакам преступления, связанного с нарушением законодательства о налогах и сборах; у налоговых органов имеются достаточные основания полагать, что налогоплательщик воспользуется таким изменением для сокрытия своих денежных средств или иного имущества, подлежащего налогообложению, либо налогоплательщик собирается выехать за пределы РФ на постоянное жительство и др.

Шаг 2. Определить, имеет ли налогоплательщик право на предоставление отсрочки или рассрочки.

Налогоплательщик может рассчитывать на получение отсрочки или рассрочки только в случаях, указанных в п.2 ст. 64 НК РФ.

Шаг 3. Подготовить документы для представления в налоговый орган.

Пакет документов формируется в зависимости от конкретной ситуации. К числу обязательных документов относятся (п.5 ст.64):

- справка налогового органа по месту учета этого лица о состоянии его расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам;
- справка налогового органа по месту учета этого лица, содержащая перечень всех открытых указанному лицу счетов в банках;
- справки банков о ежемесячных оборотах денежных средств за каждый месяц из предшествующих подаче указанного заявления шести месяцев по счетам этого лица в банках;
- справки банков об остатках денежных средств на всех счетах этого лица в банках;
- перечень контрагентов - дебиторов этого лица с указанием цен

договоров;

– обязательство этого лица, предусматривающее на период изменения срока уплаты налога соблюдение условий, на которых принимается решение о предоставлении отсрочки или рассрочки, а также предполагаемый им график погашения задолженности.

– документы, подтверждающие наличие оснований изменения срока уплаты налога.

Вышеперечисленные документы направляются в налоговый орган до истечения месячного срока с момента подписания их уполномоченными лицами.

Шаг 4. Представить документы в органы, в компетенцию которых входит предоставление отсрочки, рассрочки.

Налогоплательщик может представить документы как лично, так и через представителя. Его полномочия должны подтверждаться выданной доверенностью. Заявление будет рассмотрено налоговым органом в течение 30 дней.

Если налоговый орган откажет в предоставлении отсрочки / рассрочки, то налогоплательщик может обжаловать такое решение в вышестоящем налоговом органе или в суде.

Представление налоговых преференций реализует регулируемую и социальную функцию налогообложения. Но часто налоговые льготы не выполняют возложенных на них ожиданий, а образуют только выпадающие доходы, поэтому субъекты Федерации пересматривают льготные категории налогоплательщиков и впоследствии даже отменяют их.

1.5. Оценка эффективности применения региональных налоговых льгот: современные подходы и необходимость совершенствования

В современной российской экономике наблюдаются проблемы обеспечения устойчивого экономического роста. Для их решения требуется

стимулирование инвестиционной деятельности как с точки зрения развития существующих предприятий, так и создания принципиально новых производств. Фискальная политика государства значительно влияет на поведение субъектов предпринимательской деятельности. Один из ее инструментов – налоговые льготы – может способствовать оптимизации расходов бизнеса в мере, достаточной для его гармоничного развития. Вместе с тем, снижение налогового бремени для предприятий сопряжено с риском сокращения бюджетных доходов при отсутствии существенного положительного эффекта от введенных льгот.

Несомненно, вышеуказанное обуславливает актуальность проблемы обеспечения нужного качества оценки эффективности применения налоговых льгот на всех уровнях, в том числе в сфере полномочий субъектов РФ. Стоит отметить, что на данный момент каждый регион оценивает эффективность собственных применяемых мер снижения налогового бремени в рамках самостоятельно разработанных и закрепленных в нормативных правовых актах процедур. Такая сложившаяся практика затрудняет сопоставление оптимальности фискальной политики, реализуемой на уровне субъектов РФ. Как следствие, осложняется контроль за эффективностью проведения бюджетной политики, что особенно необходимо в ситуации, когда регионы-реципиенты реализуют свои полномочия за счет перераспределения доходов от регионов-доноров. В целях решения данной проблемы был разработан и размещен на обсуждение в марте 2018 года проект Постановления Правительства РФ «Об утверждении Методики оценки эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [36].

Согласно пункту 1 статьи 56 Налогового кодекса РФ налоговыми льготами признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков предусмотренные законодательством о налогах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая

возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере. При этом применение налоговой льготы не является обязательством для налогоплательщика, а носит добровольный характер, в связи с чем, налогоплательщик вправе отказаться от льготы, либо приостановить ее пользование на один или несколько налоговых периодов [24].

Финансово-кредитный словарь определяет налоговую льготу как «предоставленную налоговым законодательством исключительную возможность полного или частичного освобождения от уплаты налога при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика» [44]. Несмотря на достаточно точную характеристику налоговых льгот в соответствии с признаками, установленными законодательством, экономическая суть понятия, на наш взгляд, не раскрыта в полном объеме.

Следует учесть и взгляды отечественных ученых на рассматриваемое понятие. Так, А.В. Брызгалин [25] отмечает, что «налоговая льгота – это предоставленная законодательством исключительная возможность полного или частичного освобождения от уплаты налога при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика».

С.Г. Пепелев, не уделяя внимания сущности понятия «налоговая льгота», выделяет три укрупненные группы налоговых льгот (изъятие, скидки и налоговые кредиты), объединяя их в одну общую цель – сокращение размера налогового обязательства налогоплательщика [30].

Исследуя налоговые льготы, В.И. Дымченко дает более обобщенную трактовку: «Налоговые льготы – это предусмотренные действующими правовыми актами возможности полного или частичного освобождения от того или иного налога. Такое освобождение может быть постоянным или временным и связано с наличием условий, обязанность подтверждения которых возлагается на самого налогоплательщика» [14].

По мнению А.В. Перова, налоговые льготы – «это какие-либо исключения из общего правила налогообложения, предоставляемые в установленном законом порядке для отдельных категорий налогоплательщиков» [33]. При этом автор для определения «отдельных категорий» налогоплательщиков предлагает использовать такое понятие, как «квалифицирующий фактор льготы (квалификационный фактор или определяющий момент льготы)», т.е. то условие (или ряд условий), которое законодатель назвал обязательным для отнесения того или иного плательщика к той или иной категории.

Таковыми факторами, как считает А.В. Перов, могут быть: вид деятельности, количество занятых, особенности персонала, отрасль производства, виды продукции и услуг, время, прошедшее от начала деятельности (регистрации), размер уставного капитала, фонд заработной платы, размеры определенных видов расходов (на НИОКР, инвестиции, защиту окружающей среды) или их удельный вес в общих расходах, размеры отчислений в различного рода государственные и негосударственные фонды и прочие.

Е.Н. Евстигнеев считает, что налоговые льготы используются для сокращения размера налогового обязательства налогоплательщика и для отсрочки или рассрочки платежа [15]. Л.П. Павлова же полагает, что налоговая льгота – полное или частичное освобождение налогоплательщика от уплаты налога в соответствии с действующим законодательством [32].

Таким образом, при всем многообразии определений налоговой льготы, мнения всех авторов сходятся в одном – налоговые льготы всегда подразумевают под собой то, что наряду с общим порядком налогообложения существует и специальный порядок, направленный на снижение или уменьшение налогового обязательства плательщика, подлежащего исполнению. Вместе с тем такое понимание налоговой льготы сужает экономическую характеристику данного понятия, так как основным

предназначением налоговой льготы является не только снижение налогового бремени, но и достижение при этом определенных задач.

То есть в узком понимании сущности налоговой льготы признаются такие нормы законов, которые ведут к снижению самого налогового изъятия. При более широком подходе налоговые льготы представляют собой любое преимущество отдельных категорий налогоплательщиков перед другими. Также, следует выделить основные характеристики налоговых льгот, которые отличают данное понятие от других элементов налога:

- срочность – налоговая льгота может применяться только в течение определенного времени, оговоренного законодательством или установленного органами власти;

- избирательность – льгота предоставляется лишь отдельным категориям, а не всем налогоплательщикам;

- добровольность – применение льготы носит добровольный, а не обязательный характер и не может быть предписано в обязательном порядке;

- снижение налогового бремени – любой вид льготы предполагает снижение налогового бремени по сравнению с общим порядком налогообложения;

- целевой характер – льгота вводится для достижения определенной цели.

В экономической литературе встречается также определение функций налоговых льгот [26]. В частности, выделяют компенсационную и стимулирующую функции. Компенсационная функция предусматривает создание равных возможностей для субъектов при наличии неравных внешних или внутренних факторов. Стимулирующая функция направлена на развитие отдельных видов деятельности с помощью создания для них благоприятных условий.

Предполагается, что каждая из этих функций благотворно сказывается на экономической конъюнктуре и может влиять на увеличение налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Несмотря на то, что налоговые

льготы не обладают фискальной функцией, существует мнение И.В. Горского [10], свидетельствующее о том, что льготы противодействуют реализации фискальной функции налогов и оказывают лишь отрицательное воздействие на налоговые поступления в бюджет. Вместе с тем на первоначальном этапе введения льгот, возможно, они и являются причиной выпадения части бюджетных доходов по конкретному налогу, но рост общих доходов хозяйствующих субъектов, а также стимулирование развития отдельных территорий и отраслей приводит к увеличению налоговой базы, а, следовательно, и увеличивает поступление налогов в бюджет в будущем.

Во многом на вышеуказанном заключении базируется предлагаемая методика оценки эффективности налоговых льгот. Согласно Проекту Постановления Правительства РФ «Об утверждении Методики оценки эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» оценка будет осуществляться в два этапа:

- 1) оценка целесообразности осуществления налоговых льгот (налоговых расходов);

- 2) оценка результативности налоговых льгот (налоговых расходов).

В целях оценки эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) указанные льготы (расходы) разделяются на 3 типа в зависимости от целевой категории:

- 1) социальная – поддержка отдельных категорий граждан;

- 2) финансовая – устранение/уменьшение встречных финансовых потоков;

- 3) стимулирующая – привлечение инвестиций и расширение экономического потенциала.

К социальным льготам (расходам) относятся налоговые льготы (налоговые расходы), установленные для отдельных социально незащищенных групп населения, социально ориентированных некоммерческих организаций, организаций, конечной целью которых

является поддержка населения, а также иных категорий налогоплательщиков, в случае если целью налоговых льгот (налоговых расходов) не является стимулирование экономической активности и увеличение налоговых поступлений в бюджет субъекта Российской Федерации (местный бюджет).

К финансовым льготам (расходам) относятся налоговые льготы (налоговые расходы), установленные в целях уменьшения расходов налогоплательщиков, финансовое обеспечение которых осуществляется в полном объеме или частично за счет бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

К стимулирующим льготам (расходам) относятся налоговые льготы (налоговые расходы), установленные в целях стимулирования экономической активности для увеличения налоговых поступлений в бюджет субъекта Российской Федерации (местный бюджет).

Обязательными критериями целесообразности осуществления налоговых льгот (налоговых расходов) являются:

- соответствие налоговых расходов (в том числе нераспределенных) целям и задачам государственных (муниципальных) программ (их структурных элементов) или иным целям социально-экономической политики публично-правового образования (в отношении непрограммных налоговых расходов);

- соразмерные (низкие) издержки администрирования в размере не более 10% от общего объема налоговых льгот;

- востребованность льготы, освобождения или иной преференции;

- отсутствие значимых отрицательных внешних эффектов.

Согласно рассматриваемому проекту невыполнение хотя бы одного из указанных критериев свидетельствует о недостаточной эффективности рассматриваемых налоговых льгот (налоговых расходов).

Оценка результативности производится на основании влияния налоговой льготы на результаты реализации соответствующей государственной (муниципальной) программы (ее структурных элементов)

либо достижение целей государственной политики, не отнесенных к действующим программам, и включает оценку бюджетной эффективности налоговой льготы. Оценке подлежит вклад соответствующего налогового расхода в изменение значения соответствующего показателя (индикатора) как разница между значением показателя с учетом наличия налоговой льготы (налогового расхода) и без ее учета.

В целях проведения оценки бюджетной эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) осуществляется сравнительный анализ их результативности с альтернативными механизмами достижения поставленных целей и задач, включающий сравнение затратности альтернативных возможностей с текущим объемом налоговых льгот, рассчитывается удельный эффект (прирост показателя (индикатора) на 1 рубль налоговых расходов и на 1 рубль бюджетных расходов (для достижения того же эффекта) в случае применения альтернативных механизмов).

В качестве альтернативных механизмов могут учитываться в том числе:

- субсидии или иные формы непосредственной финансовой поддержки соответствующих категорий налогоплательщиков за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета);

- предоставление государственных (муниципальных) гарантий по обязательствам соответствующих категорий налогоплательщиков;

- совершенствование нормативного регулирования и (или) порядка осуществления контрольно-надзорных функций в сфере деятельности соответствующих категорий налогоплательщиков.

Оценка бюджетной эффективности стимулирующих налоговых льгот (налоговых расходов) наряду со сравнительным анализом предусматривает оценку совокупного бюджетного эффекта (самоокупаемости) указанных налоговых льгот (налоговых расходов). Оценка совокупного бюджетного эффекта (самоокупаемости) стимулирующих налоговых льгот определяется

отдельно по каждой налоговой льготе. В случае, если для отдельных категорий налогоплательщиков установлены налоговые льготы по нескольким налогам, оценка совокупного бюджетного эффекта (самоокупаемости) стимулирующих налоговых льгот определяется в целом по данной категории налогоплательщиков.

Оценка совокупного бюджетного эффекта (самоокупаемости) стимулирующих налоговых льгот определяется за период с начала действия налоговой льготы или за 5 лет, предшествующих отчетному, в случае если налоговая льгота действует более 6 лет на момент проведения оценки эффективности, по следующей формуле:

$$E = \sum_{i=1}^5 \sum_{j=1}^{m_i} \frac{N_{ij} - B_{0ij} \cdot (1+g_i)^i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где: N_{ij} – объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации (местный бюджет) от j -го налогоплательщика-получателя льготы (расхода) в i -ом году.

В случае, если налоговая льгота (налоговый расход) действует менее 6 лет на момент проведения оценки эффективности, объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации от налогоплательщиков-получателей льготы (расхода) в отчетном году, текущем году, очередном году и (или) плановом периоде оценивается (прогнозируется) по данным субъектов Российской Федерации;

B_{0ij} – базовый объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации от j -го налогоплательщика-получателя льготы (расхода) в базовом году:

$$B_{0ij} = N_{0ij} + L_{0ij},$$

где N_{0ij} – объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации от j -го налогоплательщика-получателя льготы (расхода) в базовом году;

L_{0ij} – объем налоговых льгот (налоговых расходов) по виду налога, полученных j -ым налогоплательщиком-получателем льготы (расхода) в

базовом году.

Под базовым годом понимается год, предшествующий году начала применения налоговой льготы (налогового расхода) j -ым налогоплательщиком-получателем льготы (расхода), либо в пятом году, предшествующем отчетному году в случае, если налогоплательщик-получатель льготы (расхода) пользуется льготой (расходом) более 6 лет;

g_i – номинальный темп прироста налоговых доходов субъектов Российской Федерации в i -ом году по отношению к базовому году.

При определении номинального темпа прироста налоговых доходов субъектов Российской Федерации не учитываются 5 максимальных и минимальных значений по субъектам Российской Федерации.

Номинальный темп прироста налоговых доходов субъектов Российской Федерации в текущем году, очередном году и плановом периоде определяется исходя из целевого уровня инфляции (4%) и реального темпа роста валового внутреннего продукта согласно прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации, на очередной финансовый год и плановый период.

Номинальный темп прироста налоговых доходов субъектов Российской Федерации определяется Министерством финансов Российской Федерации и доводится до финансовых органов субъектов Российской Федерации не позднее 1 апреля текущего финансового года;

m_i – количество налогоплательщиков получателей льготы (расхода) в i -ом году;

r – расчетная стоимость среднесрочных рыночных заимствований субъекта Российской Федерации:

$$r = i_{\text{инф}} + p + c, \quad (2)$$

где: $i_{\text{инф}}$ – целевой уровень инфляции, определяемый на уровне 4 процента;

p – реальная процентная ставка, определяемая на уровне 2,5 процента;

c – кредитная премия за риск.

Кредитная премия за риск определяется в зависимости от отношения государственного долга субъекта Российской Федерации по состоянию на 1 января текущего финансового года к налоговым и неналоговым доходам отчетного периода:

1) для субъектов Российской Федерации, у которых указанное отношение составляет менее 50 процентов кредитная премия за риск принимается равной 1 процент;

2) для субъектов Российской Федерации, у которых указанное отношение составляет от 50 до 100 процентов кредитная премия за риск принимается равной 2 процента;

3) для субъектов Российской Федерации, у которых указанное отношение составляет более 100 процентов кредитная премия за риск принимается равной 3 процента.

По итогам оценки результативности куратором формируется заключение:

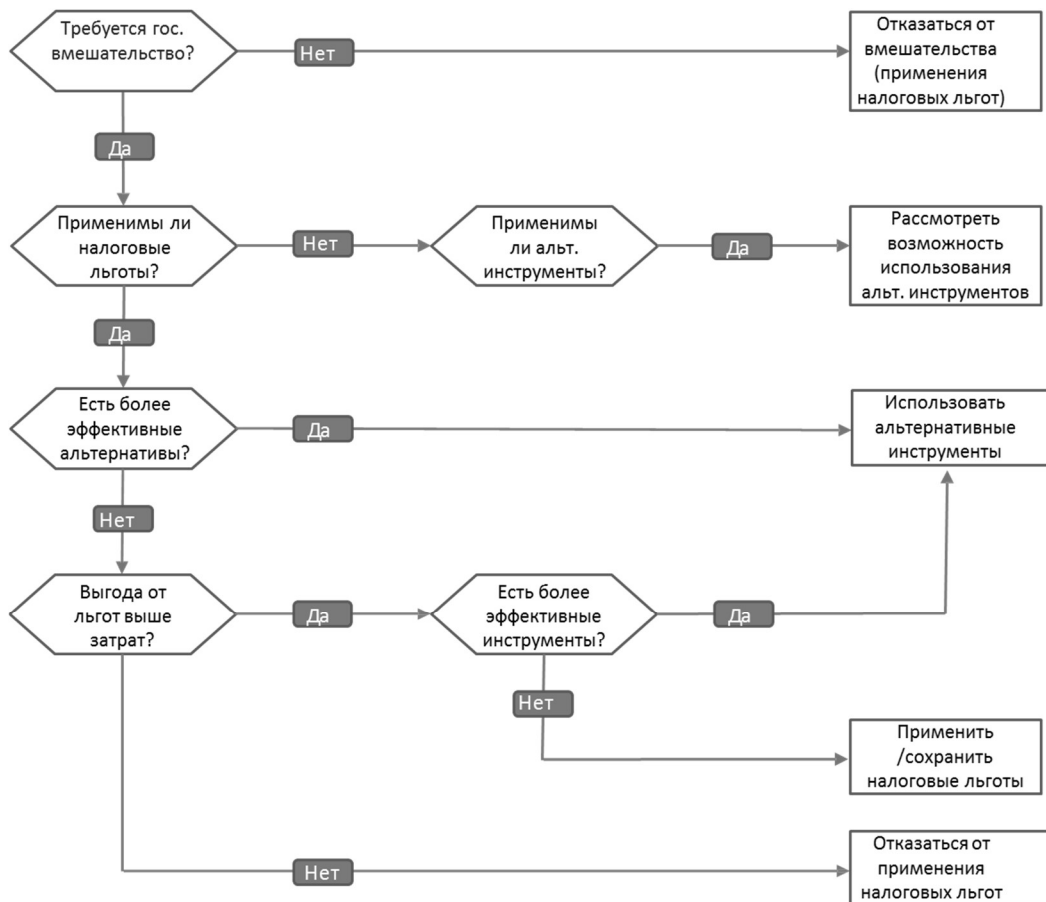
- о значимости вклада налоговых льгот (налоговых расходов) в достижение соответствующих показателей (индикаторов);

- о наличии (отсутствии) более результативных (менее затратных) альтернативных механизмов достижения поставленных целей и задач.

По результатам оценки эффективности соответствующих налоговых льгот (налоговых расходов) куратор формулирует общий вывод о степени их эффективности и рекомендации по целесообразности их дальнейшего осуществления (Рис. 8).

Подводя итог обзора содержания предлагаемой методики следует отметить ее достаточную конкретность, а в случае оценки стимулирующих налоговых льгот – строгое математическое описание, универсальное для применения во всех субъектах РФ. Применяемый инструментарий учитывает изменение стоимости денежных расходов во времени (метод дисконтирования, он же – NPV) и рисковую составляющую.

Рисунок 8 - «AssessmentFramework»



Источник: составлено автором на основе [50]

Вместе с тем при внедрении нового инструментария оценки эффективности применения региональных налоговых льгот следует принимать во внимание международный опыт. Сопоставим содержание рассматриваемой методики с принципами «AssessmentFramework» (в пер. – «Структура оценки»), предложенными Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для определения целесообразности введения налоговых стимулов [50].

Стоит отметить, что ОЭСР включает в себя 35 стран, в том числе такие страны как США, Германия и Япония. Предлагаемая российская методика следует приведенным принципам, сопоставляя налоговые льготы с возможными альтернативными вариантами (субсидии, госгарантии, оптимизация административных функций) и сравнивая издержки с возможными выгодами.

Вместе с тем стоит обратить внимание, что в случае оценки эффективности стимулирующих налоговых льгот предполагается учитывать в количественной оценке положительных эффектов только налоговые поступления от самих налогоплательщиков-получателей льгот. ОЭСР же оценивает выгоды от применения льгот, подразделяя доходы на прямые, непрямые и индуцированные.

По методике ОЭСР [50] прямые доходы оцениваются как дополнительные доходы от инвестируемой прибыли, которая в ином случае бы была направлена на выплату соответствующих налогов. От полученной валовой суммы вычитается «эффект вытеснения» (применение «государственных» денег (т.к. по сути государство выделяет льготы из своего дохода) вместо частных) и базовые инвестиции (т.е. которые бы совершались и без введения льгот), и при этом добавляются суммы сокращения социальных выплат (в случае трудоустройства безработных на новые созданные места) и прибыль от вложенных инвестиций.

Непрямые доходы оцениваются через взаимодействие налогоплательщиков-получателей льгот с контрагентами и вычисляются путем учета роста выручки контрагентов за счет реализации этими контрагентами (или использования в собственном производстве) дополнительно произведенной продукции получателями льгот. Таким образом, учитывается «эффект перелива» (он же спилловер эффект, когда влияние идет по связанным производствам) за вычетом того же «эффекта вытеснения», и принимается во внимание также сокращение социальных расходов в связи с ростом объемов производства в сопутствующих секторах экономики.

Индуцированные выгоды возникают, когда дополнительный доход расходуется в национальной экономике (и генерирует дополнительный доход).

Таким образом, в отличии от методологических рекомендаций ОЭСР, предлагаемая в России методика не в полной мере осуществляет оценку

эффективности налоговых льгот в части количественной оценки положительных экономических эффектов. Расчеты, которые ОЭСР рекомендует проводить, возможно осуществлять на региональном уровне. Для оценки совокупного эффекта, возможно использовать те же статистические данные и инструменты, применяемые при оценке и анализе валового регионального продукта [43].

Стоит также отметить, что налоговые льготы в России применяются к резидентам индустриальных парков, зон экономического или территорий опережающего развития. В таком случае становится актуальным проведение оценки эффективности применения налоговых льгот к конкретным налогоплательщикам, для чего необходим детализированный анализ данных, и, следовательно, организация их сбора. Для этого можно применить механизм, схожий с применяемым в рамках института государственной поддержки в форме субсидий.

Так, в соответствии со статьей 78 Бюджетного кодекса РФ [6] обязательным условием предоставления субсидий является соглашение контрагентов получателей субсидии на осуществление в их отношении контроля по вопросам, связанным с реализацией субсидируемых мероприятий. Для оценки эффективности применения региональных налоговых льгот возможно установить схожее условие, которое позволяло бы уполномоченному органу запрашивать информацию у Федеральной налоговой службы для количественной оценки как прямых, так и косвенных экономических эффектов.

Подводя итог исследования, стоит отметить, что предлагаемая в России методика оценки эффективности налоговых льгот субъектов Российской Федерации и муниципальных образований является значимым шагом в совершенствовании инструментария оценки эффективности применения региональных налоговых льгот, и, вместе с тем, внедрение приведенных в настоящем исследовании рекомендаций на основе зарубежного опыта имеет

потенциал для дальнейшего увеличения качества оценки, и впоследствии, более эффективного предоставления налоговых льгот.

Составляющей частью публичных финансов являются внебюджетные фонды. Пенсионное страхование является важной составляющей социальной политики государства. В связи с этим, реформа пенсионной системы всегда актуальная тема для исследования.

1.6. Современные аспекты пенсионной системы России: базисные характеристики и тенденции развития

Устройство эффективно функционирующей пенсионной системы, на текущий момент, является объектом активных дискуссий. Глобальный кризис, демографический спад и другие социально-экономические процессы обуславливают своевременность трансформации национальной системы пенсионного обеспечения.

Крайне актуальной является проблема обеспечения Пенсионного фонда России собственными источниками доходов для финансирования пенсионных выплат и повышение эффективности его расходов.

На сегодняшний день пенсионная система России характеризуется низким уровнем пенсий, отсутствием прямой связи страховых взносов и пенсии с трудовым вкладом пенсионера.

Эти проблемы обостряются ускорением процесса старения населения, что в будущем с легкостью может послужить причиной к увеличению диспропорции в структуре финансовых ресурсов Пенсионного фонда России и снижению размера пенсий.

Опорной проблемой отечественной пенсионной реформы является разработка программы, эффективно комбинирующей солидарные и накопительные модели формирования пенсий.

При данной системе, фонды, сформированные для текущих выплат, сочетаются с инвестициями, создающие фонды денежных средств, из которых реализовываются выплаты в будущем.

Распределительная модель, сформированная по принципу солидарности поколений, обеспечивающая посредством выплат из государственных внебюджетных фондов, предоставляет пенсионерам определенный уровень жизни, адекватный современному развитию экономики [1].

Данная система во всем мире с нарастающим эффектом накапливает финансовые трудности вследствие происходящих демографических сдвигов.

Накопительные системы, предназначенные для создания инвестиционных фондов, способных посредством текущих пенсионных взносов содействовать экономическому росту и, в то же время, значительному росту уровня пенсионного обеспечения.

Такого рода модель сталкивается с трудностями организационного характера, низким размером накопительных отчислений, недостаточно развитым фондовым рынком, отсутствием финансовой грамотности населения и рядом других проблем.

Изначально проводимые мероприятия первых пенсионных реформ РФ выявили ряд недочетов теоретического и практического характера, которые отражаются особой напряженностью на региональном уровне и нуждаются в разработке специфических методов для их успешного решения.

Динамика основных показателей формирования и использования средств ПФР представлена в таблице 12.

Таблица 12.

Динамика основных показателей пенсионной системы РФ за период 2007 - 2017

Показатель	Годы										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реальный размер назначенных пенсий, % к предыдущему периоду	115,5	112,8	117,3	120,6	127,8	104,8	110,6	109,6	108,6	110,9	107,4

Продолжение таблицы 12.

Соотношение среднего размера пенсий с величиной прожиточного минимума пенсионера, %	100,7	95,1	99,4	108,6	124,0	127,1	125,3	124,6	112,2	122,9	128,8
Пенсионная нагрузка	2,12	2,04	2,01	1,97	1,81	1,85	1,79	1,78	1,74	1,74	1,69
Коэффициент замещения	28,5	25,3	27,5	29,5	33,8	31,1	30,7	30,9	32,0	34,0	34,5
Дефицит бюджета ПФР, трлн. руб.	-0,8	-1,1	-1,7	-2,3	-2,3	-2,4	-2,9	-2,5	-3,8	-3,9	-3,4
Динамика дефицита бюджета ПФР, %	104,0	143,4	157,2	133,7	90,0	115,4	120,2	85,5	153,0	100,7	101,3
Удельный вес предоставляемых трансфертов из Фонда национального благосостояния в структуре доходов ПФР	47,3	53,4	60,4	57,4	45,4	47,9	44,6	39,2	43,4	44,7	45,3

Источник: составлено автором на основе [47], [16].

В ходе проведенного на основе данных таблицы 2 анализа формирования и использования средств ПФР были выявлены следующие проблемы:

- высокая зависимость бюджета ПФР от федерального бюджета;
- повышение числа низко доходных групп в категории пенсионеров;
- существенное давление уровня нагрузки пенсионной системы на экономическую систему занятого населения и т.д.

Таким образом, необходимость реформирования пенсионной системы обусловлена неудовлетворительной финансовой обеспеченностью государственных пенсионных обязательств своими источниками.

В связи с этим дальнейшее реформирование пенсионной системы должно включать следующие основные направления:

1. улучшение тарифно-бюджетной политики;
2. реформирование института досрочных пенсий и накопительного элемента пенсионной системы;
3. развитие корпоративного пенсионного обеспечения;

4. развитие международного сотрудничества в пенсионной сфере.

В этой связи необходимо решение следующих вопросов:

1. Сохранение тарифа страховых взносов на ОПС для плательщиков, которые уплачивают взносы за наемных работников в 2018 - 2020 гг. в размере 22%.

2. Переноса ответственности на работодателей по обеспечению досрочной трудовой пенсии из-за особых и специальных условий труда.

Известным является тот факт, что больше 30 % пенсионеров – это граждане, которым назначена досрочная трудовая пенсия из-за специфических условий труда. Наряду с этим, финансирование пенсионных выплат данной категории производится из общих средств ПФР.

Льготными пенсиями, в сущности, компенсируются неблагоприятные условия труда, за которые должен быть ответственен работодатель. Данный перенос ответственности представляется эффективным ввиду того, что это предоставит работодателям решить вопрос по формированию рабочей силы для производств с вредными условиями труда, и помимо этого вызвать мотивацию у работодателя к принятию мер, которые будут направлены на совершенствование условий труда.

Что касается работников педагогической, медицинской и творческой направленности, то существует необходимость в сохранении права на досрочное назначение трудовой пенсии по старости на имеющихся в настоящее время условиях для граждан, которые выработали половину и больше требуемого стажа. Для прочих работников выше обозначенной категории существует необходимость в изменении механизма досрочного выхода на пенсию посредством постепенного увеличения требований к стажу, который является необходимым для того, чтобы была досрочно назначена пенсия.

3. Реформирования института накопительного элемента пенсионной системы, т.е. увеличение ее эффективности с целью улучшения пенсионного обеспечения граждан посредством образования и инвестирования средств

пенсионных накоплений.

4. Развитие системы гарантий сохраняемости средств пенсионных накоплений через увеличение своего капитала и резервов НПФ, создания фондов солидарной ответственности, страховых фондов аналогично страхованию вкладов граждан в банковской сфере.

5. Установления фиксированного объема межбюджетных трансфертов федерального бюджета в бюджет ПФР.

6. Совершенствования и формирования цельной системы персонафицированного учета граждан на базе информационных ресурсов государственных внебюджетных фондов, что должно обеспечить полную идентификацию граждан и пр.

Следующим направлением является преобразование института накопительной составляющей части пенсионной системы, которое заключается в повышении ее эффективности.

В связи с этим необходимо предусмотреть меры по:

1. повышению прозрачности институтов, которые участвуют в формировании пенсионных накоплений, а также введения ежегодного раскрытия данных об их актуарной оценке;

2. совершенствованию организационно-правовой формы негосударственных пенсионных фондов с той целью, чтобы обеспечить реальные механизмы сохранности средств пенсионных накоплений, гарантий прозрачности деятельности негосударственных пенсионных фондов;

3. расширению перечня финансового инструментария инвестирования пенсионных накоплений, включая в него российские депозитарные расписки, муниципальные облигации, акции компаний, которые обладают стратегическим значением для России, инфраструктурные облигации, имеющие государственную гарантию.

4. Следующее направление совершенствования пенсионной системы заключается в предоставлении застрахованным лицам права на самостоятельный выбор в пользу:

1. расширения состава финансовых институтов, которые допускаются к участию в формировании пенсионных накоплений посредством включения страховых компаний и кредитных организаций;
2. предоставления данным институтам и застрахованным лицам, которые формируют пенсионные накопления, дополнительных налоговых льгот;
3. содействия развитию добровольных (корпоративных и частных) пенсионных систем.

В качестве меры по стимулированию процесса совершенствования систем корпоративного пенсионного обеспечения может выступить замена правового статуса пенсионных накоплений на основе перевода их в гражданско-правовые отношения из сферы публичного права [18].

Главный принцип улучшения системы формирования пенсионных прав заключается в предоставлении гражданам дифференцированного пенсионного обеспечения, учитывая их личное участие в государственной пенсионной системе солидарного характера.

Существует необходимость обеспечения формирования пенсии в размере 40 % заработной платы при наличии нормативного стажа (30 лет) в пределах новой системы.

В целях стимулирования трудовой активности и выхода на пенсию в более позднем возрасте необходимо предусматривать возможность назначения трудовой пенсии в более высоком размере при условии наличия страхового (трудового) стажа сверх нормативного. Такое условие позволяет осуществлять эффективное управление пенсионными ресурсами применительно к любому региону и отрасли в отдельности, из-за особых условий труда, проживания и уровня жизни в каждом субъекте РФ.

Попытаемся раскрыть основные проблемы функционирования пенсионной системы на примере территориального отделения Пенсионного Фонда Тюменской области (включая ХМАО-Югру и ЯНАО), как одного из крупных субъектов РФ.

Анализ функционирования ПФР в системе пенсионного обеспечения по Тюменской области выявил ряд особенностей (Таблица 13):

Таблица 13.

Динамика основных показателей пенсионного обеспечения в Тюменской области за период 2007 – 2017 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность получателей пенсионных выплат, тыс. чел.	694	713	744	778	807	807	831,5	860,4	888,7	917,8	959,1
Удельный вес получателей пенсионных выплат в общей численности населения, %	20,8	21,3	22,0	22,8	23,3	23,3	23,7	24,3	24,8	25,4	26,1
Пенсионная нагрузка	2,9	2,7	2,7	2,5	2,4	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	2,1
Реальная начисленная заработная плата одного работника, в % к предыдущему году	104,3	101,0	102,8	109,7	110,7	109,3	110,4	106,8	103,9	101,5	106,3
Средний размер месячной пенсии, в % к предыдущему году	107,6	107,4	121,8	137,2	109,8	100,0	111,0	110,4	109,0	111,5	104,6
Коэффициент замещения, %	16,1	17,2	20,4	25,4	25,2	23,1	23,2	24,0	25,2	27,7	28,1
Средний размер месячной пенсии к величине прожиточного минимума пенсионера, %	140,7	126,6	137,5	170,9	167,5	163,8	162,1	162,4	146,9	161,7	157,1
Отношение среднего размера месячной пенсии в Тюм. Обл. к среднему размеру месячной пенсии в РФ, %	139,7	133,1	138,3	157,3	135,1	128,9	129,4	130,4	130,8	131,5	126,9
Отношение среднемесячной зарплаты в Тюменской области к сред. месячной зарплате РФ, %	246,8	195,9	186,8	182,4	181,0	173,5	171,2	167,7	166,4	161,8	155,6

Источник: составлено автором на основе [16],[45].

Выявленные особенности заключаются в следующем:

1. Динамика численности пенсионеров имеет положительную тенденцию;
2. Максимальную долю в общей численности пенсионеров ТО занимают получатели трудовых пенсий.
3. Снижение темпов роста численности занятых;
4. Увеличение нагрузки нетрудоспособного населения на трудоспособное;
5. Повышение среднего размера пенсии, в два раза превышающего размер прожиточного минимума пенсионера в России;
6. Снижение реально - начисленной зарплаты жителям Тюменской области. Показатель значительно выше среднего уровня в стране;
7. Увеличение коэффициента замещения по Тюменской области.

В условиях перехода к рыночной экономике два противоречивых фактора воздействуют на проблему увеличения пенсионного возраста:

- 1) рост безработицы требует понижения пенсионного возраста как возможность освобождения рабочих мест старшими возрастными группами работников в пользу молодых,
- 2) старение населения и возрастание «нагрузки» на поколение работающих ввиду превалирования доли пенсионеров. В связи с этим представляется целесообразным повышение пенсионного возраста.

На сегодняшний день на одного пенсионера по Тюменской области приходится не менее двух работающих. Но не все трудоспособные граждане России работают по найму и, значит, не все производят оплату взносов в пенсионную систему. Несмотря на столь негативный фактор, из-за благоприятного изменения соотношения работающих и пенсионеров, а также повышения пенсионного тарифа, уровень пенсий по Тюменской области должен возрасти, что следует выяснить при анализе формирования и распределения финансовых ресурсов ПФР.

Принцип пенсионного страхования предусматривает осуществление возмещения потери трудовых средств работника. В связи с этим применим

социально допустимый уровень пенсионного обеспечения, определяющийся как соотношение среднего размера пенсий к средней величине трудового заработка, так называемый солидарный коэффициент замещения, который по расчетам Международной организации труда для развивающихся стран (в том числе для России) оценивается в 40 % (коэффициент 0,4).

Существующие негативные результаты обусловлены внешними (демографическими и макроэкономическими) факторами, а также глобальным финансовым кризисом.

Следовательно, одним из факторов повышения эффективности функционирования пенсионной системы и уровня жизни пенсионеров Тюменской области и страны в целом является стимулирование негосударственных пенсий, главным образом за счет активного участия финансовых ресурсов компаний [18].

В качестве необходимого условия реализации данной меры выступает преодоление негативных тенденций на рынке труда, проявление которых к настоящему моменту заключается в том, что сохраняется скрытая заработная плата и теневая занятость, стабилизация ситуации в формальном секторе и легализация неформального сектора рынка труда.

Ввиду выше обозначенного стоит предложить главные направления улучшения системы пенсионного обеспечения в Тюменской области, а именно оптимизировать нагрузку на уровне 3.

Как показывает анализ, за рассматриваемый промежуток времени, прошедший после старта пенсионной реформы, базирующейся на принципах социального страхования, возникли положительные результаты, которые проявились в ликвидации уравнительности пенсий; усилении стимулирующей роли страховых взносов; резком возрастании уровня материального обеспечения пенсионеров, первоочередное – низко доходных контингентов и пр.

Главной особенностью такого региона, как Тюменская область является довольно высокая средняя месячная номинальная начисленная

зарплата работников. За счет Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов по размеру средней месячной заработной платы одного работника Тюменская область является лидером в России, уступая только Москве и Санкт-Петербургу. Юг Тюменской области представляет собой среднеразвитый, но вполне сбалансированный регион Российской Федерации.

Представляется целесообразным, формирование внутри системы обязательного пенсионного страхования накопительной составляющей нецелесообразно. Правительство в принудительном порядке привлекает средства граждан, с учетом отсутствия гарантий их компенсации в полном объеме. Известно, что ресурсы страхового счета по результатам индексации возросли с большей динамикой, чем средства, инвестированные на финансовом рынке.

В связи с этим, предлагается следующий вариант исключения накопительной составляющей в системе обязательного пенсионного страхования: предоставить право собственности накопленных ресурсов застрахованным лицам, исключая случаи досрочного изъятия средств. Управление имеющимися накоплениями передать управляющим компаниям и негосударственным пенсионным фондам, выбранным самими гражданами.

Представляется целесообразным внедрение элементов, определяющих различия поколений по ментальности, их потребностям и социальной активности. Развитие дополнительных профессиональных корпоративных пенсионных программ позволит более молодому поколению, склонному больше к самозанятости, самостоятельно формировать пенсионные накопления на индивидуальных условиях и увеличить свои индивидуальные коэффициенты замещения, сверх установленного норматива Международной организации труда 40%.

Для более зрелого населения представляется целесообразным внедрение инструментов, мотивирующих к более позднему выходу на пенсию. В ситуации при своевременном выходе на пенсию, необходимо

производить снижение индексации размера пенсионных выплат для данной категории населения.

Создание описанной многоуровневой структуры позволит осуществлять социально-экономическую политику в полной мере, регулируя финансовые потоки системы изнутри.

В связи с этим, основные направления развития пенсионной системы в России и осуществление предложений по ее улучшению находятся в прямой взаимной связи с общей социально-экономической и макроэкономической ситуацией в РФ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Агеева Е.В. Об используемых пенсионных схемах в государственной пенсионной системе [Электронный ресурс] // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2014. — № 3. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-ispolzuyemyh-pensionnyh-shemah-v-gosudarstvennoy-pensionnoy-sisteme> (дата обращения: 29.04.2018)
2. Арлашкин И.Ю., Дерюгин А.Н., Прока К.А. Формирование бюджетного прогноза на долгосрочный период: региональный аспект // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2015, № 3 (25), С. 63-74.
3. Бобылев Ю.Н., Турунцева М.Ю. Налогообложение минерально-сырьевого сектора экономики. М.: Издательство Института Гайдара, 2010.
4. Бобылев Ю.Н. Мировой опыт налогообложения добывающей промышленности. – М: ФГБОУ ВПО «Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013.
5. Бюджетные прогнозы субъектов РФ. Портал государственной автоматизированной информационной системы «Управление». [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: <http://gasu.gov.ru/stratdocuments?docLevel=2&docType=307&docType=306&docType=308> (дата обращения 01.02.2018).
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации // СПС Консультант Плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=220519&rnd=3B783EB1397B1EDB1A8EAD2D42AC3765&from=214567-2159#06973579830653642> (дата обращения: 29.04.2018)
7. Васильева Е.Р. Сравнительный анализ реализации госпрограмм в регионах России // Вестник современной науки, 2016, № 12-1, С. 45-50.
8. Выгон Г.В., Рубцов А.С., Ежов С.С. Основные положения

налоговой реформы нефтяной отрасли [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://vygon.consulting/products/issue-816/>

9. Гамукин В.В. Теория оценки бюджетных рисков субъектов Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.10; Том. гос. ун-т. - Томск: [б. и.], 2016, URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/services/Download/vtls:000546974/SOURCE1>

10. Горский И.В. Сколько функций у налога? // Налоговый вестник. - 2012. - №3. - С. 161–163.

11. Грицюк Т.В., Котилко В.В. Финансовые компетенции и макроэкономические прогнозы бюджета РФ // Современные технологии управления, 2014, № 7, С. 10-13.

12. Грызлова Е.В. Совершенствование налогообложения при пользовании недрами // «Налоговый вестник», 2004, № 2. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=27559>

13. Гуринович А.Г., Комарова Т.Л. О некоторых особенностях правового регулирования бюджетного процесса в Российской Федерации в текущий период // Юридическая мысль, 2016, № 2, С. 94-101.

14. Дымченко В.И. Правовое значение налоговых льгот // Журнал российского права. - 2008. - №4–5. - С. 161–165.

15. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового права: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2000. - 120 с.

16. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

17. Закон Российской Федерации от 21 февраля 1992 года № 2395-1 «О недрах» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. - № 10. – Ст. 823.

18. Иванова Н.В. Основные условия развития накопительных механизмов пенсионного обеспечения / Н.В. Иванова // Экономика: вчера, сегодня, завтра – 2015. № 5 – С. 114 – 122;

19. Львова О.А. Баланс интересов государства и бизнеса в современных

системах налогообложения нефтяного сектора // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. Выпуск № 50. С. 65 – 84.

20. Максаковский В.П. Географическая картина мира. В 2 кн. Кн. II: Региональная характеристика мира.: Дрофа; Москва; 2009.

21. Министерство финансов. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute> (дата обращения 01.02.2018).

22. Министерство финансов. Официальный сайт. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116206 (дата обращения 01.02.2018).

23. Мониторинг «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-июле 2016 года». Министерство экономического развития. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depmacro/2016260801> (дата обращения 01.02.2018).

24. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000. № 32. ст. 3340

25. Налоги и налоговое право: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. -М.: Аналитика- Пресс, 2008. - 574 с.

26. Николаев И., Шульга И. Экономика льгот. Статья 2 // Общество и экономика. - 2013. - № 10. - С. 122–137.

27. Отчет форма №4 – НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ» по состоянию на 01.01.2015.

28. Отчет форма №4 – НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ» по состоянию на 01.01.2016.

29. Отчет форма №4 – НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ» по состоянию на 01.01.2017.

30. Основы налогового права: Учеб.-метод. пособие / Под ред. Г. Пепелева. - М.: Инвест- фонд, 2005. - 601 с.

31. Официальный Интернет-сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/>

32. Павлова Л.П., Пинская М.Р. Налоги и воспроизводство: сущность и значение. - М., 2011. Ч. 2. - 156 с

33. Перов А.В. Налоги и международные соглашения России. - М.: Юристъ, 2006. - 306 с.

34. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. Право. Экономика М.: ООО «Нестор Академик Паблицерз», 2004.

35. Проект федерального закона № 325651-7 «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации» (режим доступа: <http://sozd.parlament.gov.ru/bill/325651-7>).

36. Проект Постановления Правительства РФ «Об утверждении Методики оценки эффективности налоговых льгот (налоговых расходов) субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [Электронный ресурс] // Федеральный портал проектов нормативных правовых актов – Режим доступа: <http://regulation.gov.ru/Files/GetFile?fileid=903f3c66-76f5-4b2f-a313abd98bb58080> (дата обращения 29.04.2018)

37. Протокол №1 от 30.01.2016 г. заседания Общественного совета при УФНС по Тюменской области.

38. Сенчагов В.К., Иванов Е.А. Закон о стратегическом планировании и задачи по его реализации // Финансы: теория и практика/Finance: Theory and Practice, 2015; № (3), С. 38-50.

39. Серяева М.Г. Долгосрочное планирование доходов бюджета

Оренбургской области // Экономика и предпринимательство, 2016, № 11-1, С. 973-977.

40. Сводные отчеты в целом по российской федерации и в разрезе субъектов российской федерации. Федеральная налоговая служба Официальный сайт. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения 01.02.2018).

41. Силуанов ожидает первые изменения налогов в 2017 г. [Электронный ресурс] // ВЕСТИ.24. – М.: Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/82677>

42. Смирнова О.О., Богданова Ю.Н. Актуализация методических подходов к разработке и порядку согласования стратегий субъектов РФ в целях реализации положений Закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» // Проблемы современной науки и образования, 2016, № 31, С. 39-47.

43. Статистика валовых региональных продуктов [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/(дата обращения: 29.04.2018)

44. Современный финансово-кредитный словарь/ Под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. - 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – VI , 567 с.

45. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области система [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://tumstat.gks.ru>.

46. Федеральная налоговая служба Официальный сайт. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения 01.02.2018).

47. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm.

48. Федеральный закон от 30 декабря 1995 года № 224-ФЗ «О ставках отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 31. – Ст. 17.

49. Шаш Н.Н., Путихин Ю.Е., Петрова И.В. Технология программного бюджетирования: российская практика // Известия Уральского государственного экономического университета, 2016, № 3, С. 65-71.

50. Bert Brys. Tax incentives for investment: an OECD cost-benefit analysis assessment framework // Centre for Tax Policy and Administration LAC Fiscal Forum, COSTA RICA 16-17 June 2015/ URL: http://www.hacienda.go.cr/docs/5581e0614f616_3_Tax%20incentives_CB%20assessment%20framework_LAC%20June%202015%20Fiscal%20Forum_Session.pdf (дата обращения: 29.04.2018)

51. Carole Nakhle. Petroleum taxation: sharing the oil wealth: a study of petroleum taxation yesterday, today and tomorrow. - Taylor & Francis e-Library, 2008

52. Doing Business 2015. Официальный сайт. Going Beyond Efficiency. Economy Profile of Russian Federation. [Электронный ресурс] – М.: Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/law-library> (дата обращения 01.02.2018).

53. Driving investment – a plan to reform the oil and gas fiscal regime [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/382785/PU1721_Driving_investment_-_a_plan_to_reform_the_oil_and_gas_fiscal_regime.pdf

54. Global oil and gas tax guide 2017. EY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-oil-and-gas-tax-pdf/\\$File/ey-oil-and-gas-tax-pdf.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-oil-and-gas-tax-pdf/$File/ey-oil-and-gas-tax-pdf.pdf)

55. Global oil and gas tax guide 2016. EY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-Global-oil-and-gas-tax-guide/\\$FILE/EY-2016-Global-oil-and-gas-tax-guide.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-Global-oil-and-gas-tax-guide/$FILE/EY-2016-Global-oil-and-gas-tax-guide.pdf)

56. Review of the oil and gas fiscal regime: call for evidence

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.gov.uk/government/consultations/review-of-the-oil-and-gas-fiscal-regime-a-call-for-evidence/review-of-the-oil-and-gas-fiscal-regime-a-call-for-evidence>).

57. Roemer,F. Le régime fiscal du compte courant d'associé / F. Roemer//Revue de droit rural. - 2015. - № 434. -С. 17-20.

ГЛАВА 2. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

2.1. Финансовый потенциал хозяйствующего субъекта: содержание и вопросы формирования

Экономическое развитие любого хозяйствующего субъекта в рыночных условиях обусловлено его финансовой устойчивостью и обеспеченностью необходимыми финансовыми ресурсами. В этой связи важным аспектом для субъектов хозяйствования является повышение финансовой самодостаточности за счет полноценного использования имеющихся финансовых возможностей, составляющих их финансовый потенциал.

Вопросы формирования финансового потенциала уже давно являются предметом научных дискуссий отечественных ученых. Сегодня различные аспекты этой проблемы рассматриваются в работах А.И. Бородина[9], С.В. Зенченко[24], Э.А. Исаева[26], В. Ю. Катасонова[28], В.В.Ковалева, О.Н. Волкова[29], Н.А. Колесниковой[31], О.А. Кузнецовой, И.А. Ишеевой, Ю.В. Дворниковой[37], Л.А. Толстолесовой[60] и многих других. Основное внимание в их исследованиях уделяется вопросам формирования, распределения и использования финансовых ресурсов на уровне государства, региона, предприятия. Вместе с тем остается значительная часть вопросов, которые недостаточно исследованы или носят дискуссионный характер. В частности, отсутствует единая точка зрения относительно методических положений определения финансового потенциала как элемента совокупного экономического потенциала.

Систематизация и обобщение теоретических взглядов на сущность категории «финансовый потенциал» позволила выделить три подхода. Представители первого, наиболее общего, подхода рассматривают эту категорию с точки зрения ее состава. О.А. Кузнецова, И.А. Ишеева, Ю.В.

Дворникова определяют финансовый потенциал предприятия, как объем финансовых ресурсов. Некоторые авторы более подробно характеризуют состав этих ресурсов.

Т.Г. Шешукова, Е.В. Колесень[69] выделяют собственные и заемные финансовые ресурсы. Более конкретизированное определение финансового потенциала дает Т.А. Атаева[6], характеризуя его как объем финансовых ресурсов, которые подразделяются на уставной, добавочный и резервный капиталы, целевое финансирование, фонды, оборотные активы и т.д. Данное определение не содержит исчерпывающего списка финансовых ресурсов и, кроме того, упоминает оборотные активы, которые относятся к экономическим ресурсам и характеризуют главным образом производственный потенциал предприятия, а не финансовый.

Недостатком данного подхода является рассмотрение финансового потенциала как объема финансовых ресурсов, другими словами, уравнивания этих двух категорий. По нашему мнению, включая в себя финансовые ресурсы и возможности их использования для достижения конкретных целей, финансовый потенциал является гораздо более широким понятием и включает также возможность их эффективного размещения (инвестиционный аспект).

Сторонники второго подхода (С.П. Сазонов, Ю.В. Гапоненко, К.Д. Вайсбейн) определяют финансовый потенциал как отношения, направленные на достижение максимального финансового результата, то есть высокоэффективную и прибыльную деятельность хозяйствующего субъекта. Данный подход несколько растворяет границы финансового потенциала, приближаясь к промышленному потенциалу, поскольку прибыльность предприятия обеспечивается за счет эффективного использования различных компонентов совокупного экономического потенциала, при этом следует согласиться с тем, что вклад финансового потенциала в достижение поставленной цели может быть определяющим. Поэтому, если финансовый потенциал рассматривается как отношения, направленные на обеспечение

рентабельности предпринимательской деятельности, необходимо качественно формировать источник обеспечения - посредством эффективного использования финансовых ресурсов предприятия [54].

Мнения ученых о цели использования финансовых ресурсов предприятия при рассмотрении финансового потенциала также различаются. Исходя из определения потенциала, В.В. Ковалев, О.Н. Волков[29] рассматривают финансовый потенциал в контексте направлений его размещения для достижения заявленных целей предприятия, в свою очередь, целью предпринимательской деятельности является максимизация ее рыночной стоимости. Поэтому стратегическая цель использования финансового потенциала – это максимизация рыночной стоимости предприятия за счет использования доступных и мобилизованных финансовых ресурсов. При этом не следует забывать, что на разных этапах своего существования хозяйствующий субъект может устанавливать различные тактические цели, которые должны быть обеспечены финансовым потенциалом.

Таким образом, принимая во внимание отдельные недостатки указанных выше подходов к определению сущности финансового потенциала, мы считаем, что наиболее полно описывают различные аспекты сущности финансового капитала Э.А. Исаев и В.Ю. Катасонов, согласно позиции которых, финансовый потенциал - это количество финансовых ресурсов предприятия, возможности их мобилизации, эффективного распределения и использования для достижения целей предприятия.

Основной целью предприятия, обеспечивающей достижение стратегической цели, является поддержание или восстановление платежеспособности в зависимости от текущей финансовой ситуации предприятия. Это обусловлено тем, что неплатежеспособность предприятия способствует нарушению отношений с подрядчиками, потере рыночной позиции, сокращению возможностей для участия трудовых, финансовых и производственных ресурсов, которые без соответствующего инструментария

по нивелированию рисков могут привести к банкротству и ликвидации хозяйствующего субъекта.

Учитывая существенное влияние, оказываемое состоянием мировой экономической системы на деятельность субъектов хозяйствования, предлагаем расширить определение финансового потенциала путем включения в его состав такого элемента, как управление рисками, вытекающего из основной цели его использования и заключающейся в обеспечении платежеспособности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, финансовый потенциал можно рассматривать как понятие, которое представляет собой объем финансовых ресурсов предприятия (собственный и заемный капитал), способности хозяйствующих субъектов управлять ими, возможности мобилизации финансовых ресурсов, их эффективного распределения и размещения (инвестиционный аспект) для предотвращения и преодоления несостоятельности и неплатежеспособности предприятий, повышения эффективности и конкурентоспособности. В этом случае финансовый потенциал будет выступать в качестве основополагающего фактора обеспечения финансовой стабильности хозяйствующих субъектов. Вследствие этого целью использования финансового потенциала, как составляющей совокупного экономического потенциала предприятия является предотвращение и преодоление кризисных ситуаций и несостоятельности хозяйствующих субъектов.

Обобщая все вышеизложенное, можно выделить следующие особенности, присущие финансовому потенциалу:

- финансовый потенциал - это способность хозяйствующего субъекта формировать ресурсную базу с целью обеспечения производственно-экономической деятельности;
- финансовый потенциал – это сочетание имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта финансовых и денежных ресурсов, необходимых для поддержания финансовой устойчивости;

– финансовый потенциал - это результат финансово-экономических отношений хозяйствующего субъекта с государством, гражданами и другими субъектами экономики;

– финансовый потенциал – это резервы, позволяющие обеспечивать защиту хозяйствующего субъекта от воздействия факторов неопределенности и риска.

Следовательно, для эффективного формирования и развития финансового потенциала, как элемента совокупного экономического потенциала, система управления им должна включать в себя: анализ имеющихся в распоряжении финансовых ресурсов; определение потребностей в них; эффективное формирование финансовых потоков; мониторинг показателей (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость ресурсов и пр.), характеризующих использование финансового потенциала, а также выявление угроз и рисков, способствующих снижению устойчивости и платежеспособности хозяйствующих субъектов.

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что состояние финансового потенциала хозяйствующего субъекта напрямую зависит от выбранной предприятием стратегии управления его финансами.

2.2. Налоговые регуляторы как инструменты воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов

В современной экономической системе роль налоговых регуляторов велика, поскольку они не только способствуют формированию большей части федерального бюджета, но и позволяют регулировать национальную экономику и социальную сферу в целом. Необходимость выявления воздействия налоговых инструментов обусловлена возрастающей ролью налогообложения в связи с развитием негосударственного сектора экономики при одновременном сокращении сферы прямого государственного регулирования.

Налоговое регулирование, являясь частью государственного финансового регулирования, представляет собой один из наиболее важных косвенных (экономических) методов, с помощью которого оказывается воздействие на развитие национальной экономики и деятельность экономических субъектов посредством различных инструментов. К таким инструментам относятся: налоговые ставки, налоговые льготы, налоговые санкции, декларирование доходов, специальные налоговые режимы, налоговые преференции, налоговые каникулы, скидки, изъятия, налоговые кредиты и прочие инструменты. Для более эффективного использования данных инструментов государство должно определить наиболее значимые направления налоговой политики[42]. Так, согласно проекту Министерства финансов РФ основными направлениями налоговой политики на 2017 год и плановые 2018 и 2019 годы являются: стимулирование деятельности малого и среднего бизнеса, совершенствование системы налогообложения нефти, освобождение от налогообложения купонного дохода по облигациям; анализ неналоговых платежей[49]. Исходя из установленных приоритетов налоговой политики, можно выделить две основополагающие функции налогообложения – стимулирующую и регулируемую. Государство должно определять необходимое соотношение между стимулированием и регулированием в области налогообложения, только в этом случае налоговое регулирование будет считаться эффективным. Все налоговые регуляторы, исходя из функций их воздействия на деятельность субъектов экономики, можно подразделить на стимулирующие налоговые инструменты и регулирующие (табл.14).

Налоговые каникулы обладают стимулирующим воздействием: они позволяют снизить налоговую нагрузку хозяйствующих субъектов и стимулируют потенциальных налогоплательщиков к наращиванию предпринимательской деятельности.

Налоговая амнистия наравне с налоговыми каникулами также выполняет стимулирующую функцию: стимулирует субъекты экономики,

предоставляя возможность уплатить долг без наложения штрафных санкций. Это исключает дополнительную налоговую нагрузку и одновременно позволяет выявить нарушения в исчислении налогооблагаемой базы.

Таблица 14 - Классификация налоговых регуляторов по функциям воздействия на деятельность субъектов экономики

Функция	Стимулирующая	Регулирующая
1	2	3
Налоговые регуляторы	Налоговые каникулы, льготы, отсрочка налогового платежа, налоговые вычеты, налоговая амнистия, инвестиционный налоговый кредит, специальные налоговые режимы, ставки	Налоговые санкции, ставки, налоговая амнистия

Источник: составлено авторами.

Инвестиционный налоговый кредит для организаций обладает стимулирующим действием, направленным на активизацию предпринимательской деятельности, снижающим при этом налоговое бремя. С позиции государства инвестиционный налоговый кредит позволяет пополнять государственный бюджет за счет реализации инвестиционных направлений, в результате которых увеличивается налогооблагаемая база.

Налоговые вычеты предоставляются как юридическим лицам, так и физическим лицам, позволяют снизить налоговое бремя, уменьшая налогооблагаемую базу, высвободить часть денежных средств, стимулируют активное развитие предпринимательской деятельности, развивают социальную сферу, тем самым выполняют стимулирующую функцию.

Регулирующую функцию выполняют налоговые ставки, именно от их размера зависит сумма поступлений в бюджет. Устанавливая величину налоговой ставки, необходимо обеспечить баланс между интересами хозяйствующих субъектов и государства и учесть особенности состояния экономики в конкретный период. Одновременно с установлением налоговых

ставок следует сказать и о регулировании экономики при помощи специальных режимов налогообложения. Налоговые ставки по ЕСХН, УСН, ЕНВД варьируются в установленном диапазоне, в результате государство может стимулировать развитие предпринимательской деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства, отдельных видов деятельности при помощи изменения (увеличения или понижения) налоговых ставок. Также следует отметить, что специальные налоговые режимы позволяют субъектам экономики уйти от уплаты некоторых видов налогов, что тоже является стимулом к ведению активной предпринимательской деятельности. Таким образом, с помощью ставок налогообложения государство может разграничить виды деятельности хозяйствующих субъектов, регулируя рынок, стимулируя непривлекательные для бизнеса области производства и социальной сферы, выравнивая при этом положение различных хозяйствующих субъектов.

Налоговые льготы действуют не как отдельный инструмент налогового регулирования, а как дополняющий элемент к каждому из инструментов. Благодаря налоговым льготам обеспечивается гибкость и подвижность налоговой системы, они позволяют найти индивидуальный подход к каждому плательщику. Использование налоговых льгот направлено на стимулирование деловой активности, инвестиционной деятельности, научно-технического прогресса, создание новых производств, видов продукции и деятельности. Они повышают ликвидность организаций, позволяют более полно использовать доходы на цели накопления и потребления.

Налоговые санкции обладают регулирующим действием, то есть контролируют действия хозяйствующих субъектов и должностных лиц по корректному отражению налоговых расчетов (правильность оформления и расчета), устанавливают сроки сдачи налоговых деклараций. Под их влиянием хозяйствующие субъекты сдают налоговые декларации в установленном порядке, в противном случае это увеличивает налоговое

бремя, а с точки зрения организаций – снижает величину распределяемой прибыли.

Проведем анализ некоторых изменений налогового законодательства РФ по налоговому регулированию за последние три года (таблица 15).

Таблица 15 –Изменения законодательства в области налогового регулирования в РФ и его результаты в 2015-2017 гг.

Налоговый регулятор	Изменения	Результаты
1	2	3
Налоговые каникулы	Для ИП, впервые зарегистрировавшихся и использующих УСН и ПСН.	Снижение налоговой нагрузки для ИП и стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Поддержка ИП
Налоговые льготы	Освобождение от уплаты транспортного налога на территории Тюменской области организаций, осуществляющих строительство и эксплуатацию объектов обращения с отходами на основании концессионных соглашений (2017 год).	Снижение налоговой нагрузки. Появление свободных средств, которые могут быть направлены на организационное развитие.
Налоговые вычеты	Повышение налоговых вычетов на детей-инвалидов с 3000 руб. до 12000 руб. (с 2015 года).	Снижение налоговой нагрузки. Высвобождение средств для обеспечения жизнедеятельности детей-инвалидов (социальная поддержка)
Налоговая амнистия	На протяжении 2015-2016 гг. несообщение или несвоевременное сообщение об объектах, подлежащих налогообложению, не попадали под штрафные санкции.	Стимулирование к сообщению об объектах налогообложения, увеличение налоговой нагрузки.
Налоговые ставки	Установление ставки налога на прибыль в размере 14% на территории Тюменской области организациям, осуществляющим строительство и эксплуатацию объектов обращения с отходами на основании соглашений (2017).	Снижение налоговой нагрузки, стимулирование развития предпринимательства. Появление свободных средств, направленных на организационное развитие.

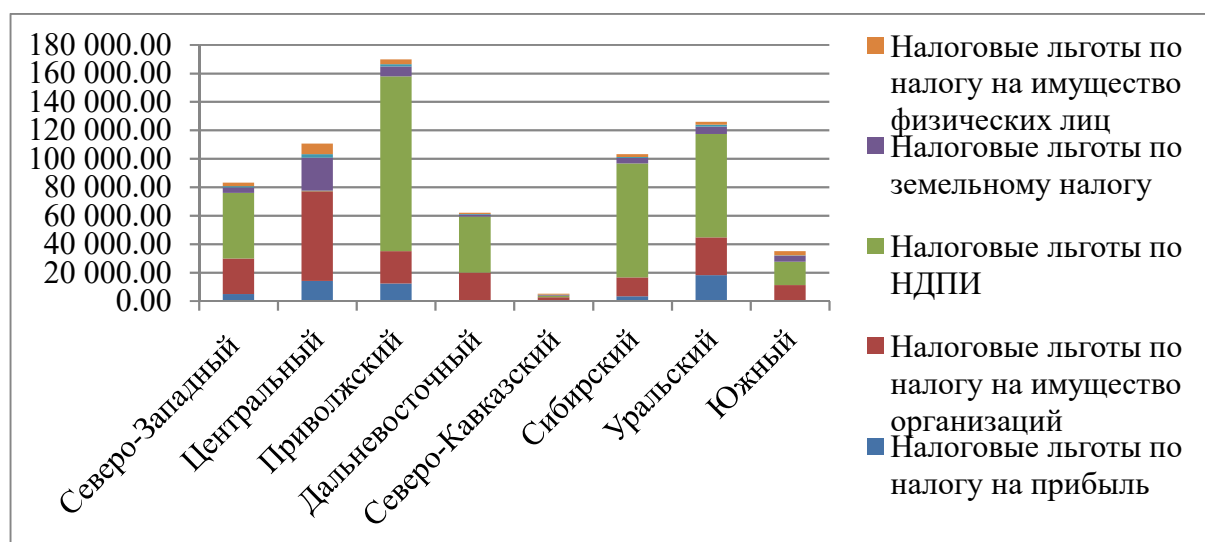
Налоговые санкции	Несообщение или несвоевременное сообщение об объектах, подлежащих налогообложению, влечет за собой наложение штрафа в размере 20% от неуплаченной суммы налога по соответствующим объектам (2017 год).	Увеличение налоговой нагрузки на субъекты экономики.
-------------------	--	--

Источник: составлено авторами на основе [22,44,45].

В таблице 2 рассмотрены теоретические результаты изменения налоговых регуляторов, однако имеет смысл провести оценку результатов их использования. В рамках данной статьи исследуем налоговые регуляторы, оказывающие стимулирующее воздействие на деятельность субъектов экономики в виде налоговых льгот.

На протяжении 2013-2014 годов налоговые льготы распространялись на налог на прибыль, налог на имущество организаций, налог на добычу полезных ископаемых, земельный налог, транспортный налог, налог на имущество физических лиц [43] (Рис. 9).

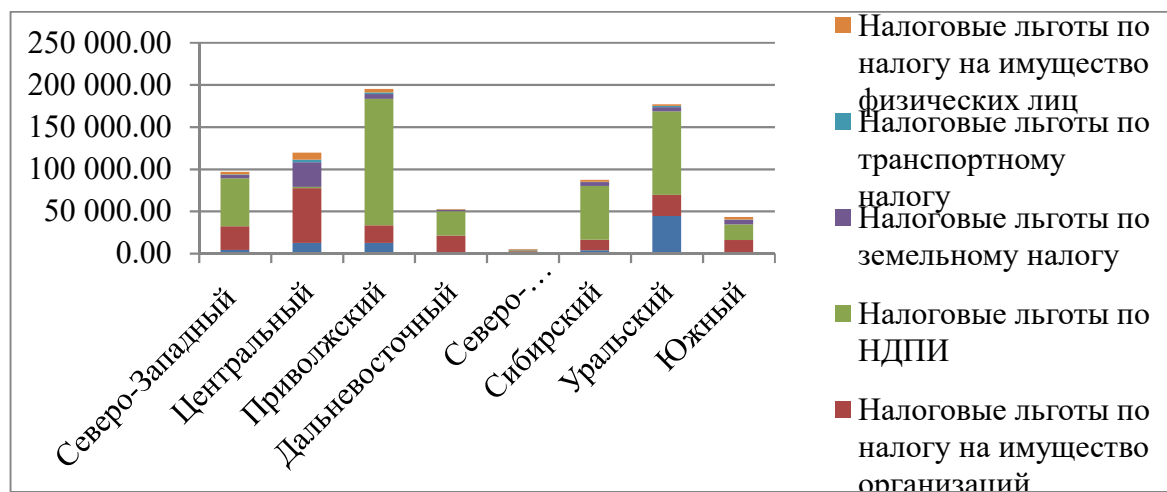
Рисунок 9 - Налоговые льготы, предоставляемые в разрезе федеральных округов, 2013 год, млн. руб.



Источник: [43]

Обратившись к рисунку 1, мы видим, что в 2013 году наибольший удельный вес в общей структуре налоговых льгот приходится на налоговые льготы по НДС и по налогу на имущество организаций. Данные показатели по РФ составили около 380 млрд. руб. и 184 млрд. руб. соответственно [43].

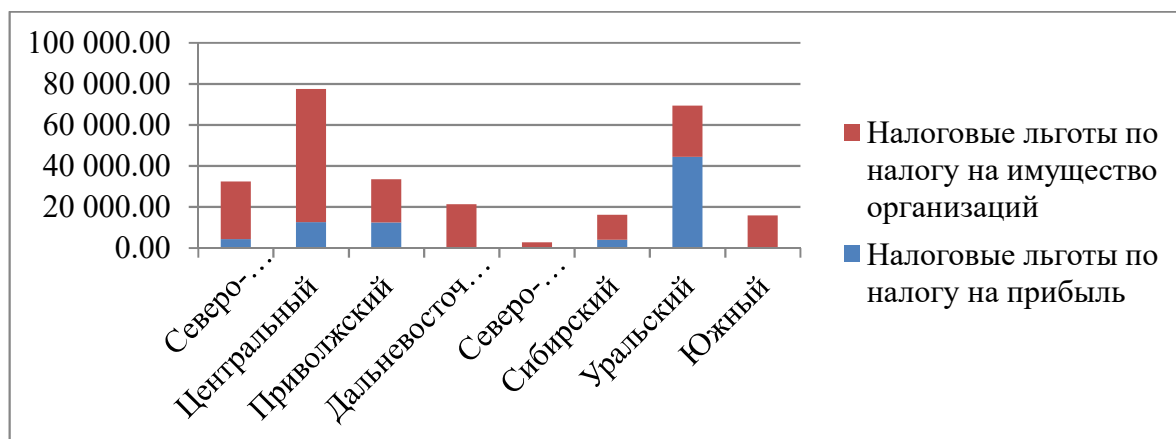
Рисунок 10 - Налоговые льготы, предоставляемые в разрезе федеральных округов, 2014 год, млн. руб.



Источник: [43]

Согласно рисунку 10 видно, что, и в 2014 году наибольший удельный вес в общей структуре налоговых льгот приходится на льготы по НДС и налогу на имущество организаций. Данные показатели по РФ составили 191 млрд. руб. и 420 млрд. руб. соответственно. В динамике данные показатели выросли на 3,8% и 10,9% по сравнению с 2013 годом [43].

Рисунок 11- Налоговые льготы, предоставляемые в разрезе федеральных округов, 2015 год, млн. руб.



Источник: [43]

В 2015 году налоговые льготы на федеральном уровне предоставлялись по налогу на прибыль и по налогу на имущество организаций. Данные показатели составили 88,5 млрд. руб. и 318 млрд. руб. соответственно. В динамике объем налоговых льгот вырос на 13,78% и 66,32% [43].

Представленные объемы льгот являются довольно существенными, однако, чтобы оценить масштабность данных показателей, необходимо рассмотреть соотношение налоговых льгот с величиной собранных налогов (табл.3). Данные таблицы 16 показывают, что наибольшее соотношение между налоговыми льготами и собранной величиной налогов приходится на налог на имущество физических лиц, в меньшей степени – налог на имущество организаций и земельный налог.

В отношении земельного налога и налога на имущество физических лиц, муниципальные образования вправе вводить дополнительные льготы отдельным категориям. При этом в аналитических записках, формируемых ежегодно, проводится анализ эффективности или неэффективности использования данных налоговых льгот.

Таблица 16 - Соотношение налоговых льгот с величиной собранного налога за период 2013-2015 гг. по РФ, %

Показатель	2013	2014	2015
1	2	3	4
Налоговые льготы по налогу на прибыль	2,77	4,08	4,07
Налоговые льготы по налогу на имущество организаций	29,43	29,15	43,67
Налоговые льготы по земельному налогу	28,68	28,03	-
Налоговые льготы по транспортному налогу	5,85	5,65	-
Налоговые льготы на имущество физических лиц	63,63	69,65	-

Источник: составлено авторами на основе [43].

В таблице 17 представлен анализ по трем муниципальным образованиям разных федеральных округов о предоставлении

дополнительных налоговых льгот в отношении налога на имущество физических лиц и оценка их эффективности.

Таблица 17 -Эффективность использования дополнительных налоговых льгот

Муниципальный район	Поступило в бюджет по налогу		Дополнительные льготы	Предоставление / Непредоставление льгот	Заключение по использованию льгот
	Тыс руб	%, общих поступлений			
1	2	3	4	5	6
Горнозаводский (Приволжский федеральный округ)	37,20	0,03	Члены добровольной пожарной охраны	Льготы не предоставлялись за период 2015-2016 годы	Не эффективно
Таштагольский (Сибирский федеральный округ)	4003,90	-	Дети – сироты, оставшиеся без попечения родителей, а также из числа детей-сирот, которые получают пенсию по потере кормильца в отношении объектов налогообложения	Льготы не предоставлялись в 2015 году	Не эффективно
Тобольский (Уральский федеральный округ)	-	-	Льготы установлены в соответствии со статьей 407 НК РФ	-	-

Источник: составлено авторами на основе [3,4,5].

Данные, приведенные в таблице 4, показывают, что не все налоговые льготы, обладающие стимулирующим воздействием, являются эффективными. В отношении указанных ниже налоговых льгот главами муниципальных районов было принято решение об их отмене.

Практика показывает, что изменение существующего или введение нового налогового инструмента обладает определенными факторами риска:

1. Увеличение налогового бремени может привести к ухудшению деятельности хозяйствующих субъектов, в результате чего бюджет не получит планируемый доход. К тому же имеется риск сокрытия реально получаемых доходов, что в целом может привести к переходу бизнеса в теневую экономику.

2. Негативным влиянием обладают постоянные поправки, вносимые в налоговое законодательство, что приводит к нестабильности хозяйствования и повышению уровня налоговой нагрузки.

3. Нельзя заранее определенно сказать об эффективности использования того или иного налогового инструмента. В конечном счете эффект может быть как положительный, так и отрицательный.

Подводя итог всему выше сказанному, следует отметить, что налоговые регуляторы могут оказывать как положительное влияние на деятельность субъектов экономики, так и негативное, поэтому необходимо грамотное и эффективное управление налоговыми инструментами.

2.3. Портфельный подход в развитии налогового менеджмента

Развитие методологии налогового менеджмента в последние десятилетия тесно связано с процессами заимствования концепций и методов управления в целом. Внедрение в практику управления налоговыми обязательствами на уровне коммерческой организации разнообразных управленческих методик и инструментария представляется актуальным направлением как с точки зрения развития теоретических и научных положений, так и с практической. Одним из наиболее перспективных направлений развития налогового менеджмента является использование в его организационно-методическом аппарате портфельного подхода к

управлению налоговыми обязательствами и процессом налогообложения в целом.

Период становления портфельного подхода в сфере финансовых исследований приходится на 20-30 года XX века с публикацией работ И. Фишера по теории процентной ставки и приведенной стоимости. Генезис данного понятия и развитие инструментария портфельного подхода происходило в основном в банковской сфере, постепенно проникая в сферу налогообложения. Основные черты современного портфельного подхода, основанного на оптимальном сочетании риска и доходности, заложены в работах Г.Марковица[76] и Тобина[77]. Согласно теории Г. Марковица совокупный риск активов может быть снижен при объединении их в портфели. Ими был заложен базовый принцип эффективности, при котором невозможно достичь роста ставки доходности при сохранении текущего уровня риска. С течением времени, портфельный подход проникает в теорию и практику налогового менеджмента. Управление портфелем определялось как выбор наиболее оптимального сочетания соотношения риск/доходность. Эволюционный анализ теоретических подходов исследования налогового портфеля показывает, что его оптимизация характерна изначально для государства, а с течением времени также для юридических и физических лиц. С позиции финансового управления налоговый портфель организации, как объект оценки налоговых рисков, расширяет теоретическое знание о структуре налогового обязательства, внутренних и внешних факторах, влияющих на него, диагностирует риск-ориентированный уровень эффективности налогового менеджмента, обосновывает рекомендации по улучшению методики проведения управленческого анализа в целях формирования актуальной информации, направленной на принятие стратегических, тактических и рациональных оперативных риск-ориентированных управленческих решений. Согласно позиции Блумфилда Ю.Ч., «цели формирования портфеля у каждого отдельного хозяйствующего субъекта обусловлены рядом факторов: уровнем и стабильностью

получаемых доходов; индивидуальным предпочтением субъекта; величиной собственного капитала; сегментом рынка; отношением к риску» [10].

Данным автором традиционно в качестве приоритетных характеристик результативности налоговой оптимизации и реализации налогового портфеля как инструмента налогового моделирования выделяются доходы, величина собственного накопленного капитала как форма концентрированного выражения доходов экономического субъекта. Отдельно выделяется аспект «отношение к риску». Однако риск в данном контексте рассматривается исключительно с точки зрения возможных потерь экономического субъекта в узком смысле дополнительных расходов по налогообложению или потерь в результате уклонения от налогообложения.

Непременным условием образования оптимального налогового портфеля должно быть исполнение налоговых обязательств коммерческой организацией в соответствии с социальным запросом, реализуемым через государственный бюджетный механизм, и, одновременно позволять предотвратить избыточную налоговую нагрузку хозяйствующего субъекта. Создание налогового портфеля организации заключается в определении состава постоянной его части, которая в свою очередь включает в себя эластичные и неэластичные налоги, и переменной, состоящей из совокупности персонифицированных налогов, доступных воздействию легитимным методам налоговой оптимизации.

Комплексное понятие «налоговый портфель» при внедрении его в систему финансового управления экономических субъектов позволит системно анализировать его наполнение и при необходимости своевременно вносить изменения в зависимости от выявления возможных резервов для оптимизации налогового бремени и, следовательно, повышения производительности финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов. [61].

Управление налоговым портфелем в большей степени состоит в регулировании величины переменной части, доля которой в общей величине

портфеля, может варьироваться от нуля до единицы. Налоговый портфель следует рассматривать как один из доминирующих инструментов развития теоретического и практического знания управления налоговой нагрузкой экономического субъекта с целью его устойчивого финансового роста.

К основным задачам, которые должны решаться в рамках исследований применения портфельного подхода в области налогового менеджмента и налоговой оптимизации следует отнести:

- формирование принципиально новой трактовки понятия «налоговый портфельный актив» применительно к процессу налогообложения коммерческой организации. Внедрение данного понятия в систему налогового менеджмента позволяет рассматривать налогообложение не только с точки зрения исполнения социальных обязательств в результате налогового принуждения, но и как возможность использовать процесс налогообложения в качестве инструмента социально-экономического «диалога» с внешней средой организации, оптимизировать совокупные частные и общественные издержки в процессе создания социальных благ, повышать уровень социализации организации и оценивать его благодаря выделению новых видов активов, связанных с добросовестным исполнением налогового обязательства, таких как деловая репутация, преференции, субсидии льготы и т.д.;

- применение общей теории соотношения риска, связанного с необходимостью исполнения налогового обязательства с социально-экономическими выгодами в стратегическом и тактическом периодах жизненного цикла предприятия. Портфельный подход и формирование налогового портфеля позволяют не просто применить риск - ориентированный подход при планировании налогообложения коммерческой организации, но и разработать практический и организационный инструментарий для дифференциации и управления такими рисками. При этом реализуется управленческая концепция не с точки зрения непосредственного манипулирования значением налоговой нагрузки

предприятия (ее совокупных налоговых обязательств), а с точки зрения тех вероятных активов, наращивание которых и является приоритетной задачей современного налогового менеджмента по отношению к более узкой традиционной задаче минимизации налоговой нагрузки на микроуровне;

- решение задач разработки общей концептуальной основы и принципов применения портфельного подхода в налоговом менеджменте на уровне предприятия, выработка единой терминологической базы, соотношения ключевых понятий, в том числе таких как «налоговый портфель», «налоговый портфельный актив», «портфельный риск налоговой оптимизации» и т.д.;

- разработка методологического и организационно-методического инструментария, призванного на практике решить задачу применения портфельного подхода в управлении и планировании налогообложения, систематизация и актуализация в рамках портфельной стратегии уже имеющихся методов и инструментов управления налогообложением и его планирования;

- рассмотрение проблем применения IT-технологий в практике оптимизации налогового портфеля, их систематизация и создание единого информационного пространства, позволяющего реализовать принцип коммуникации всех участников процесса налогообложения [33,34] и обеспечить баланс их интересов.

Развитие методологии налогового менеджмента на основе использования портфельного подхода в области управления налоговыми обязательствами и конечными показателями влияния налоговой нагрузки на эффективность и устойчивое развитие коммерческой организации позволит разработать принципиально новый теоретический и организационно-методический блок налогового менеджмента и сформировать альтернативное видение управленческого звена на управление налогообложением на микроуровне.

2.4. Факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности предприятия и их оценка

В экономической литературе выделяют значительное количество факторов, которые оказывают влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Для определения степени этого влияния на финансовые результаты и выявления резервов роста необходима их классификация. Исследовав точки зрения разных авторов, классифицирующих факторы, влияющие на прибыль, можно выделить наиболее значимые признаки классификации и виды факторов, им соответствующие (рис. 12) [59, с.25].

В зависимости от воздействующей среды, факторы, влияющие на прибыль предприятия, можно подразделить на:

1) внешние факторы:

- изменения нормативно-законодательных актов, регулирующих деятельность предприятия;
- политическая стабильность в стране и мире;
- конъюнктура рынка;
- уровень инфляции;
- ставки налогов, сборов, тарифов, состав налогоплательщиков;
- нормы амортизационных отчислений;
- уровень ставок ссудного процента;
- степень регулирования государством потребительского рынка.

2) внутренние факторы:

- степень хозяйствования и управления предприятием;
- объем издержек предприятия;
- размер прочих доходов/расходов;
- скорость оборачиваемости товаров;

- наличие собственных оборотных средств;
- производительность труда;
- эффективность использования разного рода ресурсов.

Рисунок 12 – Классификация факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты деятельности предприятия



Источник: [59,с.27]

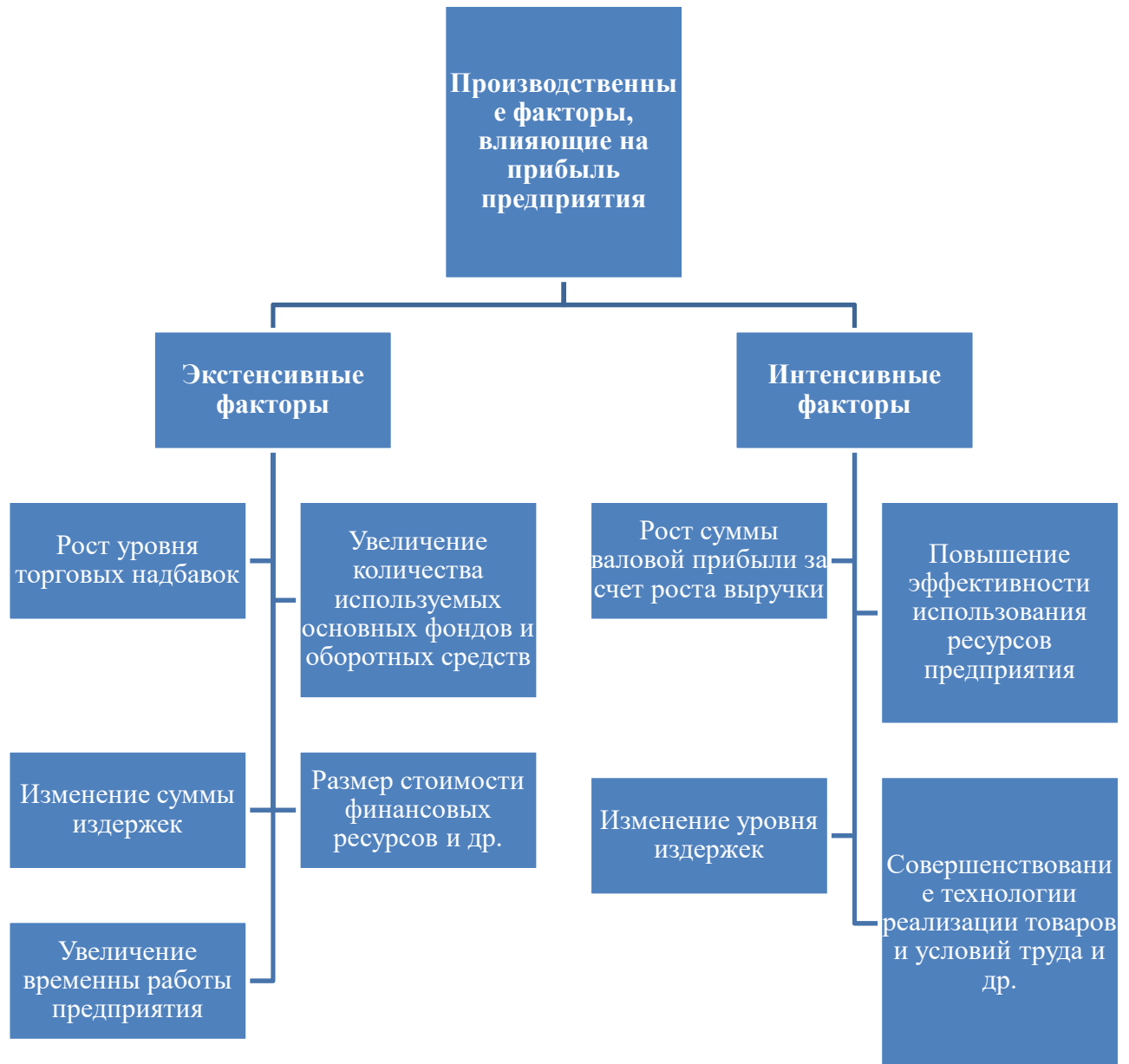
В зависимости от особенностей характера деятельности факторы, делятся на непроизводственные и производственные. Непроизводственные факторы включают в себя состояние конъюнктуры рынка, организацию снабженческой, сбытовой, природоохранной деятельности предприятия, условия труда работников и т.д.

Производственные факторы предусматривают: эффективное

использование всех видов ресурсов предприятия; режим его работы; уровень организации труда, степень технической оснащенности и др.

Производственные факторы подразделяются, в свою очередь, на экстенсивные и интенсивные (рис. 13) [59,с.27].

Рисунок 13 – Состав экстенсивных и интенсивных производственных факторов, влияющих на прибыль предприятия



Источник: [59,с.27]

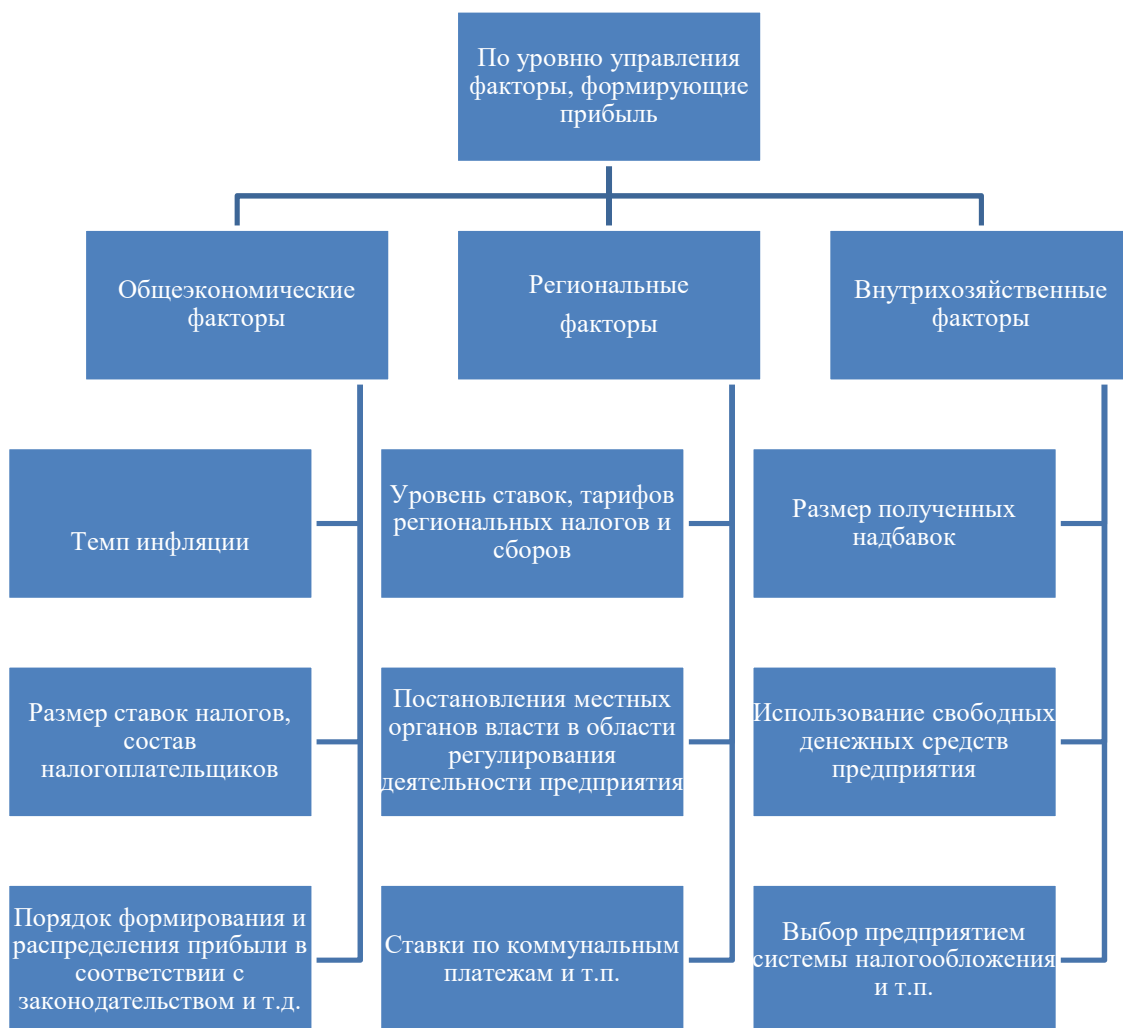
Исходя из периода воздействия, факторы, влияющие на прибыль, можно разделить на:

– текущие, которые действуют в течение ближайшего года: уровень налоговых ставок, состав налогоплательщиков; стоимость реализации основных фондов;

– перспективные, действующие в отдаленной перспективе: наращивание уровня технической оснащенности, снижение издержек производства в результате использования достижений научно-технического прогресса; совершенствование научной организации труда.

По уровню управления факторы, формирующие прибыль, подразделяются на общеэкономические, региональные, внутрихозяйственные (рис.14).

Рисунок 14 – Состав общеэкономических, региональных и внутрихозяйственных факторов, влияющих на прибыль предприятия



По степени управляемости факторы, формирующие прибыль, подразделяются на 2 группы:

– неуправляемые (недискреционные) факторы: ставки налогов, сборов; тарифы за коммунальные платежи; темп инфляции; изменения в законодательной нормативной базе по вопросам формирования и налогообложения прибыли;

– управляемые (дискреционные) факторы: улучшение экономической работы на предприятии; о предельном размере основных фондов, сдаваемых в аренду; изменение уровня дискреционных издержек; повышение эффективности использования всех видов ресурсов и т.п.

Проанализируем влияние ряда указанных факторов на финансовые результаты деятельности предприятия. В качестве примера рассмотрим одно из структурных подразделений крупной российской нефтяной компании, назвав его «Авангард»².

1) Рассмотрим влияние внутреннего, производственного, экстенсивного и текущего фактора на финансовые результаты.

В качестве такого фактора будет выступать увеличение выпуска светлых нефтепродуктов (авто- и авиабензины, бензины-растворители, авиа керосин, осветительные керосины и дизтопливо).

Таблица 18 - Динамика показателей переработки нефти

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Мощности по первичной переработке, млн. т. в год	24,1	24,1	24,1	24,1
Переработка нефти за год, млн.т.	20,8	21,4	21,7	19,13
Коэффициент использования имеющихся мощностей, %	86,3	88,9	90,0	91,0
Общий объем продукции нефтеперерабатывающего комплекса, млн.т.	18,9	19,6	19,9	17,7
Глубина переработки нефти, %	84,9	84,7	84,8	85,8
Выход светлых нефтепродуктов, %	59,7	60,4	61,1	68
Индекс Нельсона	8,55	8,83	8,93	9,1

Источник [50]

На сегодняшний день предприятие «Авангард» перерабатывает 19,13 млн.т. нефти в год, выход светлых нефтепродуктов составляет 68%, что на 6,9% выше, чем в прошлом году.

² Для нераспространения данных, составляющих закрытую информацию, название предприятия изменено.

Таблица 19 – Производство нефтепродуктов предприятием
2014-2015гг., тыс. тонн

Показатели	2015г.	2014г.	Изменение, %
Первичная переработка нефти	19134	21661	-11,7%
Производство нефтепродуктов	17713	19935	-11,1%
Бензины, в т.ч.	4953	5005	-1,0%
Автобензины	4535	4720	-3,9%
Евро-5	4340	4282	1,4%
Дизельное топливо, в т.ч.	7426	7489	-0,8%
Евро-5	7419	2696	175,2%
Мазут	2516	3053	-17,6%
ВГО	191	1648	-88,4%
Прочие	2627	2742	-4,2%

Источник [50]

Для увеличения выпуска светлых нефтепродуктов необходимо увеличить первичную переработку нефти. Рассчитаем стоимость продажи тонны сырой нефти, бензина АИ-92 и дизельного топлива.

Таблица 20 - Расчет прибыли от продажи сырой нефти и бензина

Нефть	Бензин
1	2
Производственная себестоимость 1 барреля нефти = 7,3 USD = средний курс USD за 2015 год 60,88 руб. = 7,3*60,88=444,39 руб. Себестоимость 1 литра сырой нефти = 1 баррель = 160 литров = 2,78 руб.	Производственная себестоимость 1 литра бензина = 3,5 руб.
Налоговая составляющая 20%	Налоговая составляющая 40%
Себестоимость 1 литра сырой нефти = 3,34 руб.	Себестоимость 1 литра бензина = 4,9 руб.
Цена 1 литра сырой нефти = 51,23 \$ за баррель * 60,88 рублей = 3118,89 рублей за баррель = 19,49 руб. за литр (марка Urals)	Оптовая цена 1 литра бензина: Бензин АИ-92 = 25,27 руб. Бензин АИ-95 = 27,22 руб. Бензин АИ-98 = 31,22 руб. Дизельное топливо = 26,25 руб. Розничная цена 1 литра бензина: Бензин АИ-92 = 34,50 рублей Бензин АИ-95 = 37,27 руб. Бензин АИ-98 = 42,91 руб. Дизельное топливо = 35,03 руб.
Прибыль для компании составит за 1 литр = 19,49 руб. – 3,34 руб. = 16,15 руб.	Прибыль для компании составит за 1 литр для оптовой продажи ГСМ = 27,49 руб. (средняя цена бензинов и дизельного топлива) – 4,9 руб. = 22,59 руб.

Источник: составлено и рассчитано автором

Пошлина на экспорт нефти из РФ с 1 декабря 2016 года снизилась на 2,3 доллара, до 90,4 доллара с 92,7 доллара за тонну в ноябре, что следует из документов Минэкономразвития РФ. Льготная ставка пошлины на нефть для месторождений Восточной Сибири, каспийских месторождений и Приразломного месторождения из-за изменения расчета ставки пошлины в связи с налоговым маневром была обнулена с 1 февраля 2015 года. Эти ставки, согласно новой формуле, будут оставаться на нулевом уровне, если средняя цена нефти будет ниже 76 долларов.

Пошлина на светлые нефтепродукты и масла составит 36,1 доллара за тонну, на темные – 74,1 доллар. Пошлина на экспорт товарного бензина понизится до 55,1 доллара с 56,5 доллара, прямогонного (нафта) - до 64,1 доллара с 65,8 доллара за тонну.

Из 1 барреля нефти (159 литров сырой нефти) в ходе переработки объем нефти увеличивается еще на 9 литров, так что на выходе получается 168 литров различных нефтепродуктов, примерно 85 литров бензина, 25 литров дизельного топлива, 20,7 литров авиабензинов, т.е. 130,7 литров светлых нефтепродуктов, и 37,3 литра темных нефтепродуктов.

Таким образом, увеличение выпуска светлых продуктов принесет компании дополнительно 22,59 руб. при оптовой продаже и 32,53 руб. при розничной за каждый литр бензина, а также при экспорте светлых нефтепродуктов пошлина составляет 36,1 доллара за тонну, что в два раза меньше пошлины на темные нефтепродукты 74,1 доллар за тонну.

2) Расширение сети АЗС - это внутренний, производственный, экстенсивный и перспективный фактор.

Розничная сеть компании «Авангард» насчитывает 576 собственных АЗС, а также 78 партнерских АЗС, расположенных в 7 субъектах РФ.

Компании – партнеры работают в Республиках Татарстан, Мордовия, Чувашия, Марий-Эл, Дагестан, Краснодарском крае, Челябинской, Свердловской, Курганской, Самарской, Саратовской, Ульяновской,

Волгоградской, Нижегородской, Московской, Рязанской, Тамбовской, Владимирской, Белгородской, Воронежской, Ростовской областях.

В настоящее время компания «Авангард» реализует программу ребрендинга сети АЗС, с целью дальнейшего расширения своего присутствия на топливном рынке и качественно нового формата клиентского сервиса во всех регионах присутствия.

Рассчитаем NPV, IRR и чистый дисконтированный срок окупаемости открытия 1 дополнительной АЗС:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (1)$$

где n, t — количество временных периодов,

CF — денежный поток (CashFlow),

R — стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate).

Рассчитаем затраты, необходимые для постройки 1 дополнительной АЗС.

Первый этап это расчет затрат на заработную плату работникам АЗС. Производственный персонал будет состоять из 3 заправщиков, 4 кассиров и 2 охранников, административный персонал будет включать 1 бухгалтера и 1 директора АЗС.

Таблица 21 - Расчет затрат на заработную плату

Персонал	Количество	Зарботная плата в месяц одного работника, руб.	Зарботная плата в год, руб.
Производственный персонал:			
Заправщики	3	30000	1080000
Кассиры	4	35000	1680000
Охранники	2	30000	720000
Итого производственный персонал	9	-	3480000
Административный персонал:			
Бухгалтер	1	35000	420000
Директор	1	50000	600000

Источник: составлено автором

Таким образом, затраты на заработную плату в месяц составят 375 000 руб., а взносы во внебюджетные фонды – 112 500 руб.

Следующий этап это расчет акцизов.

Затраты на оплату акцизов в месяц буду составлять 3 912 023,5 руб., а в год составят 46 944 282 руб.

Таблица 22 - Расчет акцизов

Акцизы	В месяц	В год
Автомобильный бензин класса 5	с 01.01.17 по 31.12.17 включительно 7430 руб. за 1 тонну 438 т. * 7430 руб. = 3 354 340 руб.	40 252 080 руб.
Дизельное топливо	с 01.01.17 по 31.12.17 включительно 5093 руб. за 1 тонну 109,5 т. * 5093 руб. = 557 683,5 руб.	6 692 202 руб.
Итого	3 912 023,5 руб.	46 944 282 руб.

Источник: составлено автором

Произведем расчет всех затрат для реализации проекта, включающие в себя затраты на приобретение земли, оплату юридических услуг, расчистка земли и постройка здания, покупку оборудования, заработную плату, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, закупка ГСМ, оплата акцизов.

Таблица 23 – Расчет затрат для реализации проекта, руб.

Наименование статьи расходов	Стоимость				
	Количество, штук	В месяц	В год	Единовременная покупка	Итого расходы в год
Приобретение земли	1			4500000	4500000
Юридические услуги (оформление лицензий и т.п.)	1			550000	550000
Расчистка и оборудование площадки	1			1750000	1750000
Строительство здания и инфраструктуры				3500000	
Магазин/кафе	1			950000	950000
Оборудование				5500000	5500000
Заработная плата	11	375000	4500000		4500000
Взносы во внебюд. фонды	11	112500	1350000		1350000

Продолжение таблицы 23.

Транспортные расходы		450000	5400000		5400000
Административные расходы		75000	900000		900000
Амортизация		100000	1200000		1200000
Итого		1157500	13890000	16750000	32390000
Приобретение ГСМ	728175литров	11040589,3	132487071,6		132487071,6
Акцизы		3912023,5	46944282		46944282
Итого + приобретение ГСМ + акцизы		12198089,3	146377071,6		164877071,6

Источник: составлено автором

Итого затраты на строительство АЗС составят 32 390 000 руб., затраты на приобретение ГСМ в год составят 132 487 071,6 руб.

Для расчета NPV необходимо рассчитать денежный поток:

Среднесуточная реализация ГСМ на АЗС составляет 18 тонн, следовательно, в год реализация ГСМ на АЗС равна 6570 тонн. Для расчета денежного потока вычтем из выручки затраты на приобретение ГСМ, акцизы и постоянные затраты:

$$CF = 26\,906\,066,25 \text{ руб.} - 11\,040\,589,3 \text{ руб.} - 3\,912\,023,5 \text{ руб.} - 1\,157\,500 \text{ руб.} = 10\,795\,953,45 \text{ руб.}$$

Таблица 24 – Денежный поток (CF) АЗС

Период	Стоимость капитала, %	Денежный поток, руб.
0	0	(32390000)
1 месяц	1,5	10 795 953,45
2 месяц	1,5	10 795 953,45
3 месяц	1,5	10 795 953,45
4 месяц	1,5	10 795 953,45
5 месяц	1,5	10 795 953,45
6 месяц	1,5	10 795 953,45
7 месяц	1,5	10 795 953,45
8 месяц	1,5	10 795 953,45
9 месяц	1,5	10 795 953,45
10 месяц	1,5	10 795 953,45
11 месяц	1,5	10 795 953,45
12 месяц	1,5	10 795 953,45

Источник: составлено автором

Денежный поток в месяц на АЗС в среднем составит 10 795 953,45 руб.

Произведем расчет NPV за 1 год, ставка дисконтирования – 1,5%.

Таблица 25 - Расчет NPV для АЗС

Период	Денежный поток	Ставка 18% в год	Фактор	Сумма
0	(32390000)	1	1	-32 390 000
1 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^1$	0,9852	10 636 407,34
2 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^2$	0,9707	10 479 219,05
3 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^3$	0,9563	10 324 353,75
4 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^4$	0,9422	10 171 777,09
5 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^5$	0,9283	10 021 455,26
6 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^6$	0,9145	9 873 354,94
7 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^7$	0,9010	9 727 443,29
8 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^8$	0,8877	9 583 687,97
9 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^9$	0,8746	9 442 057,11
10 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^{10}$	0,8617	9 302 519,32
11 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^{11}$	0,8489	9 165 043,67
12 месяц	10 795 953,45	$1/(1+0,015)^{12}$	0,8364	9 029 599,67
NPV				85 366 918,47р.

Источник: составлено автором

Таким образом, можно сделать вывод, что чистая приведенная стоимость (NPV) строительства одной дополнительной АЗС за год составит 85 366 918,47руб.

Следующий этап расчет IRR:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}, \quad (2)$$

где CF_t — денежные потоки от проекта в момент времени t ;

n — количество периодов времени;

IRR — внутренняя норма доходности.

Сумма дисконтированных доходов за 4 месяца составила 41611757,23руб., что больше размера инвестиций и это значит, что возмещение первоначальных инвестиционных расходов произойдет раньше 4 месяцев.

$$0 = (32\,390\,000) + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^1} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^2} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^3} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^4} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^5} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^6} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^7} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^8} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^9} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^{10}} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^{11}} + \frac{10\,795\,953,45}{(1+IRR)^{12}} = 32\%$$

Внутренняя норма доходности проекта составит 32%.

Если предположить что приток денежных средств поступает равномерно в течение всего периода, то можно вычислить остаток от четвертого месяца.

Остаток = $(1 - (41\,611\,757,23 - 32\,390\,000) / 10\,171\,777,09) = 0,91$ месяца

То есть дисконтированный срок окупаемости инвестиций равен 3,91 месяца.

Таким образом, постройка 1 дополнительной АЗС в год принесет 85 366 918,47 рублей и срок окупаемости такой АЗС составит 4 месяца.

3) Оптимизация долговой нагрузки – внутренний и внешний фактор одновременно, производственный, интенсивный, перспективный фактор.

Общий долг предприятия «Авангард» по состоянию на 31 декабря 2015г. составил 136007 млн. руб. Скорректированный чистый долг по состоянию на 31 декабря 2015г. составил 98052 млн. руб., что на 13,7% ниже показателя на 31 декабря 2014 г. (113637 млн. руб.) и на 3,6% ниже показателя на 30 сентября 2015 г. (101745 млн. руб.).

Для оптимизации налоговой нагрузки можно выпустить облигации на сумму 16 млрд. руб., со сроком и офертой в 2021 г., и средневзвешенным купоном 10%. Номинальная стоимость облигации составит 1000 руб. Полученные средства будут направлены на рефинансирование более дорогого российского кредита. Компания им дает кредит на финансирование инвестиционного проекта «Строительство установки замедленного коксования. Сумма кредита составляет 16 млрд. руб., процентная ставка по специализированному инструменту рефинансирования плюс 2,5% годовых. Погашение кредита осуществляется равными годовыми платежами. Срок действия сделки: не более 60 месяцев с момента заключения кредитного договора [50].

Рассчитаем NPV и IRR выпуска облигаций:

$$CF_{1-4} = 16\,000\,000\,000 \text{ руб.} * 10\% = 1\,600\,000\,000 \text{ руб.}$$

$$CF_5 = (16\,000\,000\,000 \text{ руб.} \cdot 10\%) + 16\,000\,000\,000 = 17\,600\,000\,000 \text{ руб.}$$

Таблица 26 - Денежный поток (CF) выпуска облигаций

Период	CF, руб.
0	+16 000 000 000
1 (2017 г.)	-1 600 000 000
2 (2018 г.)	-1 600 000 000
3 (2019 г.)	-1 600 000 000
4 (2020 г.)	-1 600 000 000
5 (2021 г.)	-17 600 000 000

Источник: составлено автором

Денежный поток выпуска облигаций в 0 периоде составит +16 000 000 000 руб., с 1 по 4 период будет равен -1 600 000 000 руб., и в последний 5 период будет составлять -17 600 000 000 руб.

Таблица 27 - Расчет NPV выпуска облигаций

Период	Денежный поток	Ставка 14,5 %	Фактор	Сумма
0	+16 000 000 000	1	1	16 000 000 000
(2016) 1 год	-1 600 000 000	$1/(1+0,145)^1$	0,873362	-1 397 379 913
(2017) 2 год	-1 600 000 000	$1/(1+0,145)^2$	0,762762	-1 220 419 138
(2018) 3 год	-1 600 000 000	$1/(1+0,145)^3$	0,666168	-1 065 868 243
(2019) 4 год	-1 600 000 000	$1/(1+0,145)^4$	0,581806	-930 889 295
(2020) 5 год	-17 600 000 000	$1/(1+0,145)^5$	0,508127	-8 943 041 260
NPV				2 442 402 152,36 руб.

Источник: составлено автором

Чистая приведенная стоимость (NPV) выпуска облигаций будет составлять 2 442 402 152,36 руб.

Следующий этап расчет IRR:

$$\begin{aligned}
 0 &= 16\,000\,000\,000 - \frac{(-1\,600\,000\,000)}{(1+IRR)^1} + \frac{(-1\,600\,000\,000)}{(1+IRR)^2} \\
 &+ \frac{(-1\,600\,000\,000)}{(1+IRR)^3} + \frac{(-1\,600\,000\,000)}{(1+IRR)^4} + \frac{(-17\,600\,000\,000)}{(1+IRR)^5} \\
 &= 10\%
 \end{aligned}$$

Внутренняя норма доходности выпуска облигаций составит 10%.

Рассчитаем график платежа кредита:

Сумма кредита – 16 млрд.руб., на 5 лет, процентная ставка по кредиту равна ставке рефинансирования +2,5%= 13,5%

Таблица 28 - График погашения кредита

Номер платежа	Аннуитетный платеж		
	Сумма	В погашение долга	В погашение процентов
0	+16000000000		
1	- 4 417 890 444,00	2 403 277 640,01	2 014 612 803,99
2	- 4 417 890 444,00	2 749 661 270,51	1 668 229 173,49
3	- 4 417 890 444,00	3 144 715 439,60	1 273 175 004,40
4	- 4 417 890 444,00	3 596 667 091,14	821 223 352,86
Всего уплачено за кредит	22 082 525 056,58	16 000 000 000,00	6 082 525 056,58

Источник: составлено автором

Продисконтируем денежные потоки выпуска облигаций и кредита:

Дисконтированные денежные выплаты по купонам облигаций

$$= \frac{16000000000}{(1+0.145)^1} + \frac{16000000000}{(1+0.145)^2} + \frac{16000000000}{(1+0.145)^3} + \frac{16000000000}{(1+0.145)^4} + \frac{176000000000}{(1+0.145)^5} = 13695544314 \text{ руб.}$$

Дисконтированные денежные выплаты по кредиту

$$= \frac{4417890444}{(1+0.145)^1} + \frac{4417890444}{(1+0.145)^2} + \frac{4417890444}{(1+0.145)^3} + \frac{4417890444}{(1+0.145)^4} + \frac{4410863280,58}{(1+0.145)^5} = 15017480414 \text{ руб.}$$

Таким образом выпустить облигации будет более выгодным шагом для компании, т.к. экономия составит 1321936100 руб.

В результате реализации предложенных мероприятий компания может добиться следующих результатов:

- за счет внешних факторов, возможна экономия на экспортных пошлинах, так как на светлые нефтепродукты они в 2 раза меньше, чем на темные нефтепродукты, а внутренним фактором будет являться увеличение переработки нефти, что принесет компании дополнительно 22,59 руб. при оптовой продаже и 32,53 руб. при розничной за каждый литр бензина;

- за счет внутренних факторов, а именно расширения сети АЗС в год компания сможет дополнительно заработать 85 366 918,47 рублей при сроке окупаемости такой АЗС с 4 месяца;

– выпуск облигаций является внутренним и внешним фактором одновременно: погашается имеющаяся задолженность и увеличивается денежный поток, что является внутренним фактором, а внешний фактор - уровень процентной ставки банка; NPV выпуска облигаций составит 2 442 402 152,36 руб., IRR= 10%, экономия при выпуске облигаций составит 1 321 936 100 руб.

2.5. Методология инвестиционного анализа: отраслевой аспект

Развитие и широкое применение информационных и коммуникационных технологий в последние десятилетия стало глобальной тенденцией мирового прогресса. В современном динамично развивающемся мире ИКТ выполняют роль локомотива всей экономики, способствуют привлечению инвестиций, созданию новых рабочих мест, внедрению прогрессивных технологий в производстве и управлении, то есть в конечном итоге – развитию процессов формирования инновационной экономики, стабильному экономическому росту и повышению уровня жизни.

Процесс формирования неоиндустриального общества с присущими ему чертами экономики знаний, интеллектуального труда, компьютеризации производства оказывает существенное влияние на экономическую динамику территорий. Регионализация является одним из ключевых факторов, обеспечивающих неоиндустриальное инновационное развитие общества. Актуализация региональной проблематики особенно ярко проявляется в Российской Федерации, характеризующейся обширной территорией с весьма разнообразными в социально-экономическом плане регионами, оказывающими существенное влияние на положение страны в мировом финансово-экономическом пространстве. Для приобретения лидирующих позиций России на мировом рынке в условиях преодоления последствий кризисных явлений в глобальной экономике регионам принадлежит ведущая

роль в решении задачи построения инновационной экономики, что неразрывно связано с необходимостью развития отрасли телекоммуникаций.

Рынок телекоммуникаций в России включает несколько выделяемых по типу предоставляемых услуг секторов (Магистральные сети передачи информации; Фиксированная телефонная связь; Мобильная связь; Спутниковая связь, телевидение и Интернет; Кабельное, цифровое и мобильное телевидение; Широко полосный доступ в интернет), каждый из которых является самостоятельным по клиентской базе, но зависимым от других по технологической составляющей.[25]

Экономическая характеристика представляет отрасль телекоммуникаций России довольно привлекательной: рынок сбыта стабильно растет, а продукт отрасли является продуктом повседневного (постоянного) потребления. В результате обзорного анализа исторического развития российского рынка связи его можно характеризовать как олигополистический с ограниченным числом компаний и высоким входным барьером. [25]

Ключевыми игроками отрасли выступают: ПАО «МТС»; ПАО «Вымпелком»; ПАО «Мегафон»; ПАО «Ростелеком»; ООО «Т2 РТК Холдинг».

По результатам анализа финансового состояния отрасли были сделаны следующие выводы:

- отрасль находится в стадии зрелого роста – темпы прироста выручки в последние годы значительно снижаются (с 2014 года темп прироста выручки зафиксировался на уровне 2%);
- у компаний отрасли растет долг – что выражается в росте финансового и чистого долгов с 2010 по 2015 гг.;
- чистая прибыль в отрасли снижается с 2013 г. на величину 50 млрд. в год.;
- в отрасли отсутствуют собственные оборотные средства – значение одноимённого показателя отрицательно с 2010 по 2015 гг.;

– установлен факт структурного изменения на телекоммуникационном рынке: подвижная электросвязь уступила место документальной электросвязи в части темпов роста выручки;

– компании рынка телекоммуникаций могут быть разделены на две группы: первая – высокоэффективные компании, направленные на рост стоимости бизнеса и высокие операционные и финансовые результаты (Мегафон и МТС); вторая – низкоэффективные компании со слабой внутренней дисциплиной, направленные на достижение стратегических целей (Ростелеком и Вымпелком);

– по итогам 2016 г. ожидается рост выручки у компаний первой группы (Мегафон и МТС) при одновременном снижении их операционной и чистой прибыли.

Особенности развития рассматриваемой отрасли на региональном уровне характеризуются высоким уровнем потребности организаций и населения в услугах отрасли связи, что подкрепляется:

- положительной динамикой объема услуг связи, оказанных населению и значительным превышением среднероссийского значения (практически в 2 раза) в следующих регионах: г. Москва и Московская область, Магаданская область, ЯНАО, Камчатский край, Чукотский автономный округ);

- положительной динамикой использования ИКТ в организациях, в ряде из которых данный показатель превышает 96% (г. Москва, Республика Карелия, г. Санкт-Петербург, Республика Адыгея, Республика Ингушетия, Ставропольский край, Республика Башкортостан).

Наряду с этим, отрасль испытывает острую потребность в инвестиционных ресурсах, что подтверждает:

- достаточно значительный удельный вес организаций, который особенно характерен и превышает 60% в следующих регионах: Республика Марий Эл, Республика Калмыкия, Курская, Мурманская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Тюменская области;

- высокая степень износа основных фондов (свыше 63%) и системное снижение нормы их ввода, что особенно характерно для Костромской, Архангельской, Астраханской, Ростовской, Самарской, Саратовской областей и Чувашской республики, Республик Башкортостан и Северная Осетия-Алания;

- низкий уровень затрат на информационные и телекоммуникационные технологии (Еврейская автономная область, Республика Тыва, Республика Алтай, Чеченская республика, Кабардино-Балкарская республика, Республика Калмыкия, Республика Адыгея).[65]

В целом, отрасль телекоммуникаций характеризуется положительной динамикой спроса на инвестиции (высокая степень износа основных фондов, высокая доля убыточных предприятий) и мощным потенциалом роста, в том числе и на локальном уровне, обусловленным высокой степенью значимости ее развития, подкрепленной необходимостью перехода к реализации Национальной технологической инициативы и 11 перспективных проектов, способных обеспечить ускорение траектории неоиндустриального регионального развития. В этой связи, особую актуальность приобретают исследования в области развития методологии инвестиционного анализа в отрасли телекоммуникаций.

Термин «фундаментальный анализ» был впервые введен и определен в 1934 г. в публикации «Анализ ценных бумаг», американцами Б.Грэмом и Д.Доддом применительно к оценке финансовых инвестиций. Авторы представили фундаментальный анализ как инструмент прогнозирования стоимости ценных бумаг на бирже (акций и облигаций)[35]. В дальнейшем изучению вопросов фундаментального анализа посвятили свои работы такие мировые экономисты как А. Дамодаран[14], Ф. Найт[41], Дж. Сигел[52], Дж. Сорос [58], Ф.Д.Фабозци[63,64], У.Шарп [67] и другие авторы [70,72,74]. Из российских учёных занимавшихся данным вопросом можно выделить исследования Т.Б. Бердниковой [8], В.А. Галанова [12] и других авторов.

В процессе проведения инвестиционного исследования высокую степень значимости имеет отраслевой анализ и оценка финансовых показателей деятельности компаний. Отраслевой коэффициент позволяет оценить стоимость компании на основе имеющихся у нее специфических ресурсов, характерных для отрасли. Вычисляется он, как правило, делением стоимости компании на количество таких ресурсов. В результате у компаний одной отрасли появляется сопоставимая характеристика – оценка единицы ресурса, создающего стоимость. Такая характеристика позволяет оценить справедливую стоимость компании. Так, зная среднее значение коэффициента по отрасли, можно оценить стоимость различных компаний отрасли. Для этого необходимо перемножить значение этого коэффициента и количество ресурса, имеющегося у компании. За редким исключением все виды ресурсов компаний можно отнести к четырем группам: запасы, мощности, инфраструктура, клиентская база[12].

Стандартная характеристика ресурсов не оценивает качество имеющегося ресурса, что может иметь значение для определенных отраслей, в особенности для сферы услуг. Например, для телекоммуникационной отрасли очень важными характеристиками ресурса (абонентская база), является скорость передачи данных, география покрытия сети и т.д. В зависимости от них абонент готов платить премию к средней рыночной цене или дисконт, что в конечном итоге сказывается на добавленной стоимости производимой компанией и, как следствие, на стоимости самой компании.

В этой связи, нами предложен отраслевой аналитический показатель для сравнительной оценки компаний между собой и их положения в отрасли связи (формула 3).

$$K_{отп} = \frac{EV}{ARPU \cdot Аб.база} \quad (3),$$

где EV – стоимость компании,

$ARPU$ – средняя выручка на пользователя за месяц,

$Аб.база$ – количество пользователей (абонентов).

Данный отраслевой коэффициент позволяет оценить стоимость компании по отношению к ресурсной базе, выраженной качеством абонентской базы (показатель *ARPU* – показывает, сколько в среднем в условиях рынка готовы платить покупатели за услуги оператора) и её объёмом (*Аб.база*).

Для практического применения отраслевого анализа, в том числе и отраслевого показателя, в рамках инвестиционного необходима общая схема проведения такого вида анализа. Общая схема отраслевого инвестиционного анализа, должна включать две важные, дополняющие друг друга компоненты – макроэкономическую и микроэкономическую. Макроэкономическая базируется на глобальных трендах и научно-техническом прогрессе, а микроэкономическая компонента – на данных финансовой, бухгалтерской и управленческой отчетности компаний-представителей отрасли (для олигополистических рынков – компаний, образующих отрасль). Однако сразу стоит отметить, что такой подход не всегда возможно применить на практике, так как существуют отрасли, которые представлены большим или даже огромным количеством непубличных компаний, агрегировать результаты финансово-хозяйственной деятельности которых не предоставляется возможным.

Расчёт среднеотраслевых и общеотраслевых финансовых и управленческих показателей играет важную роль в общей схеме отраслевого инвестиционного анализа. Общая схема, описывающая алгоритм отраслевого инвестиционного анализа представлена на рис. 15. Как и в любом виде анализа, данный вид включает несколько этапов:

1. Сбор и подготовка данных для анализа.
2. Расчёт оценочных значений и обработка собранных данных.
3. Интерпретация результатов расчёта оценочных значений.

Расчёт сводных финансовых результатов производится по формулам (4) для среднеотраслевых значений показателя и (5) для общеотраслевых.

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i \quad (4),$$

где x_i – значение показателя x для i -ой компании,

n – число компаний выбранных.

$$X = \sum_{i=1}^n x_i \quad (5),$$

где x_i – значение показателя x для i -ой компании,

n – число компаний выбранных.

Как видно из формул (4) и (5) точность оценки среднеотраслевых и общеотраслевых значений имеет прямую зависимость с суммой долей рынка, занимаемых компаниями, взятых для анализа. В связи с этим рекомендуется брать для построения сводных финансовых результатов столько компаний, чтобы доля рынка их сбыта была больше 70-80%. В противном случае высок риск получения недостоверных оценок. Для телекоммуникационной отрасли данное условие выполняется [25].

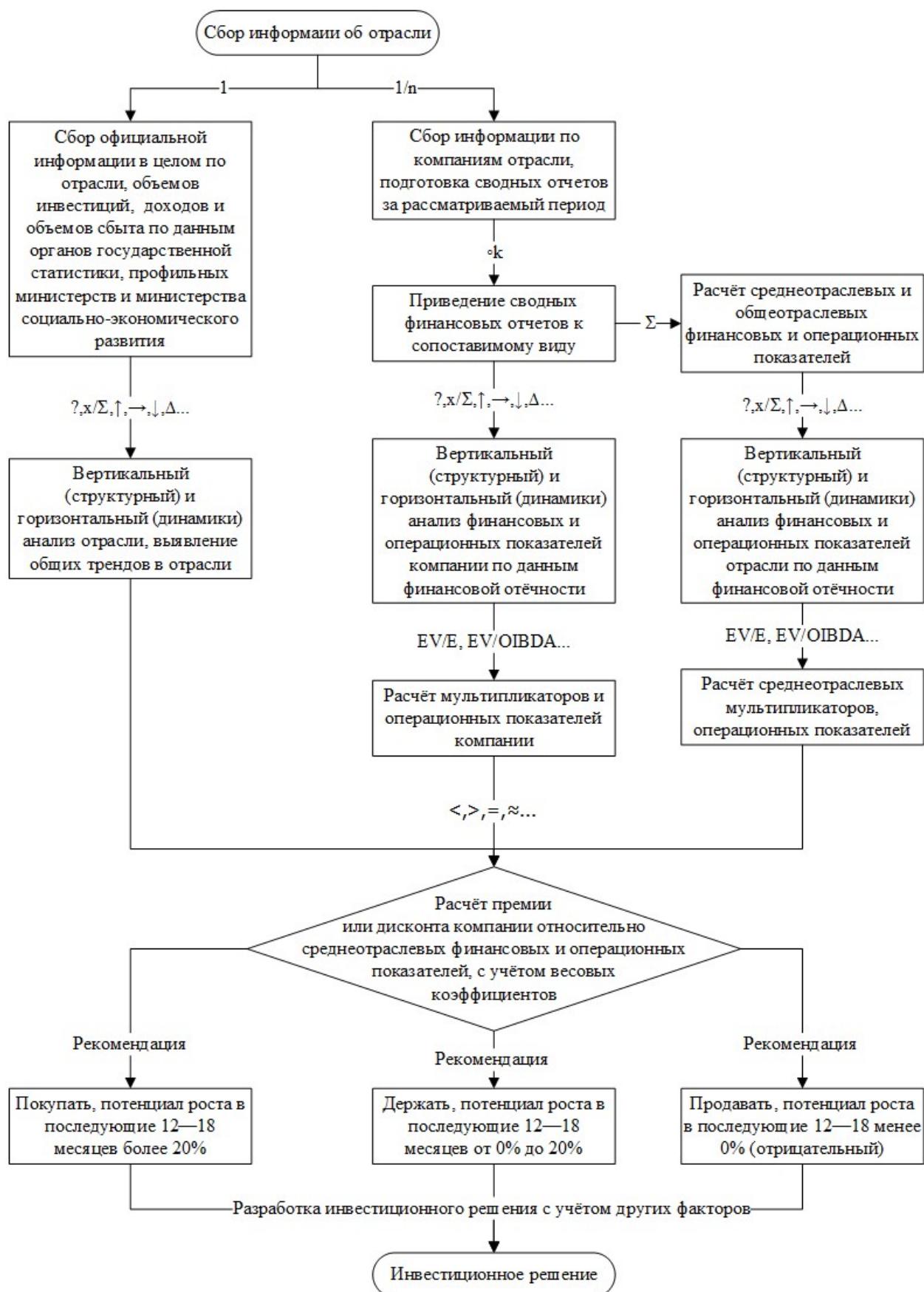
Таким образом, инвестиционный анализ отрасли играет большую роль в принятии инвестиционного решения, так как позволяет рассмотреть особенности самого объекта инвестирования и сравнить его с аналогичными объектами инвестирования.

Для демонстрации практической значимости анализа отрасли и отраслевого показателя рассмотрим наиболее крупные компании отрасли телекоммуникаций.

По данным таблицы 15, показатель EV/Активы в целом по отрасли снижается с 1,24х в 2013 г. до 0,96х в 2015г., что отражает обесценивание стоимости компаний по отношению к стоимости их имущественных комплексов. Одновременно с этим снижается и рентабельность OIBDA по выручке с 40% в 2013 г. до 36% в 2015 г.

Во многом данные изменения могут быть продиктованы началом активной экспансии мобильного дискаунтера Tele2, значения показателя ARPU у которого на 20-25% ниже среднеотраслевого.

Рисунок 15 - Графическая схема отраслевого инвестиционного анализа



Источник: составлено авторами.

В дальнейшем в сравнительном анализе используются обобщенные отраслевые финансовые показатели, рассчитанные как суммы значений соответствующих показателей компаний отрасли связи России (в том числе и ООО «Т2 РТК Холдинг») и производные от них мультипликаторы. В самом сравнительном анализе проводится оценка только тех компаний, чья организационно-правовая форма носит публичный характер.

По мультипликаторам, имеющим EV (стоимость компании) в числителе, проведен ретроспективный анализ дисконта стоимости компаний (таблица 16). В зарубежных исследованиях было показано, что не всегда такие оценки дают точный прогноз стоимости компании.

Есть исследования, демонстрирующие, что фундаментальные оценки имеют отложенное действие [71].

В других работах указывается, что стоимость компании формируется не на основе текущих результатов, а за счёт ожиданий инвесторов[18].

Однако, несмотря на обоснованность таких выводов, на практике, институциональные и частные инвесторы используют стандартный набор показателей для оценки стоимости компании.

Таблица 29 - Мультипликаторы, рассчитанные по финансовой отчётности отрасли связи (телекоммуникаций) России

Наименование	Ед. изм.	Годы						
		2010*	2011*	2012	2013	2014	2015	2016**
Мультипликаторы (МСФО)								
EV/OIBDA*	-	2,99	4,39	4,81	4,60	4,82	4,54	4,71
EV/Earnings*	-	7,19	11,15	14,18	12,18	16,16	21,54	24,43
EV/Активы*	-	0,74	0,97	1,18	1,24	1,00	0,96	0,98
EV/Sales*	-	1,13	1,54	1,79	1,84	1,81	1,64	1,64
P/Earnings*	-	4,93	7,23	9,05	8,67	9,91	12,70	13,88
P/Sales*	-	0,78	1,00	1,14	1,31	1,11	0,97	0,93

P/BV*	-	1,07	1,50	2,20	2,64	1,81	1,56	1,54
Чист.долг / OIBDA	-	1,28	1,63	1,74	1,33	1,87	1,86	2,03
Рентабельность OIBDA по % выручке	%	38%	35%	37%	40%	38%	36%	35%
K_{omp} *		25	33	38	40	37	34	32***

Источник: [25]

* мультипликаторы на основе капитализации (P) и стоимости компаний отрасли (EV), рассчитанные без учета капитализации Мегафон за 2010 -2011 гг. и Ростелеком за 2010 г.

** мультипликаторы, рассчитанные без учета прогноза 2016 г. финансовых результатов ООО «Т2 РТК Холдинг».

*** отраслевой коэффициент рассчитан при условии сохранения показателя ARPU и объема абонентской базы на уровне прошлого года.

Данные таблицы 16 показывают наличие исторической премии к рынку компании Мегафон в размере 30%, что может быть связано с высоким качеством управления и высокими темпами роста абонентской базы (абонентская база выросла с 57 млн. в 2010 г. до 75 млн. в 2015 г.). В 2016г. прогнозируется снижения премии к отраслевым значениям показателей до 17%.

Явным аутсайдером телекоммуникационной отрасли является Вымпелком с дисконтом до 20% в 2015 г., что обусловлено неуверенностью игроков рынка в будущем компании и низким качеством управления. В 2016 г. неуверенность игроков рынка в данной компании сохраняется.

Стоимость компании МТС оценена на среднеотраслевом уровне, с небольшой премией в 2014 и 2015 гг.

Однако если учесть операционные показатели компании и историю дивидендных выплат – оценку компании рынком можно считать недостаточной.

Таблица 30 - Дисконт стоимости компании к среднеотраслевым значениям отрасли связи России по мультипликаторам с 2012 по 2016 гг.

Компания	Тип дисконта	2012	2013	2014	2015	2016*
МТС	EV/OIBDA	-14%	-16%	-11%	-2%	9%
	EV/Earnings	49%	-28%	-11%	-23%	-9%
	EV/Активы	27%	13%	23%	25%	43%
	EV/Sales	-1%	-7%	1%	11%	18%
	Средний	15%	-10%	1%	3%	15%
	Фактический рост EV в следующем году	-1%	4%	11%	12%	-
	$K_{отр}$	-16%	-26%	-19%	-8%	9%
Вымпелком	EV/OIBDA	9%	-12%	-6%	-23%	-35%
	EV/Earnings	-36%	-10%	-2%	-2%	-13%
	EV/Активы	-33%	-26%	-29%	-30%	-45%
	EV/Sales	-17%	-14%	-9%	-26%	-36%
	Средний	-19%	-16%	-12%	-20%	-32%
	Фактический рост EV в следующем году	15%	-23%	5%	-17%	-
	$K_{отр}$	-34%	-23%	-14%	-28%	-37%
Мегафон	EV/OIBDA	6%	35%	29%	32%	24%
	EV/Earnings	5%	23%	35%	-12%	-11%
	EV/Активы	38%	46%	75%	66%	31%
	EV/Sales	17%	43%	41%	46%	23%
	Средний	16%	37%	45%	33%	17%
	Фактический рост EV в следующем году	37%	-7%	4%	-13%	-
	$K_{отр}$	-28%	-12%	-2%	-8%	-15%

Источник: [25]

Продолжение таблицы 30.

Ростелеком	EV/OIBDA	6%	1%	-10%	-8%	2%
	EV/Earnings	21%	79%	-29%	34%	98%
	EV/Активы	-12%	-24%	-21%	-21%	-20%
	EV/Sales	5%	-12%	-23%	-15%	-8%
	Средний	5%	11%	-21%	-2%	18%
	Фактический рост EV в следующем году	-13%	-4%	-18%	8%	-
	$K_{отр}$		-	-	-	-

Дисконт компании Ростелеком по отношению к рынку может быть обусловлен наличием мощного имущественного комплекса, уровень управления которым не раскрывает всех его возможностей: значения мультипликатора EV/Активы с 2012 по 2015 гг. дают дисконт к отраслевым 20%.

Помимо оценки компаний были рассчитаны корреляционные связи дисконтных оценок по различным мультипликаторам с помощью линейной корреляции Пирсона с использованием программы для статистической обработки IBMSPSS21-ой версии (таблица 31).

Корреляционный анализ выявил сильную взаимосвязь (значение линейной корреляции больше 0,7 при p -value меньше 0,01) между использованием для оценки дисконта к среднеотраслевым значениям стандартных финансовых коэффициентов и предлагаемого отраслевого коэффициента $K_{отр}$, рассчитываемого по формуле 3.

Наибольшая связь была установлена со средним показателем дисконта, значение корреляции составило 0,895 (p -value меньше 0,01).

Итак, предложенная схема отраслевого инвестиционного анализа, включает две важные, дополняющие друг друга компоненты – макроэкономическую и микроэкономическую.

Таблица 31 - Корреляции дисконтных оценок стоимости компаний отрасли связи России с 2012 по 2016 гг. к соответствующим среднеотраслевым значениям

Парные корреляции	EV/OIBDA	EV/E	EV/Assets	EV/S	Средний	EV	K_{omp}
EV/OIBDA	1	0,517**	0,519**	0,813**	0,856**	-0,213	0,715**
EV/E	0,517**	1	0,253	0,412*	0,689**	-0,161	0,717**
EV/Assets	0,519**	0,253	1	0,881**	0,803**	0,147	0,703**
EV/S	0,813**	0,412*	0,881**	1	0,934**	-0,062	0,850**
Средний	0,856**	0,689**	0,803**	0,934**	1	-0,083	0,859**
EV	-0,213	-0,161	0,147	-0,062	-0,083	1	-0,268
K_{omp}	0,715**	0,717**	0,703**	0,850**	0,859**	-0,268	1

Источник: []

**Корреляция значима на уровне 0,01 (2-сторон.).

* Корреляция значима на уровне 0,05 (2-сторон.).

Источник: составлено авторами по данным таблицы 16.

Разработанный в рамках микроэкономической компоненты отраслевой коэффициент K_{omp} обладает значительной аналитической силой и позволяет заменить стандартный набор финансовых коэффициентов (EV/OIBDA, EV/E, EV/Assets, EV/S) для экспресс-оценки компаний отрасли связи (телекоммуникаций) и сравнения их в рамках отраслевого анализа.

Отраслевой анализ позволил определить характеристики инвестиций: риск (среднерискованные), сроки инвестирования (среднесрочные и долгосрочные), наличие контроля над инвестициями (миноритарные и стратегические), целевую направленность инвестиций (создающие стоимость и спекулятивные), привлекательных с точки зрения инвестиций игроков (МТС, Мегафон).

Усиление региональной составляющей и полноценное ее включение в процесс инвестиционной оценки отрасли затруднено для потенциального инвестора высокой степенью закрытости финансовой отчетности компаний и

отсутствием такой информации в территориальном разрезе. В этой связи повышение роли регионального фактора и его всесторонний учет в отраслевом анализе является предметом будущих исследований.

Следовательно, инвестиционное развитие регионов в ближайшей перспективе должно быть ориентировано на удовлетворение острой потребности в развитии отрасли телекоммуникаций, подкрепленной высоким потенциалом реализации драйверов ее роста и их влиянием на эффективность процессов построения неиндустриального развития территорий.

2.6. Финансовые составляющие обеспечения конкурентоспособности предприятий нефтегазового комплекса

В результате продолжающихся изменений в мировом топливно-энергетическом балансе, возрастания инновационного характера отрасли развитие мирового нефтегазового комплекса в современных условиях характеризуется нарастанием конкуренции в глобальном масштабе и необходимостью формирования конкурентной стратегии развития компании на мировом рынке нефти. В этих условиях для каждого хозяйствующего субъекта задача повышения собственной конкурентоспособности становится первоочередной.

Конкурентоспособность представляет собой основополагающий параметр предприятия, который характеризует его способность находить свою нишу на рынке, выживать и быть успешным. С развитием процессов глобализации и усилением международной экономической интеграции требования потребителей растут, тогда как быть устойчивым и конкурентоспособным на рынке становится все сложнее.

Анализ исследований научно - практической литературы по данной теме позволяет отметить, что единой общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятия не существует. Кроме того, при оценке

конкурентоспособных позиций предприятия необходимо учитывать и отраслевые особенности деятельности, а для получения более достоверного результата целесообразно проводить сравнение нескольких участников рынка. Важной особенностью функционирования предприятий нефтегазовой отрасли является то, что «...только при эксплуатации природных ресурсов образуется рента, благодаря которой их разработка становится эффективной, а продукция конкурентоспособной» [60, с.45].

Важное место в составе общей конкурентоспособности предприятия занимает ее финансовая составляющая. Для крупных производственных предприятий ведущей отрасли страны - нефтегазовой, формирующих бюджеты разных уровней бюджетной системы, оценка финансовой составляющей конкурентоспособности является весьма актуальной. Финансовое состояние и финансовая устойчивость во многом определяют устойчивое положение и дальнейшее продвижение на рынке, тогда как их ослабление и ухудшение могут привести к утрате конкурентных преимуществ, потере рынка и даже банкротству.

Для проведения оценки были выбраны три крупных предприятия – гиганта нефтегазодобывающего комплекса: два предприятия с государственным участием - это ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть» и одна частная - ПАО «Лукойл». Выбор был обусловлен наличием полноценной отчетности для проведения исследования. Кроме того проведение оценки финансовой составляющей конкурентоспособности позволяет выявить, влияет ли на этот параметр такой фактор, как участие государства в управлении предприятием.

Для проведения исследования следует выявить основные направления деятельности каждой из компаний. Так, ПАО «Газпром» является глобальной энергетической компанией, осуществляющей разработку самым богатым в мире запасов природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет 17%, в российских — 72%. На долю компании приходится 11% мировой и 66% российской добычи газа. В настоящее время компания

активно реализует крупномасштабные инвестиционные проекты по освоению и разработке месторождений природного газа на территории РФ, а также ряд проектов по разведке и добыче углеводородного сырья за рубежом. ПАО «Газпром» является также и надежным поставщиком газа российским и зарубежным потребителям. Более 50% продаваемого газа реализуется на внутреннем рынке, остальная часть поставляется в более чем 30 стран ближнего и дальнего зарубежья. ПАО «Газпром» является крупнейшим в России производителем и экспортером сжиженного природного газа (СПГ). Это стало возможным благодаря тому, что компания располагает мощной газотранспортной системой, протяженностью более 171 тыс. км. [17, с.15-41]

ПАО «НК «Роснефть», в свою очередь, лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая корпорация мирового масштаба. Основными видами ее деятельности являются поиск и разведка месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, реализация проектов по освоению месторождений на морском шельфе, переработка углеводородного сырья, реализация нефти, газа и нефтепродуктов на территории России и на зарубежных рынках. Компания включена в перечень стратегических предприятий России. Основной акционер компании - АО «РОСНЕФТЕГАЗ» со 100% участием государства. Среди других публичных компаний нефтегазового сектора она является крупнейшей нефтегазовой компанией в мире по запасу углеводородного сырья. ПАО «НК «Роснефть» - вертикально-интегрированная компания, в деятельности которой наряду с добычей углеводородов важное место занимает нефтепереработка. В состав нефтеперерабатывающего и нефтехимического блока Компании входят 13 крупных НПЗ, расположенных в ключевых регионах РФ [16, с.17-49].

Компания ПАО «Лукойл» также является одной из крупнейших публичных вертикально - интегрированных нефтегазовых компаний в мире, на долю которой приходится более 2% мировой добычи нефти и около 1%

доказанных запасов углеводородного сырья. Компания осуществляет свою деятельность на основе полного производственного цикла, полностью контролируя всю производственную цепочку - от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов. При этом на территории России находится 88% запасов и осуществляется 86% добычи углеводородов.

Основная деятельность сосредоточена на территории Северо-Западного, Приволжского, Уральского и Южного федеральных округов [18, с.23-45].

Обобщив данные по представленным компаниям, можно заметить характерные особенности каждой из рассматриваемых компаний и отличия в направлениях и масштабах деятельности. Для дальнейшего анализа и оценки финансовой составляющей конкурентоспособности основные направления деятельности рассмотренных компаний представлены в таблице 16.

Таблица 16- Основные направления деятельности компаний

Компания \ Деятельность	Газпром	Роснефть	Лукойл
Геологоразведка	■	■	■
Добыча нефти	■	■	■
Добыча газа	■	■	■
Переработка	■	■	■
Транспортировка	■	-	-
Сбыт	■	■	■
Производство тепло- и электроэнергии	■	-	■

Источник: составлено автором на основе [16-18].

Проанализировав данные можно сделать вывод, что наблюдаются схожие черты в деятельности рассматриваемых предприятий, они совпадают практически по всем параметрам, за исключением компании Роснефть, в деятельности которой отсутствует транспортировка нефти, газа и нефтепродуктов, производство тепло- и электроэнергии.

В деятельности компании Лукойл нет направления - транспортировка.

В качестве оценочных показателей, характеризующих финансовую составляющую конкурентоспособности, выбраны показатели ликвидности, платежеспособности и рентабельности предприятий за период 2006 – 2016 гг. Выбранный период позволяет проследить динамику и характер показателей в течение четырех периодов:

1. 2006-2007 гг. - докризисный период.
2. 2008 - 2010 гг. - период мирового финансового кризиса.
3. 2011 - 2013 гг. - восстановительный период после кризиса 2008 - 2010 гг., который характеризовался, прежде всего, уровнем цен на нефть свыше 100 долл./баррель и восстановлением докризисных показателей.

4. 2014 г. - по настоящее время - период нового этапа кризисных явлений в экономике.

Для определения финансовых аспектов уровня конкурентоспособности выбранных предприятий необходимо рассчитать ряд финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние каждого предприятия.

В основу оценки эффективности деятельности предприятий положена методика, основанная на финансовом анализе, осуществляемом в следующей последовательности:

1. Анализ финансовой устойчивости предприятий.
2. Анализ ликвидности рассматриваемых предприятий.
3. Анализ рентабельности.

Все расчеты финансовых коэффициентов были сделаны на основе методик финансового анализа предприятия, разработанных В.В. Ковалевым и А.Д. Шереметом [30, с.53-315; 68, с.34-118].

На первом этапе рассчитаем и сравним показатели первой группы, характеризующие финансовую устойчивость, коэффициенты автономии, финансовой устойчивости, активности и финансирования по каждому из исследуемых предприятий (табл. 32).

Таблица 32 - Показатели финансовой устойчивости компаний
в 2006-2016гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО "Газпром"											
Коэффициент автономии	0,63	0,63	0,69	0,68	0,71	0,71	0,72	0,72	0,67	0,64	0,68
Коэффициент финансовой устойчивости	0,84	0,84	0,87	0,87	0,89	0,88	0,88	0,90	0,88	0,88	0,89
Коэффициент финансовой активности	0,59	0,57	0,46	0,48	0,41	0,40	0,39	0,39	0,50	0,56	0,48
Коэффициент финансирования	1,71	1,74	2,18	2,08	2,42	2,47	2,58	2,53	2,00	1,78	2,09
ПАО "НК "Роснефть"											
Коэффициент автономии	0,47	0,38	0,50	0,56	0,59	0,61	0,59	0,42	0,33	0,39	0,34
Коэффициент финансовой устойчивости	0,76	0,70	0,75	0,85	0,88	0,88	0,89	0,81	0,77	0,89	0,75
Коэффициент финансовой активности	1,13	1,62	0,97	0,80	0,68	0,63	0,70	1,37	2,03	1,78	1,96
Коэффициент финансирования	0,89	0,62	1,03	1,25	1,46	1,58	1,42	0,73	0,49	0,56	0,51
ПАО "Лукойл"											
Коэффициент автономии	0,68	0,69	0,70	0,71	0,71	0,74	0,75	0,72	0,73	0,64	0,64
Коэффициент финансовой устойчивости	0,86	0,84	0,85	0,88	0,87	0,88	0,87	0,88	0,87	0,86	0,83
Коэффициент финансовой активности	0,47	0,45	0,42	0,40	0,41	0,35	0,33	0,39	0,37	0,55	0,55
Коэффициент финансирования	2,15	2,24	2,38	2,49	2,44	2,84	2,99	2,58	2,67	1,81	1,81

Источник: составлено автором на основе [19-21, с.8-13]

Далее рассмотрим показатели, характеризующие ликвидность предприятий: коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности (табл.33).

Таблица 33 - Динамика коэффициентов ликвидности компаний в 2006-2016гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО "Газпром"											
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,45	0,37	0,38	0,29	0,45	0,40	0,30	0,51	0,57	0,65	0,47
Коэффициент быстрой ликвидности	1,22	1,02	1,09	1,10	1,20	1,00	0,93	1,25	1,13	1,17	1,04
Коэффициент текущей ликвидности	1,72	1,44	1,63	1,61	1,85	1,71	1,62	2,06	1,86	1,88	1,68
ПАО "Лукойл"											
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,11	0,09	0,26	0,24	0,24	0,26	0,26	0,16	0,23	0,40	0,34
Коэффициент быстрой ликвидности	0,86	0,86	0,74	0,85	1,00	1,07	0,95	0,76	0,88	1,04	0,77
Коэффициент текущей ликвидности	1,96	1,84	1,48	1,84	1,91	2,12	1,95	1,79	1,60	1,75	1,51
ПАО "НК "Роснефть"											
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,06	0,16	0,34	0,94	0,77	0,90	0,37	0,46	0,85	0,45
Коэффициент быстрой ликвидности	0,69	0,69	0,75	0,68	0,61	0,66	0,65	0,77	0,79	0,83	0,85
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,48	1,46	0,89	0,51	0,51	0,46	0,95	0,95	0,76	1,21

Источник: составлено автором на основе [19-21, с.8-13]

Третья группа показателей – показатели рентабельности. Они позволяют распознать, насколько эффективно работает предприятие. Поскольку точные пределы нормирования имеет лишь показатель рентабельности собственного капитала, то для анализа будет взят только он (табл. 34).

Для возможности сравнения полученных результатов по каждому из предприятий, автором была разработана методика, позволяющая ранжировать полученные результативные значения коэффициентов по шкале соответствия и несоответствия нормативным значениям.

В соответствие с разработанной балльной оценкой (шкалой баллов) каждому показателю присвоены определенные баллы, исходя из степени соответствия нормативному (оптимальному) значению. Это позволяет просуммировать все полученные баллы и получить общий результирующий

балл, по которому будут проранжированы компании в соответствии с их финансовым состоянием.

Таблица 34 - Динамика рентабельности собственного капитала компаний
в 2006-2016 гг., %

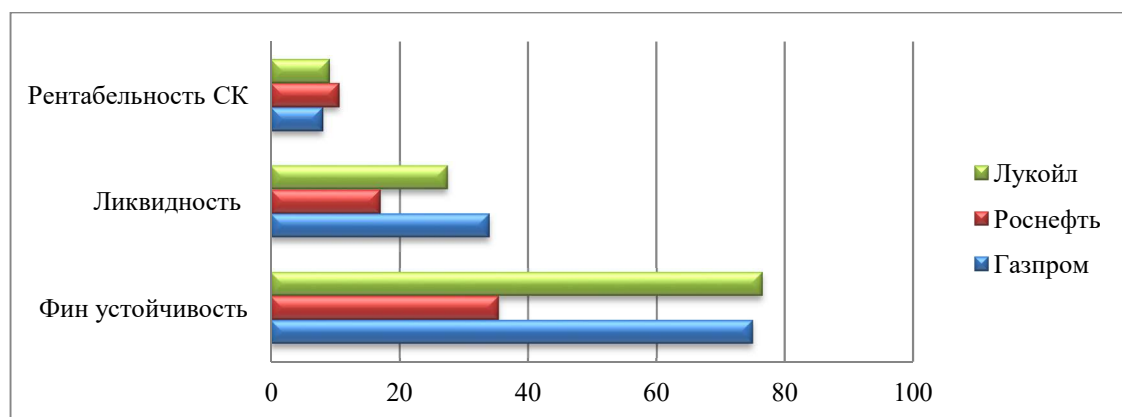
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ПАО "Газпром"											
ROE (рентабельность СК)	19,0	16,1	15,7	14,1	15,3	17,3	13,9	12,1	1,6	7,4	8,7
ПАО "НК "Роснефть"											
ROE (рентабельность СК)	16,2	45,2	28,6	10,2	16,8	15,4	15,1	17,4	12,1	9,6	5,4
ПАО "Лукойл"											
ROE (рентабельность СК)	22,7	23,1	18,2	12,5	15,3	14,6	14,7	9,7	5,8	9,1	6,4

Источник: составлено автором на основе [19-21, с.8-13]

Такая балльная система оценки позволяет определить разницу в том, насколько полученное значение близко к оптимальному (нормативному) или, наоборот, к более негативному значению. Так, от каждого нормального показателя отклонение до 30 % в каждую из сторон будет оценено как небольшое отклонение от нормы и, в свою очередь, им будет присвоен 0,5 или 1 балл в зависимости от того, позитивно оно влияет или негативно. Если же показатель отклоняется от нормы в худшую сторону более, чем на 30%, то это оценивается в 0 баллов, при положительном росте показателя более, чем на 30% ему присваивается 1,5 балла, а при росте 50 и более % - 2. Такая методика позволяет учитывать разницу и разрывы в значениях и более качественно присвоить ранг каждой из исследуемых компаний.

Данная процедура проведена по каждому показателю и каждому году, в результате для каждой из компаний получены суммарные баллы, характеризующие финансовую составляющую ее конкурентоспособности (рис.17).

Рисунок 17.- Динамика показателей, характеризующих финансовую составляющую конкурентоспособности компаний



Источник: рассчитано и составлено автором на основе [19-21, с.8-13]

Все полученные результаты просуммированы, и полученный результат представлен в таблице 35.

Таблица 35 - Обобщающий показатель финансового состояния компаний

	Фин. устойчивость	Ликвидность	Рентабельность СК	Общий балл
Газпром	75	34	8	117
Роснефть	35,5	17	10,5	63
Лукойл	76,5	27,5	9	113

Источник: рассчитано и составлено автором на основе [19-21, с.8-13]

В соответствии с полученным суммарным баллом можно оценить финансовое состояние каждой из компаний, соотнеся результат с подходящей группой (табл. 36):

Таблица 36 - Балльная оценка финансовой конкурентоспособности предприятия

Суммарный балл	Характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия
176-132	Предприятие имеет высокий уровень конкурентоспособности. Финансовое состояние устойчивое и стабильное.
131-88	Предприятие имеет хорошую конкурентоспособность. Финансовое состояние относительно стабильно и устойчиво, но имеются недостатки в рациональности использования средств предприятия.

87- 45	Предприятие имеет слабую конкурентоспособность. Финансовое состояние предприятия недостаточно стабильно, необходимы мероприятия по повышению эффективности использования финансовых средств предприятия.
44 - 0	Предприятие не конкурентоспособно. Финансовое состояние предприятия крайне не устойчиво, необходимы жесткие меры по повышению эффективности функционирования финансовых ресурсов, имеется вероятность банкротства.

Источник: разработано автором

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. ПАО «Газпром» и ПАО «Лукойл» по итогам проведенного анализа набрали 117 и 113 баллов соответственно, что позволяет отнести их ко второй группе - к предприятиям с хорошей конкурентоспособностью и достаточно крепким финансовым состоянием. Вместе с тем, можно наблюдать спады в финансовых показателях, и это говорит о том, что предприятиям необходимо работать над повышением эффективности деятельности, в том числе над корректировкой стратегии и формированием источников финансирования.

ПАО "НК "Роснефть", в свою очередь, с результатом 63 балла относится к третьей группе – предприятиям, имеющим недостаточную (слабую) финансовую конкурентоспособность, это подтверждается довольно низкими финансовыми показателями компании. Следовательно, предприятию необходимо обратить внимание на финансовую составляющую деятельности и проводить мероприятия по улучшению, финансовых показателей и как следствие повышению финансовой конкурентоспособности предприятия.

Разработка предприятиями стратегии дальнейшего развития с учетом финансового состояния позволит обеспечить рост их конкурентоспособности на ближайшую и отдаленную перспективу.

2.7. Применение методов экономифизики при обосновании стратегии финансирования ГЧП по развитию автотранспортной инфраструктуры

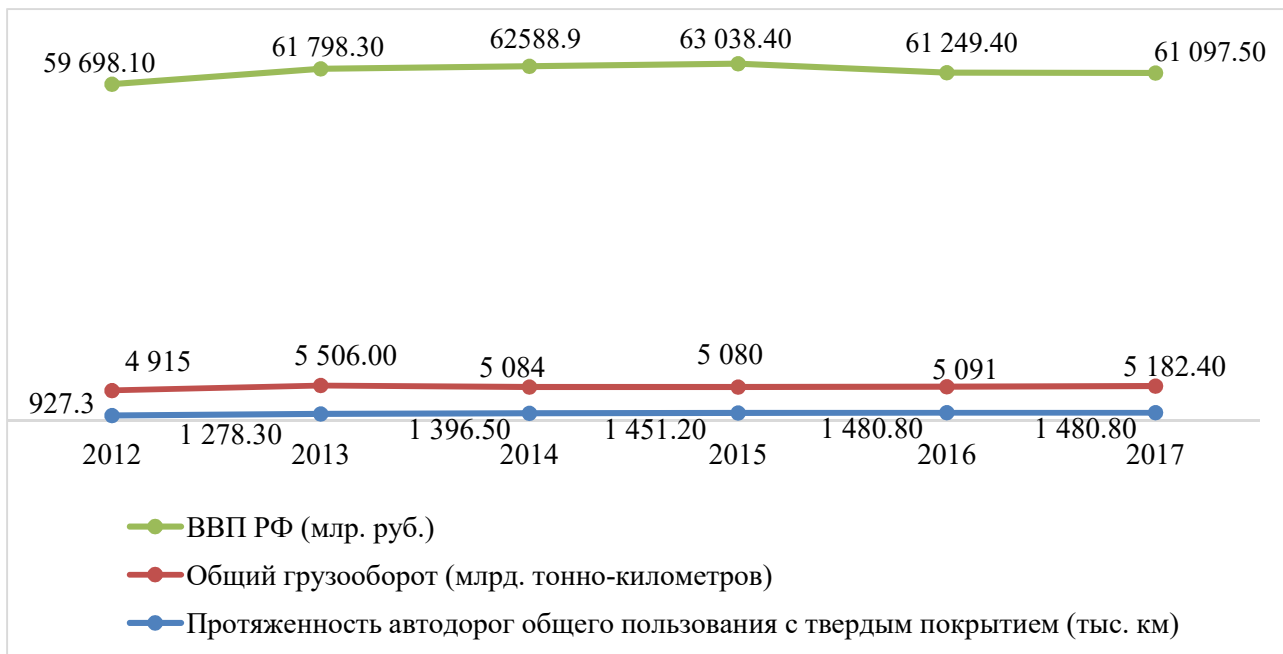
События последних лет в мире, оказались неожиданными. Возникает естественное желание понять причины происходящего и объяснить их на принятом естественном языке. Сама классическая экономика, и ее математические ответвления не являются точными науками. В последние годы появилось новое направление, пытающееся трактовать экономику, как естественную науку. Анализ экономической информации не рассматривается в классической экономике, а транслируется через призму статистических методов физики на экономические процессы в связи с тем, что, современная экономика не обладает моделями, которые качественно объясняют явления, присущие данной науке. В современной экономике представлены лишь первые попытки использования и построения качественных и, тем более количественных моделей. Рассмотрим элементы экономифизики на анализе реально протекающих экономических процессов, описывающих связанные между собой статистические ряды и случайные функции.

Автотранспортная инфраструктура играет немаловажную роль в развитии страны, о чем свидетельствуют обсуждения в Правительстве и СМИ. Кроме того, в Транспортной стратегии до 2030 года одной из основных целей является «обеспечение доступности объема и конкурентоспособности транспортных услуг по критериям качества для грузовладельцев на уровне потребностей инновационного развития экономики страны».

Любой коммерческой деятельности, производственной структуре присуща транспортная составляющая, которая влияет не только на себестоимость продукции, но и на финансово-экономические показатели предприятия. Следовательно, строительство и модернизация транспортной инфраструктуры – это и есть неотъемлемая часть развития экономики страны

в целом. Важность и значимость транспортной инфраструктуры для экономики страны и развития регионов представлена на рисунке 9. [65]

Рисунок 18– Изменения ВВП и ввода в эксплуатацию автодорог



Источник: рассчитано и составлено автором на основе [65]

Анализируя данные рисунка 9, можно утверждать, что состояние транспортной инфраструктуры зависит от роста ВВП, и в тоже время без развития инфраструктуры нет подъема экономики страны. Состояние автотранспортной инфраструктуры отстает от возрастающих потребностей экономики, тем самым задерживает переход на новый инновационный путь развития. Таким образом, строительство и модернизация автотранспортной инфраструктуры сегодня – это вклад в будущее: в рост экономики и улучшение социальной сферы.

Хорошая инфраструктура всегда играла ведущую роль в экономическом развитии, начиная от дорог и акведуков древнего Рима и заканчивая «железнодорожным бумом» в Великобритании в середине 19 века. Строительство и модернизация автотранспортной инфраструктуры непосредственно повышает производительность и уровень занятости, а также

содействует будущему росту при условии грамотного размещения средств. Более привлекательные варианты транспортировки помогают фермерам поставлять свою продукцию в города, а производителям – экспортировать свои товары за границу. Страны с более низкими транспортными издержками имеют тенденцию к большей открытости во внешней торговле и поэтому имеют более высокие темпы роста. Согласно исследованию издания «Slon» неразвитость отечественной системы грузовых перевозок ежегодно лишает Российскую Федерацию 6,5 триллионов рублей. По уровню качества логистики (LogisticPerformanceIndex) Россия находится на 90-м месте среди 155 стран.

По сравнению с СССР в России на многих участках пропускная способность упала. В наиболее развитых регионах пропускная способность в последние годы достигла пика и эффективно удовлетворить возрастающий спрос она уже не может. Это отражается в многочасовых автомобильных пробках, четверть автомагистралей федерального значения работает в режиме перегрузок. На других участках наблюдается пустота. Причина – весьма узкая протяженность дорог. Еще одной проблемой является транспортная разрозненность из-за отсутствия целостной картины координации и синхронизации различных видов транспорта, не развиваются интермодальные перевозки и не создаются крупные транспортно-перевалочные узлы.

Проблема ограниченной пропускной способности и невывоза готовой продукции является следствием хронического недофинансирования автотранспортной инфраструктуры. Если сравнить уровень развития и потребность в инфраструктуре России с другими странами, то например, в Китае общий объем капиталовложений в развитие транспортной отрасли с начала XXI века стал превышать 8,5 % ВВП, в том числе 2,5 % приходится на развитие автомобильных дорог. Стоимость инфраструктурных активов Китая составляет 76% от ВВП, что превышает минимальный рекомендуемый уровень в 70%.

Индия же за последние 20 лет инвестировала в свою инфраструктуру в среднем 5% от ВВП, чего было явно недостаточно при среднегодовом темпе роста ее ВВП в 7%. Индия занимает второе место в мире по протяженности автомобильных дорог (4,7 млн. км), по которым перевозится более 60% грузов. Развитие дорожной сети является одной из главных задач индийского правительства. В США запланированный объем финансирования (как государственного, так и частного) существенно отстает от потребностей и составляет 1,8 трлн. долл. или порядка 220 млрд. долл. в год (менее 2% от ВВП). Основные инфраструктурные инвестиции США осуществляются в автомобильные дороги (61%) и энергетику (36%).[65]

Минимальная потребность в инфраструктурных инвестициях для поддержания экономического роста составляет 3,5% от мирового ВВП или 57 трлн. долл. до 2030 г. (3,2 трлн. долл. в год). Россия тратит на инфраструктуру в среднем 3,4% от ВВП, в частности ежегодно инвестирует в транспортную инфраструктуру около 2,2% ВВП. Этих средств достаточно для умеренного развития, но не для качественного улучшения. На ремонт износившихся, модернизацию и строительство новых дорог в России в 2017 году из федерального бюджета выделено 494 миллиарда рублей, по большей части на федеральные трассы – 375 миллиардов (260 миллиардов на ремонт и 115 миллиардов на реконструкцию и прокладку новых), этого может хватить только на $\frac{1}{4}$ от потребностей, не считая региональные дороги. С учетом прогнозируемого Министерством финансов бюджетного дефицита в 2017–2019 гг. в размере порядка 5,6 трлн. руб. в год (примерно 3% от ВВП), найти дополнительные средства можно будет только из внебюджетных источников, т.е. на 1 руб. бюджетных средств России необходимо привлекать 3 рубля внебюджетных, для того чтобы развиваться темпами, близкими к Китаю.

Инвестиции в автотранспортную инфраструктуру могут принести большие экономические выгоды. Строительство и модернизация автотранспортной инфраструктуры – дорогостоящая инвестиция стоимостью в сотни миллионов долларов, которую не в состоянии осилить в одиночку ни

государство, ни частные инвесторы. Расходы на формирование инфраструктуры, являются значительными и ко времени доступности услуг «издержками истекшего периода», т.е., издержками, которые не могут быть восполнены, независимо от соответствия потребления ожидаемому уровню.

Таблица 37 - Оценка основных направлений инвестиций в автотранспортную инфраструктуру РФ (без НДС), млрд. руб.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018П	2019П	2020П
Транспорт	820	993	1 390	1 572	1 346	1 576	1 912	2 037	1 894	1 775	1 760
% от общего объема	39%	37%	52%	55%	49%	51%	55%	56%	56%	56%	58%

Автодорожная инфраструктура, требует очень крупных первоначальных инвестиций в капитальные объекты, которые, как правило, значительно превышают эксплуатационные расходы. Анализируя таблицу 1, наблюдается увеличение инвестиций в инфраструктуру более чем на 20%. Это и правильно, ведь инвестирование в инфраструктуру проверенный и надежный способ стимулирования экономического роста.

К сожалению, на долю государства приходится основной объем инвестиций в инфраструктуру – более 65%. Это связано с тем, что, во-первых, существенная часть инфраструктуры выполняет социальную функцию и не предполагает формирование дохода, и потому эти проекты не интересны частным инвесторам. Во-вторых, из-за высокой капиталоемкости инфраструктурные объекты, связанные со строительством и модернизацией автомагистралей, пока не способны принести необходимый уровень доходности, который заинтересует частного инвестора, поэтому их реализацию берет на себя государство.

Автотранспортная инфраструктура, предоставляет услугу, которой коллективно пользуется общество и которая, в целях максимального пользы для общества, должна обеспечивать удобный доступ для всех членов

общества. Общественная инфраструктура стоит дорого. Бесплатный доступ представляет непосредственную и существенную нагрузку для государственного бюджета. Непосредственное предоставление услуг государственным сектором за счет налоговых поступлений определяет по существу предельно возможный уровень обеспечения инфраструктуры. Более того, использование государственных средств для инвестиций в развитие и обслуживание автомобильных дорог является одним из пунктов при рассмотрении годового государственного бюджета, расходы на эти цели могут быть снижены в связи с более срочными потребностями в других областях. Наиболее важные инвестиции в развитие автомобильных дорог могут откладываться в связи с нехваткой средств, а программы по обслуживанию могут подлежать сокращению с губительными последствиями для физической инфраструктуры. Финансовая реалистичность государственных бюджетов означает, что экономическая оптимизация не может быть достигнута или даже достижима с использованием традиционных методик. Несмотря на наличие соответствующего опыта во всех странах, подобные финансовые факторы наиболее ярко выражены в развивающемся мире.

История показывает, что существуют два способа обеспечения общественной инфраструктуры:

1) согласно принципу «налогоплательщик платит» («традиционным» подходом), происходит мобилизация государственных фондов. Этот метод позволяет адекватно реагировать на такие аспекты, как общественное благо и внешние сетевые факторы, так как он обеспечивает участие всех членов сообщества – налогоплательщиков, независимо от того, являются они непосредственными пользователями дорог или нет. Тем не менее, этот метод не может обеспечить оптимальное использование ресурсов, в частности, в ситуации перегруженности; он также не может предоставить форму оплаты, наиболее приемлемую для сообщества, при которой выгоды прямых пользователей превышают внешние сетевые факторы.

2) согласно принципу «пользователь платит», пользователи дорог напрямую платят за пользование дорожной инфраструктурой, через предоставление «права на проезд» (плата за доступ, определяемая как фиксированная плата за неограниченный доступ к сети и зачастую представленная в виде наклейки на лобовом стекле автомобиля, именуемой «виньетка») или через непосредственное взимание платы за проезд.

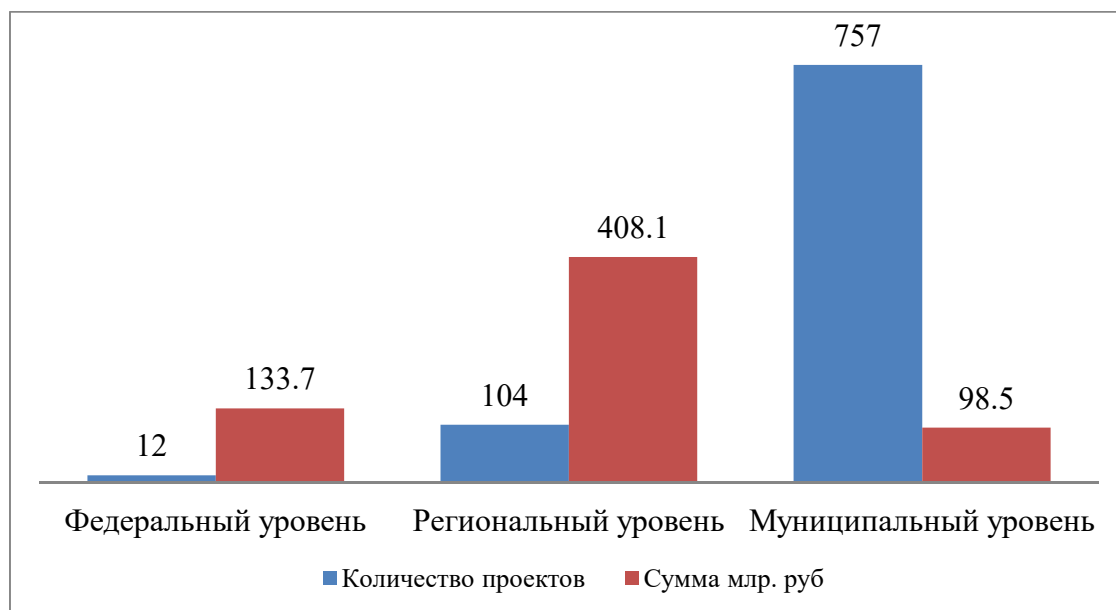
В последние годы многие страны прикладывают усилия по развитию государственно-частного партнерства (ГЧП) в области строительства и модернизация автотранспортной инфраструктуры. В результате совокупный объем частных инвестиций в рамках ГЧП за последние 10 лет вырос почти в четыре раза – до 180 млрд. долл., однако в общем объеме инфраструктурных инвестиций доля ГЧП занимает скромные 8%. Более того, сложившаяся геополитическая ситуация, повлекшая тяжелые мировые финансовые проблемы, соответственно и приостановила рост в силу указанных выше причин – сокращения государственных расходов на инфраструктуру и ужесточения условий кредитования коммерческими банками. При этом наблюдаемый рост инвестиций со стороны инфраструктурных фондов затрагивает наиболее привлекательные проекты, где поддержка государства и так не требуется.

На сегодняшний день в России реализуется 873 проекта ГЧП, по которым заключены соответствующие соглашения (в общей сложности на различных стадиях реализации – более 1 300 проектов ГЧП, по которым принято решение о реализации, из которых на текущий момент: федерального уровня – 15 проектов, регионального уровня – 191 проект, муниципального уровня – более 1 100 проектов).

Рассматривая проекты ГЧП в отраслевом разрезе, следует отметить, что на первом месте выделяется коммунальная инфраструктура - 626 проектов, далее социальная – 172 проекта, на третьем месте - строительство и модернизация автомобильных дорог 27 проектов ГЧП, из них на федеральном уровне – 10, региональном – 10 и местном 7 и меньше всего

проектов в энергетической структуре – 28 проектов. Региональные и муниципальные администрации постепенно перенимают опыт структурирования проектов ГЧП федерального уровня. К 2018 году с учетом муниципальных концессий планируется 5 000 количество проектов.[55]

Рисунок 19 - Соотношение административного уровня реализации проектов, объема частных инвестиций и количества проектов ГЧП



Источник: рассчитано и составлено автором на основе [55]

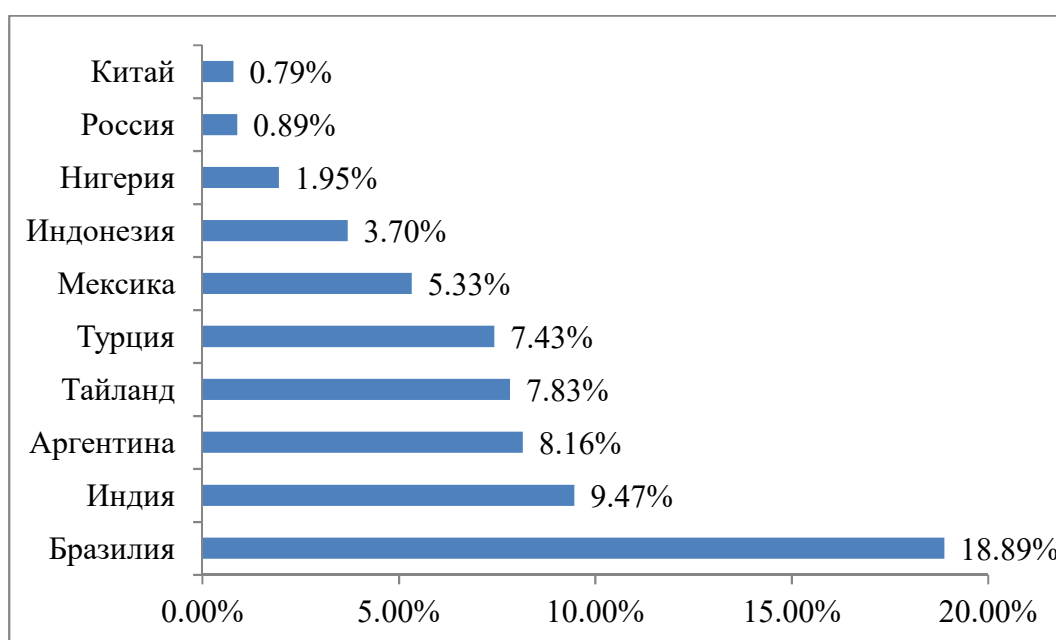
Отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах ГЧП к номинальному ВВП России составляет менее 1%. В ряде стран в качестве сравнения со схожей структурой и объемом инвестиций в инфраструктуру на принципах ГЧП процент отношения объема частных инвестиций к номинальному ВВП значительно выше, что представлено на рис. 20.

Отношение частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному ВВП представленное на рисунке 11, должно находиться на уровне примерно 4-5%, тогда можно непосредственно говорить о сбалансированном процессе привлечения инфраструктурных инвестиций на принципах ГЧП в экономику России.

Огромные размеры территории России очевидным образом

демонстрируют потребность населения и предприятий в развитой, современной и надежной транспортной инфраструктуре. Территория России – 17 млн. кв. км, максимальная протяженность с Запада на Восток – около 10 000 км.

Рисунок 20 - Отношение частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному ВВП



Источник: рассчитано и составлено автором на основе [55]

В отрасли автомобильных дорог – спрос на модернизацию и строительство автодорожной инфраструктуры по-прежнему очень высокий, источников для увеличения финансирования инфраструктуры очень мало. В силу больших расстояний и экспортной направленности российской экономики доля транспортных затрат в себестоимости продукции некоторых предприятий может достигать 30%, поэтому эффективная транспортная система – вопрос их конкурентоспособности на мировом рынке.

ГЧП – это сложные структуры, а сложность обычно означает высокие расходы. Показателем дорогостоящего и масштабного проекта является количество участников, принимающих участие в реализации ГЧП. Для удовлетворения растущего спроса на услуги автотранспортной инфраструктуры государственно-частное партнерство является основным

способом взаимодействия государства и частного сектора на протяжении 20-30 лет.

Взаимный интерес связан с предоставлением услуг, необходимых для эффективного функционирования экономики и социального развития. Преимущества эффективных и удовлетворяющих требованиям автодорожных услуг для экономики в целом огромны и имеют общенациональное стратегическое значение. Как государственный, так и частный сектор играет важную и конкретную роль в рамках партнерских отношений в создании наиболее приемлемого сочетания квалификации и ресурсов для обеспечения максимально возможного качества общественных услуг в дорожном секторе. Партнерские отношения направлены на создание условий для финансирования частным сектором дорожных инвестиций посредством предоставления частному сектору достаточных объемов инвестиций для роста производительности при реализации проекта; они также помогают государственному и частному сектору наравных пользоваться полученными выгодами.

В таблице 38 представлены проекты ГЧП в России. В результате реализации, которых правительство от помощи частного сектора только выигрывает, обеспечивая тем самым оптимальный вклад в автодорожный сектор и получая максимальное экономическое развитие. Все представленные в таблице проекты сталкиваются с трудностями прогнозирования, и это следует иметь в виду, как на этапе моделирования, так и на этапе оценки риска, где неточности в прогнозах спроса могут существенно перевешивать неопределенности в других вводных данных или предположениях.

Таблица 38 - Опыт успешной реализации ГЧП – проектов

Дорога	Участок	Вид ГЧП	Дата заключения соглашения	Ввод в эксплуатацию	Текущий статус

Продолжение таблицы 38

М-11 «Москва – Санкт- Петербург»	15-58 км	Концессия	Июль 2009	Введен в декабре 2014	Эксплуатация
	208-258 км	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Декабрь 2014	2017	Строительство
	258-334 км	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Декабрь 2011	Введен в ноябре 2014	Эксплуатация
	334-543 км	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Декабрь 2013	2018	Строительство
	543-684 км	Концессия	Ноябрь 2014	2018	Строительство
ЦКАД	1 ПК, 1 участок	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Май 2014	2018	Строительство
	5 ПК	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Декабрь 2014	2018	Строительство
М-1 «Беларусь»	Обход Одинцово	Концессия	Июль 2009	Введен в ноябре 2013	Эксплуатация
М-3 «Украина»	124-194 км	Долгосрочное инвестиционное соглашение	Декабрь 2014	2018	Реконструкция
М-4 «Дон»	225-633 км	Операторское соглашение	Декабрь 2011	2015	Эксплуатация

Источник: составлено автором на основе [55]

Существует множество рисков, встречающихся в проектах ГЧП. К ожидаемым и прогнозируемым рискам относят:

- наличие и приобретение земли (если она отсутствует к моменту тендера), означает необходимость переговоров с множеством землевладельцев, что требует значительных затрат времени и усилий;
- репатриация прибылей;
- строительство и эксплуатация объектов инфраструктуры;
- транспортная нагрузка, связанная с приносимыми доходами и осуществляемыми расходами, т.е. коммерческая жизнеспособность инфраструктуры;
- инфляция, вследствие чего эксплуатационные расходы будут значительно увеличиваться, даже если они предусмотрены концессионным соглашением;
- курсы обмена валют;
- рост процентных ставок.

Все представленные риски, как правило, оговариваются в концессионном соглашении, однако, чем ниже риск, тем ниже ожидаемая доходность проекта для корпоративного сектора. Чем больше рисков может быть выделено одной из сторон, которая лучше других способна их обеспечить и снизить, тем ниже будут требования частного сектора к доходности к премиям за риск, и, как следствие, тем выше будет устойчивая доходность, и тем ниже будет стоимость услуг в рамках проекта. Оценка прибыли в проектах ГЧП для корпоративного сектора должна быть «благоразумной», чтобы обеспечить долгосрочное соотношение цены и качества.[55]

На основании проведенного анализа, выявлена ключевая проблема, которая связана не со значительным увеличением инвестиций в модернизацию и строительство автотранспортной инфраструктуры, а нахождением разумного баланса между риском и доходностью инфраструктурных проектов. Следовательно, необходимо рассматривать не

столько правовые критерии механизмов ГЧП, а создание универсальной жизнеспособной модели, которая описывала все риски в финансовых процессах, на длительный период времени. Для достижения данной цели, логично было бы применить методы математического моделирования, например, положения теории равновесия Нэша. Суть заключается в том, что все стороны участвующие в проекте получают максимальную прибыль при рациональных условиях.

Поскольку проекты ГЧП по строительству и модернизации автотранспортной инфраструктуры весьма длительные от 20 до 30 лет, существующие математические модели, проектирующие экономические ситуации не в состоянии предугадать влияние рисков, как на корпоративный сектор, так и государственные структуры комплексно, учитывая их особенности. Следует воспользоваться дополнительным универсальным механизмом, поясняющим влияние природы рисков и позволяющие спроектировать их воздействие на проект ГЧП, направленный не только на строительство и модернизацию автотранспортной инфраструктуры.

Решить данную ситуацию возможно благодаря весьма недавно появившемуся направлению, изучающему экономические ситуации с помощью инструментов взятых в физике, а именно эконофизика.

Основная цель инвесторов при реализации инфраструктурных проектов ГЧП – это максимизация прибыли. Любая доходность – подразумевает риск. Любой инвестор одновременно хочет, чтобы с одной стороны доходность от проекта была высокой, с другой, чтобы доходность была установленной. В качестве меры риска рассматривают дисперсию. По аналогии с дисперсией света (от лат. *Dispersio* – рассеяние), чем меньше длина световой волны, тем больше показатель преломления среды, и тем меньше фазовая скорость волны в среде, и, наоборот. Таким образом, необходимо определить уровень риска и соответствующую ему максимальную ожидаемую прибыль от инвестиций в проекте, уменьшая при этом степень возможного отклонения

действительного результата от ожидаемого т.е. требуется задать требуемый уровень ожидаемой доходности инвестиций с заданным уровнем риска.

Следовательно, чем меньше дисперсия, тем меньше и риск и прибыль. Формула для расчета дисперсии следующая:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (r_i - \bar{r})^2}{N} \quad (6)$$

Планируемая доходность от проекта за N лет. За первый год доходность составит величину r_1 , за второй - r_2 , за третий - r_3 и т.д., за N-ый год - r_N .

Приведенная формула дисперсии, занижает оценку доходности, т.к. при расчете используется не истинное среднее значение доходности, а выборочное, которое находится в центре выборки и поэтому отклонения от него выборочных данных в среднем меньше, чем от действительного среднего значения переменной. Чтобы скорректировать данную погрешность, и получить достоверную оценку, следует воспользоваться исправленной дисперсии, задаваемой формулой:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (r_i - \bar{r})^2}{N-1} \quad (7)$$

σ – исправленное стандартное отклонение от ожидаемой доходности инвестирования. Следует отметить, что данная корректировка хороша, если оценка дисперсии проводится на небольшом количестве данных, при большом объеме выборки различие в расчетах будет не столь значительно. Поэтому на практике пользуются исправленной дисперсией, если количество наблюдений примерно меньше 30.

Так, определяют выборочную дисперсию и стандартное отклонение доходности исходя только из исторических данных. Для решения вопроса о выгоды инвестирования в автотранспортную отрасль, необходимо оценить риск в будущем, когда нет исторических данных, но есть прогнозируемые значения доходности, сопровождаемые оценками

вероятности данных исходов. В качестве меры риска рассматривают дисперсию и стандартное отклонение доходности как случайной величины.

В этом случае справедлива формула, дающая оценку дисперсии и стандартного отклонения доходности для конечного числа состояний:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n P_i * (R_i - E(R))^2 \quad (8),$$

где $E(R)=P_1*R_1+P_2*R_2+\dots+P_n*R_n$, где $R_i, i=1,\dots,n$, – все возможные значения доходности инвестиции R в конце периода, P_i – вероятность того, что в конце рассматриваемого периода доходность будет равна R_i ($R=R_i$), $i=1,\dots,n$, σ^2 – дисперсия доходности, σ – стандартное отклонение доходности.

Применение дисперсии дает возможность оценить риск учитывая, когда доходность минимальна, и когда доходность принимает значение больше ожидаемого. Исходя из анализа рассмотренного риска, уже на начальной стадии при планировании следует нейтрализовать негативные факторы и использовать позитивные. По риску можно предложить самостоятельные программы по нейтрализации отрицательных рисков. В качестве дальнейшей перспективы для развития эконофизики, риск можно исследовать под уклоном интерференции, опираясь на сравнительно одинаковые условия возникновения рисков.

Сегодня все осознают необходимость инвестиций в транспортную инфраструктуру. Поэтому в ситуации, когда средства государства ограничены, а потребности бизнеса велики, необходимо точно направить ограниченные ресурсы на ключевые проекты и сделать участие в финансировании этих проектов привлекательным для частного капитала, максимизируя долю частных вложений на 1 рубль федеральных средств. Рассмотренный метод позволит сделать очень конкретный шаг на пути выхода из стагнации развития сектора транспортной инфраструктуры, способствуя при этом объединению усилий основных участников рынка с общей целью преодоления текущих проблем и игре на опережение.

2.8. Банковское кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства: текущие и перспективные тенденции развития

Ключевая роль предпринимательской деятельности в экономическом и социальном развитии государства является неоспоримой. Большое значение предпринимательство имеет как для государства, так и для населения. Свою социальную задачу предприниматели выполняют с помощью создания рабочих мест, оплаты труда населения, при этом обеспечивая денежные поступления в бюджеты государственные внебюджетные фонды. Население, в свою очередь, имеет государственную поддержку в виде выплат социальных пособий и субсидий за счет деятельности предпринимателей, которые выступают плательщиками налогов [7, с.168].

Тем не менее, современная ситуация, формируемая под влиянием негативных экономических и политических факторов, определяет неблагоприятную среду функционирования малого и среднего предпринимательства. Предпринимательская деятельность осуществляется в жестких условиях нехватки финансовых ресурсов для развития бизнеса, характеризуется отсутствием финансовой устойчивости и наличием убыточности, и, нередко, заканчивается банкротством.

В современных условиях актуализируется необходимость решения одной из приоритетных проблем национальной экономики – проблемы развития малого и среднего бизнеса, как в целом, так и путем повышения доступности кредита и финансовых ресурсов для начинающих предпринимателей, совершенствования условий их кредитования, повышения эффективности деятельности денежно-кредитных институтов (в первую очередь коммерческих банков), осуществляющих кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, а также развитие форм их поддержки.

Анализируя практическую ситуацию отечественного рынка, становится ясно, что ключевым тормозящим рычагом развития малых и средних

предприятий выступает дефицит денежных ресурсов. Кроме того, на сегодняшний день особенностями финансов и развития малого бизнеса в России являются следующие:

- низкий уровень доступа малого бизнеса к финансовым и денежным рынкам, что связано с дорогой стоимостью кредитных продуктов банков и нестабильным финансовым положением предприятий;

- высокий уровень финансового риска из-за ориентации начинающих предпринимателей на заемные средства, так как у них, как правило, отсутствуют возможности осуществлять личные инвестиции на развитие собственного бизнеса;

- низкий уровень ликвидности активов и эффективности производства, что ставит их в неравное положение с крупными предприятиями.

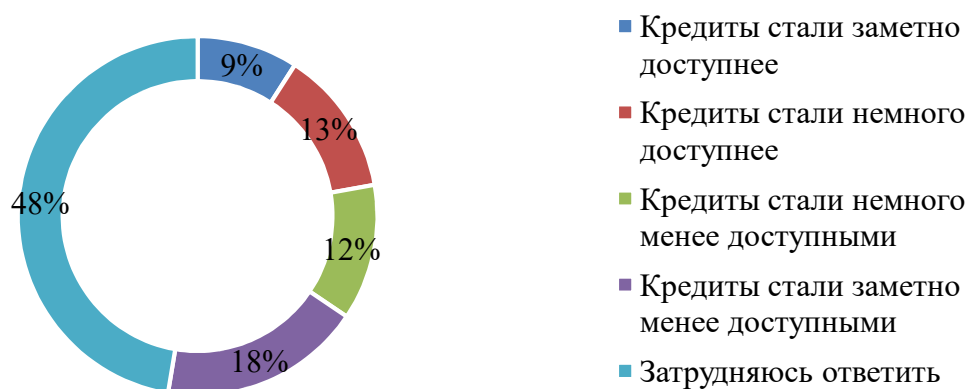
Стоит отметить, что финансы предприятия – это совокупность источников денежных средств (собственных денежных доходов и поступлений извне), аккумулируемых организацией в целях осуществления всех видов деятельности, а именно для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат, затрат на расширение производства [13, с.3].

При анализе отечественной литературы, в исследовании Лебедевой Е.Ю., утверждается, что финансы малых и средних предприятий должны состоять на 45 – 35 процентов из заемных денежных средств [39]. Таким образом, как минимум треть, а то и половина финансов малого и среднего бизнеса были получены в результате привлечения заемных средств от коммерческих банков. Среди заемных средств могут быть привлеченные средства от выпуска и эмиссии корпоративных облигаций, но данный финансовый инструмент доступен, как правило, лишь для крупных предприятий и корпораций. Несмотря на это, помимо кредитования существуют отдельные способы альтернативного финансирования малого и среднего бизнеса в России, но, тем не менее, именно кредитование является основным.

Большая часть малых и средних предприятий не в состоянии развивать производство без заемных средств и кредитов. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, малый бизнес нуждается в 30 млрд. кредитов ежегодно, но получает только 10-15% от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6% выдается малому бизнесу[57, с.103].

Усугубляет сложившуюся ситуацию проблема доступности кредитов. Большинство предпринимателей либо затрудняются оценить доступность, либо отмечают, что кредиты стали менее доступными (рисунок 21).

Рисунок 21 – Распределение ответов респондентов на вопрос о том, как изменилась ситуация с доступом к кредитам в 2016 году, %



Источник: [36]

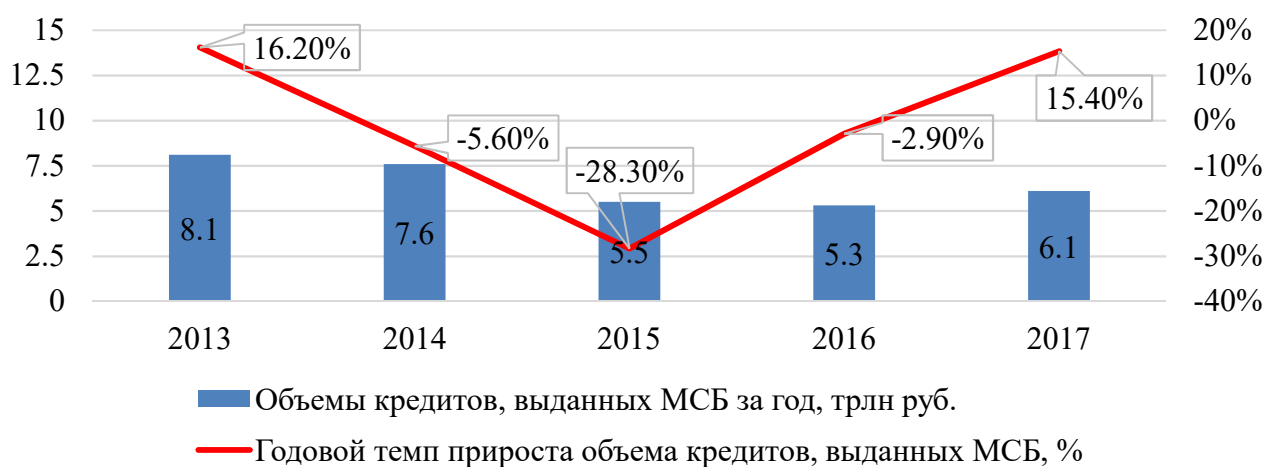
На снижение доступности кредитов указали 30,4% опрошенных (против 32% по итогам 2 квартала 2016 года). 47,3% респондентов затруднились дать определенную оценку. Кроме того, лишь 16,9% предприятий собираются обращаться в банки за кредитами, а 25,6% требует рефинансирования старых кредитов [36].

В то же время, несмотря на отмечаемое снижение недоступности кредитов, наблюдается увеличение объема заявок на кредиты. Как отмечает РАЕХ (Эксперт РА) количество заявок на кредит, полученное участниками, увеличивается в 1,5 раза второй год подряд. При этом в отличие от 2016 года, когда число фактически заключенных кредитных договоров с малым и

средним бизнесом сократилось на 2% по сравнению 2015 годом, в 2017 году банки стали более активно удовлетворять потребности малых и средних предприятий в финансировании [47].

Это сказалось на динамике объема выданных кредитов малому и среднему бизнесу, который в 2017 вырос на 15%, однако объем задолженности, по данным ЦБ РФ, снизился на 7%. Сжатие портфеля обусловлено сокращением числа компаний в реестре субъектов малого и среднего бизнеса вследствие его обновления. По оценкам RAEX, кредитный портфель малого и среднего бизнеса без учета изменений реестра показал прирост на 10%. Росту способствовали снижение стоимости фондирования и расширение господдержки малого и среднего бизнеса, реализуемой в основном через крупные банки (рисунок 22).

Рисунок 22 - Динамика кредитов, выданных малому и среднему бизнесу



Источник: [47]

При этом огромную роль в развитии кредитования малого бизнеса в России играет снижение процентной ставки (рисунок 23).

Эксперты дают положительный прогноз развития кредитования малого и среднего бизнеса в России. Согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА), объем кредитного портфеля малого и среднего бизнеса России в 2018 году вырастет на 15% и составит около 4,9 трлн. рублей. При осуществлении прогноза были заложены следующие параметры: среднегодовая цена на нефть 60

долларов США за баррель, уровень инфляции не более 4% за 2018 год и снижение ключевой ставки до 6,5% к концу года[47].

Рисунок 23 - Средневзвешенные процентные ставки при кредитовании МСБ



Источник: [47]

Ключевыми детерминантами прогнозируемого роста рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России могут выступить следующие факторы: восстановление нефтяных котировок; снижение уровня инфляции; стабилизация валютного курса российского рубля; смягчение условий денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Помимо этого, необходимо учитывать и влияние институциональных факторов, среди которых коррупция, государственная бюрократия и теневой сектор экономики, как следствие влияния первых двух процессов. По этой причине, большее число отечественных предприятий малого и среднего бизнеса не имеют возможности воспользоваться услугами банковского кредитования, ведь банки выстраивает отношения лишь с теми организациями, которые имеют подтвержденные доходы и расходы своей коммерческой деятельности.

2.9. Проблемы и направления развития системы потребительской кооперации на современном этапе

Современное функционирование организаций потребительской кооперации происходит в условиях геополитической и геоэкономической нестабильности.

В связи с этим, укрепление экономической безопасности является неотъемлемым элементом в осуществлении антикризисных мероприятий, направленных на повышение эффективности работы кооперативных организаций.

Динамика развития потребительской кооперации Тюменской области имеет тенденцию снижения объемов деятельности по всем ее направлениям работы, за исключением производственной.

Ведущими отраслями деятельности потребительской кооперации области являются розничная торговля, промышленная деятельность, общественное питание, заготовительная деятельность.

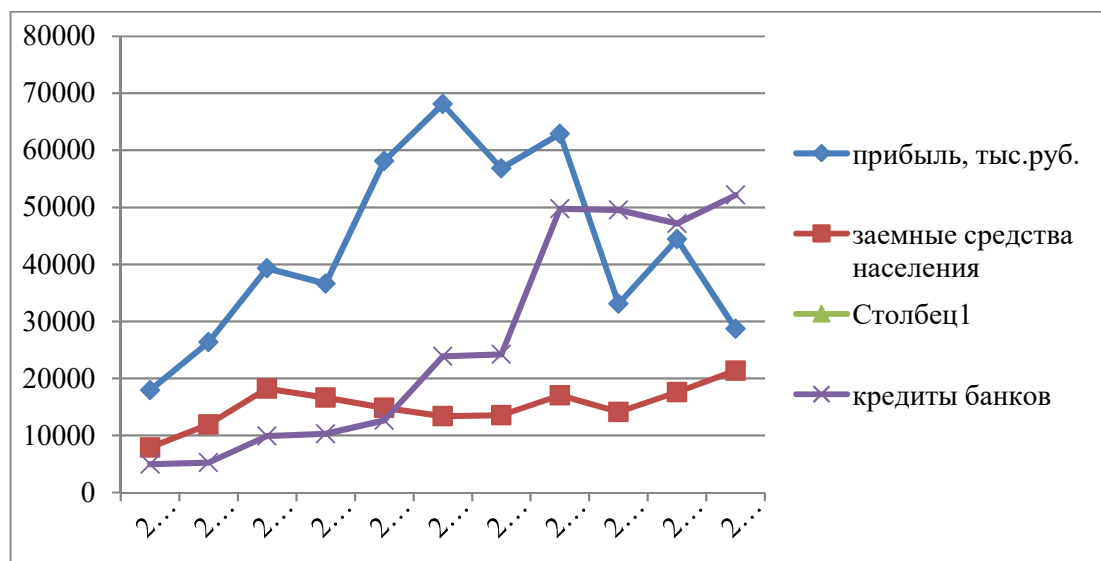
Количество убыточных организаций составляет пятую часть от их общего количества и их тенденция роста велика на текущую дату (+50%). Кредиторская задолженность превышает дебиторскую более чем в три раза за весь горизонт исследования (10 лет).

Величины заемных средств и финансовых результатов отражены на рис.24.

Следует отметить, что основная доля прибыли (более 25%) приходится на производственную деятельность, а розничная торговля приносит прибыль в среднем не более 22%. Из всей суммы источников финансовых ресурсов на инвестиционные цели приходится около 30%.

Сложившийся экономический кризис еще больше усугубляет развитие такой тенденции, так как потребительская кооперация утрачивает свои конкурентные преимущества перед малым и средним бизнесом.

Рисунок 24 - Источники финансовых ресурсов Облпотребсоюза



Источник: [53]

Волна экономических санкций косвенно повлияла и на результаты деятельности потребительской кооперации, поскольку розничная торговля имеет существенную долю импортных товаров с высоким порогом рентабельности. К тому же, курс государства на собственные резервы роста и импортозамещение может быть использован в сложной экономической ситуации, как шанс мобилизации усилий в укреплении экономической безопасности потребительской кооперации.

Главным условием динамичного и стабильного развития потребительской кооперации в Тюменской области является удовлетворение интересов основных вовлечённых групп: потребителей товаров и услуг, работников потребительской кооперации, пайщиков. Интересы потребителей товаров и услуг потребительской кооперации - это получение доступных и качественных товаров и услуг. Интересы работников потребительской кооперации - обеспечение достойного уровня жизни, условий труда, социального и пенсионного обеспечения, вознаграждения труда сообразно вложению собственных сил и средств. Интересы пайщиков - доступ к товарам и услугам потребительской кооперации на льготных

условиях, целесообразность вложения средств в развитие потребительской кооперации [32].

Согласно выделенных ранее кластеров прибыльных предприятий Тюменского облпотребсоюза, имеем следующие группы (табл. 39).

Таблица 39 - Профиль кластеризованных групп прибыльных предприятий Тюменского облпотребсоюза по классификационным признакам

Выделенные кластеры	Профиль кластеризованных групп по классификационным признакам
кластер А - высоко прибыльные предприятия	Эффект масштаба; диверсификация деятельности с преобладанием торговой составляющей; высокий уровень задолженности; недостаток собственных оборотных средств; высокий риск банкротства.
кластер В - устойчиво прибыльные	Достаточный уровень собственных оборотных средств; монопрофильность или диверсификация деятельности с преобладанием торговой составляющей; минимальный риск банкротства для устойчиво малоприбыльных предприятий.
кластер С - быстро растущие	Эффект масштаба; диверсификация вне зависимости от преобладания отрасли; сильный уровень обеспеченности собственными оборотными средствами; низкий уровень банкротства.

Источник: [47]

Составленный профиль может быть полезен как для укрепления социально-экономической безопасности предприятий потребительской кооперации, так и при определении перспективных направлений инвестирования, определения экономических и политических задач. Имеется в виду включение потребительской кооперации как кластера в государственную сельскохозяйственную программу[15].

Вместе с тем, большое внимание в развитии потребительской кооперации области уделяется организации эффективного государственно-кооперативного партнёрства, которое предполагает интеграцию системы потребительской кооперации Тюменской области в процесс реализации

приоритетных национальных проектов и государственных программ развития села, агропромышленного комплекса, занятости населения, образования [53].

Характер указанных аспектов свидетельствует о большой практической значимости укрепления экономической безопасности в организациях системы потребительской кооперации.

Деятельность потребительской кооперации Тюменской области, несмотря на ее слабые позиции на потребительском рынке, рентабельна, но размер прибыли имеет низкие пороговые значения, поэтому для достижения необходимого уровня экономической безопасности необходима эффективная стратегия развития. Стабильное развитие хозяйственной деятельности, наращивание прибыли и поиски новых резервов ее роста, является ключевыми ориентирами в разработке направлений повышения экономической безопасности.

Для создания условий экономической безопасности и развития потребительской кооперации Тюменской области, необходимо совершенствовать отраслевую структуру в сторону расширения производственной деятельности на основе использования местного сырья (хлебопечение, мясные полуфабрикаты и др.), возобновлять и развивать заготовительную деятельность, обеспечивая занятость сельского населения и укрепление продовольственной безопасности региона.

Сложившийся рынок в сфере розничных продаж указывает на высокий уровень конкуренции, поэтому для укрепления экономической безопасности следует акцентировать внимание на тех сегментах потребительского рынка, которые ранее были освоены кооперативным движением более полно, и по которым потребительской кооперацией наработан практический опыт. По этой причине борьба за покупателя должна начинаться через предоставление собственной продукции с низким порогом рентабельности.

Пайщик для потребительской кооперации должен стать не только постоянным покупателем, но и помощником в реализации намеченных

планов - инвестором. Как показал анализ состояния потребительской кооперации области, численность пайщиков из года в год уменьшается. В этой связи, необходимо совершенствовать методы работы с пайщиками, особенно в сельских потребительских обществах, т.к., материальная заинтересованность и экономическая стабильность местного населения приведет к упрочнению кооперации на селе.

Достижение и регулирование экономической безопасности потребительской кооперации невозможно без стабильного финансового положения и роста прибыли. Анализ финансовых результатов организаций потребительской кооперации по десятилетнему горизонту наблюдения, показал тенденцию снижения результатов деятельности.

К основным факторам прямого воздействия, влияющих на экономическую безопасность в организациях потребительской кооперации относят собственные средства в капитале, размер средств в обороте, в основных фондах, так как от их эффективного использования напрямую зависит финансовый результат.

1. Существенным резервом роста прибыли от продаж является развитие объемов производственной деятельности и оборота розничной торговли. Для реализации данного резерва, необходимо учитывать и сложившуюся малоэффективную структуру оборота торговли, которая требует совершенствования в части формирования оптимального уровня доходов по отдельным группам товаров собственного производства и покупным товарам, так как, снижение уровня доходов сопровождается снижением прибыли.

2. Следующим резервом укрепления экономической безопасности является управление издержками обращения. Сложившийся уровень расходов, указывает на их рост, как по торговой деятельности, так и по выплате процентов за пользование краткосрочными кредитами.

Поэтому, кооперативным организациям необходимо проанализировать процесс товарного обеспечения, ценообразования на приобретаемые товары

для перепродажи, так как рост уровня данных расходов занижает прибыль и, следовательно, несет риски, влияющие на экономическую безопасность.

3. Анализ доходов от реализации товаров и маркетинговых мероприятий потребительской кооперации области показал, что резервами роста доходов от реализации являются те процессы и мероприятия, которые приведут к повышению экономической безопасности, а именно:

- уменьшение количества посредников на пути продвижения товаров до розничной сети, что позволит сократить расходы на приобретение товаров и издержки обращения;

- развитие сервисных услуг, оказываемых покупателям и посетителям (товары и услуги под заказ, бытовые услуги, организация и обслуживание праздничных мероприятий и др.);

- разработка и обоснование гибкой ценовой политики;

- улучшение структуры оборота торговли и питания в соответствии с меняющимися потребительскими предпочтениями;

- изыскание дополнительных доходов при использовании ресурсов (сдача свободных площадей в аренду, оказание услуг населению и др.).

Чтобы оценивать результаты деятельности в целом и проанализировать сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на формирование прибыли. Рассматривая вопрос об эффективности деятельности с использованием относительных показателей, выделим следующие показатели (табл.27).

Таблица 40 - Показатели социально-экономической деятельности предприятий потребительской кооперации

Показатели	Формула расчета
Коэффициент торговой составляющей (К _{тс})	$K_{тс} = \frac{T_{т}}{T_{о}}$, где T _т - оптовый и розничный оборот торговли; T _о – совокупный объем деятельности
Коэффициент использования накопленного потенциала ($K_{р} = \frac{\mathcal{E}р}{Q_{п}} * 100\%$, где Э _р –экономический результат деятельности; Q _п – накопленный потенциал, р

Коэффициент предельной отдачи затрат на реализацию социальной миссии	$K_{пз} = \frac{\Delta O_c}{\Delta Ч_c}$, где ΔO_c – прирост выручки от реализации товаров, работ, услуг; $\Delta Ч_c$ – прирост расходов на реализацию социальной миссии
--	--

Источник: [47]

Для лаконичности изложения предлагаемых путей повышения экономической безопасности, составляется сводная таблица 28, в которой указываются угрозы и возможности осуществления выявленных резервов с учетом сильных и слабых сторон деятельности организаций потребительской кооперации [56].

Таблица 41 - Матрица угроз и возможностей повышения экономической безопасности организаций потребительской кооперации

Угрозы	Балл	Возможности	Балл
1. Высокая конкуренция на потребительском рынке	5	1. Развитие оборота торговли, через оптимизацию товародвижения, расширения собственного производства 2. Анализ конкурентов 3. Расширение торговой сети	8
2. Финансовые ресурсы, в т.ч. высокая стоимость заемных ресурсов	5	4. Уменьшение суммы кредиторской задолженности 5. Поиск новых источников получения доходов (привлечение пайщиков) 6. Увеличение доли собственных средств в капитале	8
3. Материально-техническая база	2	7. Снижение доли внеоборотного капитала путем оптимизации торговых площадей 8. Ремонт и обновление за счет фонда накопления 9. Сдача неиспользуемого имущества в аренду	4
4. Сервис, обслуживание, репутация и имидж	3	10. Расширение перечня услуг и качества обслуживания (доставка товара под заказ, организация ремонта товара, контроль по качеству обслуживания и др.)	7

Продолжение таблицы 41

5.Цены	8	14.Разработка и осуществление обоснованной ценовой политики (нижний и верхний пределы цены)	10
6.Развитие оборота торговли	5	15.Улучшение структуры оборота в соответствии с потребительскими предпочтениями покупателей 16. Увеличение доли товаров собственного производства	10
7.Издержки обращения	5	17.Снижение издержек обращения, себестоимости товаров за счет более рационального использования материальных ресурсов, торговых площадей, трудовых ресурсов и рабочего времени	8
8.Финансовая устойчивость	4	18.Уменьшение доли заемных средств банка 19.Качественное распределение прибыли	8
Итого	37		63

(Шкала оценок: 1- очень плохо, 10- очень хорошо)

Источник: [47]

Таким образом, принятая система мер положительно отразится на результатах деятельности организаций потребительской кооперации. Возможности Облпотребсоюза (63 балла) превышают выявленные «Узкие места» (37 баллов), поэтому предлагаемые мероприятия приведут к увеличению в целом количества покупателей, объема продаж, чистой прибыли, рентабельности продаж, и в целом укрепят экономическую безопасность.

Обобщая резервы развития экономической безопасности организаций потребительской кооперации, можно выделить следующие направления:

- увеличение объемов производственной деятельности (хлебопечение, мясопереработка, общественное питание и др.);
- увеличение прибыли от продаж за счет развития и улучшения оборота по реализации товаров;
- развитие заготовительной деятельности;
- повышение эффективности использования ресурсов организации (рост производительности труда, повышение оборачиваемости средств, рост фондоотдачи);

- повышение эффективности всех затрат (расходы на приобретение товаров для перепродажи, издержки обращения в торговле);
- увеличение доли прочих доходов;
- рост доходности от продажи товаров путем осуществления обоснованной и гибкой ценовой политики;
- улучшение качества работы маркетинговой, экономической служб.

Указанные мероприятия учитывают сильные и слабые стороны хозяйственной деятельности организаций потребительской кооперации и оцениваются при укреплении экономической безопасности на предстоящие периоды.

Преимущества, которые можно развивать и культивировать в рамках повышения экономической безопасности и отличающие предприятия потребительской кооперации Тюменской области, заключаются в следующем:

- в системе имеется более пятисот действующих магазинов совокупной площадью 300 тысяч квадратных метров;
- торговля обслуживает до 60 процентов сельского населения;
- имеются возможности для частичного обеспечения потребностей торговли за счёт производства организаций потребительской кооперации;
- магазины потребительской кооперации в сельской местности являются центрами общественной жизни для многих населённых пунктов.

В разработке планов развития экономической безопасности деятельности потребительской кооперации Тюменской области, учитывается решение проблем:

- большинство магазинов имеет небольшие площади;
- имеется значительное количество убыточных магазинов, в частности, расположенных в населённых пунктах с численностью населения менее 100 человек; указанные магазины зачастую имеют исключительно социальный характер и не являются коммерчески эффективными;

– многие торговые точки находятся на значительном удалении от возможных логистических распределительных центров.

В условиях бурного развития торговых сетей на территории области в ближайшее время может произойти вытеснение кооперативной торговли с наиболее коммерчески эффективных площадок на уровень, где существование экономически обоснованной торговли будет невозможным.

Поэтому основной целью развития торговли в потребительской кооперации в условиях экономического кризиса должно стать создание единых областных кооперативных торговых сетей, отвечающих следующим основным требованиям [32]:

– единство торговой системы, основанной на объединении информационных и логистических связей, стилистических и технических решений, закупочной и торговой политики;

– коммерческая эффективность для максимально широкого круга торговых предприятий;

– социальная ориентация и обслуживание населения в малонаселённых и отдалённых населённых пунктах с использованием создаваемого социального эффекта как конкурентного преимущества кооперативной торговой сети;

– наличие широкого круга лояльных покупателей, в первую очередь работников и пайщиков потребительской кооперации.

Следующим направлением развития потребительской кооперации в Тюменской области является - совершенствование деятельности по заготовке продукции сельского хозяйства, в том числе произведённой личными подсобными хозяйствами, фермерскими хозяйствами и организациями малых форм, а также собранных дикорастущих растений (лекарственных растений, грибов, ягод, плодов и др.), вторичного, пушно-мехового сырья, изделий народных промыслов, что является одним из ключевых направлений деятельности организаций потребительской кооперации.

Эта отрасль деятельности организаций потребительской кооперации имеет, наряду с торговлей и производством, наибольшее социальное значение с точки зрения возрождения села и развития сельской инфраструктуры, создания рабочих мест в сельской местности. Нарращивание объёмов заготовительной деятельности имеет большое значение для реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и защиты интересов безопасности в сфере продовольственного обеспечения [32].

Для развития заготовительной деятельности в потребительской кооперации области необходимо:

- восстанавливать и развивать региональные базы концентрации сырья, которые будут реализовывать кожевенное сырьё, макулатуру, продукцию растениеводства, дикорастущие плоды и ягоды, грибы, лекарственно-техническое сырьё, и другие виды продукции там, где наличие таких баз технологически и экономически обоснованно;

- развивать материально-техническую базу закупки продукции животноводства, в том числе мяса и молока, шкур и шерсти; продукции растениеводства и дикорастущего сырья, в том числе во взаимосвязи с производственной инфраструктурой (шоковая заморозка, сушка и т.п.).

- активизировать работу с личными подсобными и фермерскими хозяйствами, иными производителями сельскохозяйственной продукции и населением;

- привлекать производителей сырья, в первую очередь пайщиков потребительской кооперации, к участию в заготовительной деятельности дополнительными потребительскими преимуществами (льготы и скидки в торговых предприятиях потребительской кооперации, поощрение наиболее активных участников заготовительной деятельности);

- вовлекать в деятельность по сбору и сдаче дикорастущего сырья население, не занятое такой деятельностью на постоянной основе, в том

числе учащихся средних и высших учебных заведений в период каникул, пенсионеров, временно не работающих;

- развивать систему сбыта заготовленной продукции [53].

Следующим существенным направлением развития потребительской кооперации области является - развитие производственной деятельности. В связи с этим, приоритетными направлениями развития производства в потребительской кооперации области являются:

- развитие производственных предприятий по уровням в зависимости от масштабов потенциального рынка сбыта продукции;
- интеграция кооперативного производства с системой заготовительной и торговой деятельности;
- обеспечение высокого качества производимой продукции.

Нехватка квалифицированных кадров, подготовленных для решения новых задач в современных условиях, является одним из основных ограничений развития потребительской кооперации.

Ключевые проблемы, определяющие направления развития кадровой и образовательной политики потребительской кооперации, являются следующие:

- высокий уровень ротации кадров, обусловленный недостаточной мотивацией труда, низким уровнем материального стимулирования и социального обеспечения;
- отсутствие достаточного притока высококвалифицированных специалистов и молодёжи;
- отставание в применении современных методов и инструментов работы.

Основными задачами развития кадрового потенциала в потребительской кооперации Тюменской области являются:

- создание условий для карьерного роста в соответствии с профессиональными интересами работника, уровнем профессиональной подготовки, индивидуальными способностями и предпочтениями;

- создание условий для повышения оплаты результативного труда;
- развитие методов нематериального стимулирования работников,
- анализ потребностей организаций потребительской кооперации в кадровом обеспечении и формирование заказов на обучение работников в образовательных организациях высшего и среднего профессионального образования, в том числе в образовательных организациях системы потребительской кооперации;

- практическое обучение кадров в организациях потребительской кооперации, развитие наставничества и стажировок;

- повышение практической роли профсоюзных организаций потребительской кооперации по защите социально-трудовых и связанных с ними экономических интересов работников. [32]

Указанные направления развития экономической безопасности потребительской кооперации могут способствовать поступательному развитию, приобретению влияния на потребительском рынке, повышению авторитета кооперативных организаций и участию в решении социально-экономических проблем и обеспечения продовольственной безопасности региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства, Информационно-аналитические материалы Государственной Думы – Сайт [http:// pda.iam.duma.gov.ru](http://pda.iam.duma.gov.ru) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://pda.iam.duma.gov.ru/node/3/4669/16628> свободный. – Загл. с экрана. –

2. Анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности Группы «Авангард» за три месяца, закончившихся 31 декабря и 30 сентября 2015 года, и за двенадцать месяцев, закончившихся 31 декабря 2015 и 2014 годов [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.n.k.avangard.ru/files/iblock/65a/MDA_4q_2015_financial_results_rus.pdf (дата обращения 02.11.2016)

3. Аналитическая записка «О результатах оценки бюджетной и социальной эффективности предоставленных налоговых льгот на территории Горнозаводского муниципального района в 2016 году» [Электронный ресурс]/Режим доступа: http://gornozavodskii.ru/files2/files/2017/Finansi/Analiticheskaya_zapiska.pdf (дата обращения 08.10.2017).

4. Аналитическая записка «О результатах оценки эффективности предоставленных налоговых льгот на территории Таштагольского района за 2016 год» [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://atr.my1.ru/index/0-419> (дата обращения 14.10.2017).

5. Аналитическая записка «О результатах оценки эффективности бюджетной и социальной эффективности предоставляемых налоговых льгот на территории Тобольского муниципального района по состоянию на 1 января 2016 года» [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://tobolsk-mr.admtymen.ru/mo/Tobolsk-mr/economics/more.htm?id=11386859%40cmsArticle> (дата обращения 11.10.2017).

6. Атаева Т.А. Проблемы и перспективы создания финансового потенциала региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №8 С.185-187.

7. Ахтямов М.К., Гончар Е.А. Современные проблемы развития предпринимательства в России // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – №3. – С.168-171.

8. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 397с.

9. Бородин А.И. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия // Вестн. Том.гос. ун-та. 2015. №391 С.171-175.

10. Блумфилд Ю. Ч. Внедрение сбалансированной системы индикаторов: методология MicrosoftBalancedScorecardFramework. Официальное описание. Корпорация Insightformation, Ins., 2002. 31с.

11. Галазова С.С., Панфилова Е.А. Рискогенность российской модели корпоративного управления.//Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2015. № 2. С. 152-156.

12. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. - М.. ИНФРА-М, 2006. – 379с.

13. Гаскаров Н.Н. Особенности организации финансов на предприятиях малого бизнеса // Экономика и социум. – 2016. – № 11(30). – С. 1-9.

14. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1322с.

15. Драгунова Л.В., Казанцева С.М. Финансовая устойчивость как фактор развития кластера предприятий потребительской кооперации в Тюменской области//Налоги. Инвестиции. Капитал.- Тюмень: Издательство Администрации Тюменской области.- 2005.-№6.-С.63

16. Ежегодная отчетность ПАО «НК «Роснефть» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: http://www.rosneft.ru/investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения 15.03.2018).

17. Ежегодная отчетность ПАО «Газпром» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения 15.03.2018).

18. Ежегодная отчетность ПАО «Лукойл» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения 15.03.2018).

19. Ежегодная финансовая (бухгалтерская) отчетность ПАО «НК «Роснефть» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: http://www.rosneft.ru/investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения 15.03.2018).

20. Ежегодная финансовая отчетность ПАО «Газпром» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 15.03.2018).

21. Ежегодная финансовая отчетность ПАО «Лукойл» 2006-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения 15.03.2018).

22. Закон Тюменской области «О внесении изменений в Закон Тюменской области «О предоставлении налоговых льгот на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов отдельным категориям налогоплательщиков» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: https://admtyumen.ru/ogv_ru/gov/government/Independent/more.htm?id=11443340%40cmsArticle (дата обращения 05.10.2017).

23. Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 (ред. от 02.07.2013) "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации"

24. Зенченко С.В. Финансовый потенциал региона: методы и модели оценки: монография / С.В. Зенченко. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2008.

25. Зубкова Л.Д., Дьячков С.М. Модель отраслевого показателя как инструмента инвестиционного развития региона (на примере телекоммуникационной отрасли)// Регион: системы, экономика, управление. - Воронеж, 2017.- № 2 (37). - С. 10-18

26. Исаев Э.А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2007. – 206 с

27. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с

28. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В. Ю. Катасонов. – М. :Анкил, 2005. – 325 с

29. Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ, 2011. – 424 с.

30. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник. - М.: Проспект, 2007. - 1024 с.

31. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.

32. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации на 2017-2021 годы [Электронный ресурс] http://www.upload/docs/useful_docs/konceptsiya.docx.

33. Косоногова Е.С. Интерпретация бухгалтерской отчетности как объект исследований/ Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее. Тезисы докладов международной научной конференции II Соколовские чтения / Под ред. В.В. Ковалева, В.Я. Соколова, Д.А. Львовой.- СПб.: С.— Петерб. гос. ун-т, изд. Центр экон.ф-та,2013.-466 с.

34. Косоногова Е.С., Чистяков Г.Ю. Налоговые и учетные аспекты регулирования рынка жилой недвижимости/ Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, анализа и аудита : материалы

всерос. науч.-практ. конф., г.Иркутск, 22 апреля 2010 г. / под науч. ред. Е.М. Сорокиной.-Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2010.-316 с. (с.290-293)

35. Коттл С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф. Е. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда / Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп – Бизнес, 2000. – 704 с.

36. Кредитование малого и среднего бизнеса: доступность кредитов продолжает повышаться // МСП Банк. URL: https://www.mspsbank.ru/userfiles/survey_22_12_2016.pdf (дата обращения 05.05.2018).

37. Кузнецова О.А., Ишеева И.А., Дворникова Ю.В. Оценка непрерывности деятельности организации на основе расчёта экономического потенциала // Концепт. 2014. №S14 С.11-15.

38. Кутаева Т.Н., Горшкова Д.С., Шамин Е.А. Особенности развития потребительской кооперации на современном этапе [Электронный ресурс] <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-razvitiya-potrebitelskoy-kooperatsii-na-sovremennom-etape>.

39. Лебедева Е.Ю. Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами малых предприятий: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10 – Москва, 2013. – С. 11.

40. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия/И.А.Лысов// Вестник НГИЭИ.–2015.–№3(46).–С.60-64.

41. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. – 360с.

42. Налоги и налогообложение : учебник / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.В. Сапрыкина, Л.Н. Семькина ; под общ.ред. В.Ф. Тарасовой. — 3е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2016 — 496 с.

43. Налоговая аналитика. Налоговые паспорта субъектов РФ [Электронный ресурс]/Режим доступа:<https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения 07.10.2017).

44. Налоговый Кодекс Российской Федерации (части I, II от 05.08. 2000

г. №177-ФЗ) [Электронный ресурс]/Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/(дата обращения 20.10.2017).

45. Налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]/Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190568/ (дата обращения 29.09.2017).

46. Незрелость транспортной отрасли России лишает страну пятой части ВВП – Сайт <http://delonovosti.ru> – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delonovosti.ru/analitika/2261-nerazvitost-transportnoy-otrasli-rossii-lishaet-stranu-pyatoy-chasti-vvp.html> свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

47. Объем и динамика рынка: реестр росту не помеха // Эксперт РА. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2017_itog/part1 (дата обращения 05.05.2018).

48. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/>(дата обращения:20.11.2016)

49. Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов от 30.11.2016 г. [Электронный ресурс]/Режим доступа:https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=116206(дата обращения 18.10.2017).

50. Официальный сайт компании [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.n.k.avangard.ru/>(дата обращения:20.11.2016)

51. Погорелова Т.Г. Теоретические аспекты категоризации налогового портфеля субъектов экономики.//Экономика и предпринимательство. М: - 2015. -№ 7 (60). - С. 83-90.

52. Портер М., Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.

53. Постановление Тюменской областной думы № 312 от 24.05.2012 г. Тюменская областная дума. «О развитии потребительской кооперации в Тюменской области» [Электронный ресурс] <http://law.admtumen.ru>

54. Сазонов С.П., Гапоненко Ю.В., Вайсбейн К.Д. Финансовый потенциал региона как составляющая экономического потенциала и аспекты, определяющие его эффективность // Вестник ВолГУ. Серия 10: Инновационная деятельность. 2014. №2 С.15-21.

55. Сборник методических материалов по государственно-частному партнерству в автодорожной сфере – Сайт <http://www.pppi.ru> – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pppi.ru/sites/all/themes/pppi/img/avtodorogi_mosty_1.pdf свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

56. Симонов С.Г., Хаматханова М.А. Оценка социально-экономической безопасности субъектов предпринимательства «второго эшелона». – Экономика и предпринимательство.-2014.-№11(ч.2).-С.910-911.

57. Скугарева Е.Н. Проблемы доступности заемных средств кредитных организаций для субъектов малого предпринимательства // Евразийский союз ученых. – 2016. – №1-1 (22). – С.103-104.

58. Сорос Дж. Сорос о Соросе. Опережая перемены: Пер. с англ. – М. ИНФРА-М, 1996. – 336с.

59. Сулова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие/ Ю.Ю.Сулова, Н.Н. Терещенко –Красноярск.:Сиб.федер.ун-т,2014. -120с.

60. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации: монография.Тюмень, Изд-во Тюменского госуниверситета, 2013.-304с

61. Толстолесова Л.А., Погребная О.О. Налоговые регуляторы и их влияние на деятельность субъектов экономики//Аудит.2017.№11.С.24-28.

62. УК «Арсагера» Заметки в инвестировании: книга об инвестициях и управлении капиталом, 2-е изд. - Спб.: Свое издательство, 2015. — 496 с.

63. Фабоцци Ф.Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегии. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 950 с.

64. Фабоцци Ф. Финансовые инструменты/Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2010. – 864с.

65. Федеральная служба государственной статистики – Сайт <http://www.gks.ru/> – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

66. Фролова И.В. Управление рисковым капиталом организации.//В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2015. С. 198-200. Современный экономический словарь /Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. -2-е изд., испр. -М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.

67. Шарп, У. Ф. Инвестиции: учебник. / Шарп У. Ф., Александр Г. Д., Бэйли Дж. В.; пер. с англ.: А. Н. Буренин. – М.: Инфра-М, 2009. – 1028 с.

68. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 208 с.

69. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Оценка финансового потенциала инновационных предприятий и групп компаний с применением многокритериальной оптимизации // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2012. №3 С.39-49.

70. D. Bryan & M. Rafferty Fundamental value: a category in transformation// Economy and Society. - 2013. - Vol. 42. - Pp.130-153

71. H. Hong, W.Torous, R. Valkanov Do industries lead stock markets?// Journal of Financial Economics. - 2007. - Vol. 83, Issue 2, Pp. 367-396

72. H. Pan ,D. Sornette, K. Kortanek Intelligent finance—an emerging direction// Quantitative Finance. - 2006. - Vol. 6. - Pp. 273-277.

73. J. Liu, D.Nissim, J. Thomas Equity Valuation Using Multiples// Journal of Accounting Research. - 2002. - Vol. 40(1). - Pp. 135-172

74. Joseph D. Piotroski , Eric C. So Identifying Expectation Errors in Value//Glamour Strategies: A Fundamental Analysis Approach. Review Finance Studies. - 2012. - Vol. 25(9). - Pp. 2841-2875.

75. M.-M. Lai , S.-H. Tan, L.-L. Chong. (2013). The Behavior of Institutional and Retail Investors in Bursa Malaysia during the Bulls and Bears// Journal of Behavioral Finance. - 2013. - Vol. 14. - Pp. 104-115

76. Markowitz H.M. Portfolio selection. New Haven conn.1959.344 p/

77. Tobin J/ The Theory portfolio selection//Theory of interest rates/ Ed. by Hahn 1965/ p. 3-51.

ГЛАВА 3. ЧЕЛОВЕК В ЭПИЦЕНТРЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

3.1. Финансовая грамотность граждан залог экономического благополучия

Потребительский рынок растет с каждым годом, появляются новые финансовые услуги, которые становятся все сложнее и разнообразнее, соответственно и растет потребность в знаниях и умениях пользоваться и разбираться во всем многообразии предложений. Особенно остро чувствуются последствия финансового невежества граждан в периоды экономической нестабильности, когда цена финансово-безграмотных решений может быть очень высока как для граждан, так и для рынка в целом. По сути, чем больше население знает о финансовой сфере, об экономической ситуации в стране и мире, чем лучше ориентируется в предлагаемых финансовых услугах, тем больше шансов не только не потерять деньги, но и правильно вложить их, тем самым приумножив личные сбережения.

Ведение учета расходов и доходов, умение правильно распределять и планировать бюджет, дает наиболее реальную картину экономического положения.

Финансовая грамотность – это необходимое условие для обеспечения личной финансовой безопасности и благополучия. Под финансовой грамотностью чаще всего понимают способность физических лиц управлять своими денежными средствами и принимать эффективные финансовые решения, как в текущем периоде, так и на долгосрочную перспективу. При этом в разных странах существуют разные подходы к определению финансовой грамотности [25, с. 11]:

- способность людей жить по средствам, следить за состоянием личных финансов, планировать свои будущие доходы и расходы, пенсию, правильно

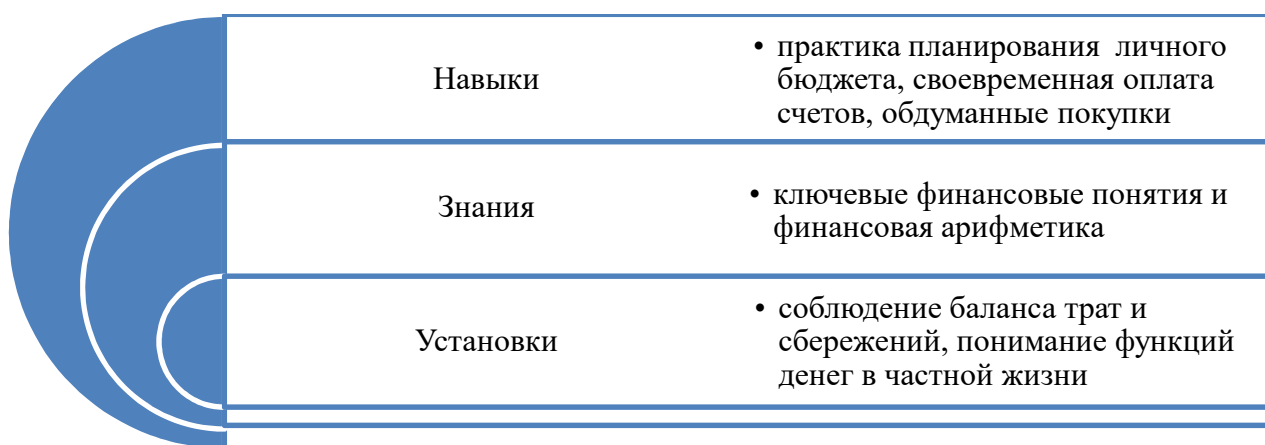
выбирать финансовые продукты и разбираться в финансовых вопросах (Великобритания, Управление по регулированию и надзору в сфере финансовых услуг);

- возможность каждому человеку эффективно реагировать на постоянно меняющиеся личные и внешние экономические обстоятельства (США, Консультативный совет по финансовой грамотности);

- умение читать, анализировать, управлять и выделять те финансовые условия, которые влияют на материальное благополучие (США, Институт социально-финансовых исследований).

Финансовая грамотность включает три необходимых компонента: установки, знания и навыки.

Рисунок 25- Основы финансово грамотного поведения



Источник: составлено на основе [26]

Необходимо отметить, что круг вопросов в области финансовой грамотности достаточно широк, и охватывает не только умение управлять личным бюджетом, но и быть осведомленным в вопросах банковских и страховых услуг, понимать принципы инвестирования и определять соотношение риск/доходность, знать права потребителя, управлять своим финансовым будущим в рамках финансового обеспечения основных событий жизни и планирования пенсии [45, с. 4].

Особо важным вопросом выступает управление финансовыми рисками, поскольку нужно уметь недопускать формирование избыточной

задолженности и риска банкротства.

На повышение финансовой грамотности влияют, с одной стороны, увеличение количества организаций, предоставляющих разнообразные финансовые услуги, а с другой стороны, социально-экономические и демографические изменения.

Наиболее острой проблемой во многих странах мира является повышение демографической нагрузки, при этом происходит и изменение пенсионных систем, приводящие к повышению уровня ответственности каждого человека за свои пенсионные накопления [5, 6].

Необходимо повышать финансовую грамотность в области формирования пенсионных сбережений и эффективно их управлению.

Таким образом, финансово грамотное население сможет защитить себя в условиях кризиса, лучше ориентироваться в решении ряда финансовых вопросов: самостоятельно заполнять налоговую декларацию, выбирать для себя пенсионный план, эффективно сберегать накопления, принимать верные инвестиционные решения.

Вместе с тем, международные исследования показывают, что финансовая неграмотность широко распространена, когда финансовые рынки хорошо развиты, как в Германии, Нидерландах, Швеции, Японии, Новой Зеландии и США, или когда они быстро меняются, как в России. Кроме того, есть и другие общие закономерности: женщины менее грамотны в финансовом отношении, чем мужчины.

Существуют также этнические, расовые и региональные различия: жители городов в России лучше информированы, чем их сельские коллеги, в то время как в США афроамериканцы и латиноамериканцы относительно менее финансово грамотны, чем другие [42].

Программы повышения финансовой грамотности действуют во многих странах, при этом можно выделить страны, в которых программы активно разрабатываются и реализуются (США, Канада, Австралия, Франция, Германия, Великобритания); страны, в которых программы находятся в

стадии разработки и развития (Австрия, Италия, Чехия, Индия), а также страны, в которых проблема финансовой грамотности поставлена, но проводятся лишь отдельные мероприятия по ее повышению (Китай) [25].

Исследование программ повышения финансовой грамотности в разных странах показало, что основными целевыми группами, как правило, выступают дети и молодежь; важным инструментом реализации программ становится Интернет; финансовое просвещение взрослого человека наиболее трудное, если у него нет конкретной потребности в получении знаний в данный момент.

В некоторых странах разработаны проекты и для отдельных социальных групп (Австралия – для молодых домохозяек) [25].

Практически во всех странах данные программы осуществляются за счет средств государства, а также международных финансовых институтов и общественных организаций:

- национальные (центральные) банки (Бельгия, Польша, Корея);
- финансовые регуляторы и приравненные к ним организации (США, Великобритания);
- институты (организации) по вопросам занятости населения (Австрия);
- министерства образования и образовательные организации (Словакия);
- институты (организации) по вопросам урегулирования долгов (Бельгия);
- фонды (Польша).

Однако есть и программы, финансируемые частным сектором (в США, Польше и других странах), преимущественно коммерческими банками.

Рассмотрим особенности программ повышения финансовой грамотности, реализуемые в разных странах (Таблица 42).

Таблица 42 - Характеристика программ повышения финансовой грамотности
в разных странах

Страна	Особенности реализации программ повышения финансовой грамотности
США	С 1995 года действует Коалиция Jump\$тart по обеспечению индивидуальной финансовой грамотности (для молодежи до 19 лет). Бюро по финансовым подразделениям создано в 2002 году. Мероприятия: создание телефонных линий по финансовым вопросам и привитие школьникам финансовых навыков.
Австралия	Фонд финансовой грамотности сформирован в 2005 году. Разработано ряд программ по финансовой грамотности отдельных категорий, особенно для молодежи и граждан, проживающих в отдаленных местах. Особенности: создание наглядных сайтов; бесплатные и платные курсы на базе университетов и местных общественных организаций; разработка программ от Австралийской ассоциации банков.
Великобритания	Консультативная служба по денежным вопросам создана в 2011 году. Приоритеты: помощь молодым родителям; работа в школах; разработка онлайн-продуктов по повышению финансовой грамотности; консультации по использованию денег.
Польша	Отдел финансового образования при национальном банке Польши. Разработано для разных целевых групп: телешоу «Соревнование по финансовой грамотности»; показ кратковременных телевизионных сериалов с вопросами о финансовой грамотности; ведение блогов в сети интернет, посвященных текущим финансовым проблемам населения.

Бразилия	Преобладает госпрограмма – Национальная стратегия повышения качества финансового образования. Особенности: приоритет – молодежь; нацелена на максимальный охват населения; разработка учебников и
	мультимедийных программ для различных возрастных категорий; есть спецпрограмма для госслужащих, учителей и военных.
Чехия	Стандарты финансовой грамотности – обязательный элемент образовательных программ школьных учреждений. Чешский национальный банк для школьников проводит разнообразные выставки и ежегодно национальный конкурс «Битва за финансовую грамотность», самостоятельное финансовое образование и повышение финансовой грамотности онлайн – сайт «Убегающие деньги».
Индия	Совет по финансовой стабильности и развитию запустил с 2012 года стратегию, направленную на следующие целевые группы: школьники и студенты, молодежь, жители сельских районов, население пенсионного возраста. Активное участие в реализации стратегии принимают Резервный банк, Служба страхового надзора и Служба по регулированию пенсионного фонда и развитию.
Россия	Банк России, Министерство финансов РФ, Министерство образования и науки РФ разрабатывают мероприятия в области повышения финансовой грамотности. С 2017 года реализуется Стратегия повышения финансовой грамотности.

Источник: составлено на основании [25], [26],[42].

Таким образом, многие страны разрабатывают и реализуют программы повышения финансовой грамотности, при этом каждое государство ставит свои конкретные цели и ожидаемые результаты от реализации программ. По данным таблицы 1. можно сделать вывод о том, что многие страны активно повышают финансовую грамотность населения посредством разработки стратегий (стандартов) развития; определения регулятора; выявления наиболее уязвимых категорий, нуждающихся в данных мероприятиях.

Одни страны нацелены на помощь гражданам в защите потребительских прав и понимании финансовых услуг, другие страны видят повышение финансовой грамотности в рамках повышения конкурентоспособности национальной экономики, в некоторых странах ключевая цель – изменение психологических установок в сфере личного финансового поведения граждан страны.

В России до начала рыночных преобразований для населения были доступны ограниченные виды финансовых услуг, предоставляемые государственными организациями.

Как следствие, население не было знакомо ни с принципами рыночной экономики, ни с деятельностью финансовых учреждений и их услугами. С начала 1990-х годов население страны столкнулось с гиперинфляцией и с обесцениванием сбережений, сформированных в советское время; появлением финансовых пирамид и финансовым кризисом 1998 года; коммерциализацией большинства услуг, которые до начала рыночных преобразований предоставлялись практически бесплатно.

Все это привело к формированию пассивного финансового поведения населения, недоверию к негосударственным финансовым организациям. Несмотря на расширение финансового сектора с 2000-х годов и повышения общего уровня доходов и сбережений, участие населения в финансовом секторе России нельзя оценить, как активное.

Увеличение доходов населения и рост числа финансовых услуг приводят к необходимости информировать и консультировать население, инициаторами выступают финансовые учреждения. Однако программы повышения финансовой грамотности значительно шире, чем информирование, поскольку необходимо обучить население управлять личными финансами в целом, а не применительно к какой конкретной финансовой услуге.

В связи с этим в России, начиная с 2006 года, неоднократно поднимались вопросы, связанные с повышением финансовой грамотности населения, а в последствие нашли отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года и в Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года.

Проводя опросы населения, выяснилось, что почти половина респондентов – физических лиц принимает решения о выборе той или иной финансовой услуги или продукта не на основе анализа или сопоставления условий, а на основе иных факторов, например, по рекомендации друзей или соседей (Таблица 43).

Задача повышения финансовой грамотности состоит в том, чтобы научить граждан проводить анализ использования финансовых продуктов и принимать финансовые решения на основе простых критериев.

С целью повышения финансовой грамотности в России реализуются программы для разных целевых аудиторий:

- для детей и молодежи: Программа «Достижения молодых» – ориентирована на изучение в общеобразовательных школах, учреждениях среднего и высшего профессионального образования основ экономики, предпринимательства, финансовой грамотности; Программы Детского фонда «Виктория» направлены на развитие социальных компетенций у детей, оставшихся без попечения родителей; Профильный лагерь «Молодежная республика: основы финансового просвещения», где в игровом формате

моделируют ключевые события взрослой жизни, в том числе основы грамотного управления личными финансами;

Таблица 43 – Результаты выборочного опроса населения в рамках получения информации об уровне финансовой грамотности

		2009	2013	2017
1.	Ведете ли Вы или кто-то из Вашей семьи учет доходов и расходов?			
	Да, учет ведется, все поступления и расходы зафиксированы	11	12	21
	Да, учет ведется, но не все поступления и расходы зафиксированы	13	19	21
	Нет, учет не ведется, но в целом доходы и расходы за месяц известны	59	53	41
	Нет, учет не ведется, и неизвестно, каковы доходы и расходы за месяц	14	15	14
2.	Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком?			
	Да, считаю	15	13	12
	Считаю, но не по всем вопросам	50	38	50
	Нет, не считаю	35	49	38

Источник: составлено на основании [24].

Проект по финансовой грамотности Российской экономической школы:
 – программы повышения финансовой грамотности в школах и пяти российских университетах. При поддержке Citi Foundation и VISA были созданы пособия по финансовой грамотности «Финансовая грамота».

- для взрослого населения: Институт финансового планирования проводит просветительскую работу по финансовой грамотности в форме очных семинаров до дистанционных методов;

- для малоимущих слоев населения: организация «Микрофинансовые возможности» и Российский микрофинансовый центр разработали проект «Планируй свое будущее»;

- для начинающих предпринимателей и самозанятого населения: Российский микрофинансовый центр разработал курс «Финансовая грамотность для начинающих предпринимателей» [25].

По данным результатов международного сравнительного исследования финансовой грамотности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), средняя оценка финансовой грамотности по всем странам составляет 13,2 балла из максимальных 21. В странах-участницах ОЭСР средний показатель составил 13,7 баллов, а в России – 12,2 (25 место). Исследование было проведено в конце 2016 года в 30 странах, 17 из которых являются членами ОЭСР. Каждая страна могла получить 21 балл, из которых 7 баллов – оценка финансовых знаний, 9 баллов – оценка поведения, 5 баллов – оценка установок (Таблица 44).

Таблица 44 – Финансовые знания, поведение, установки
(средний показатель, в баллах)

Страны	Общая оценка	Оценка знаний	Оценка поведения	Оценка установок
Франция	14,9	4,9	6,7	3,2
Канада	14,6	4,9	6,2	3,5
Новая Зеландия	14,4	5,0	5,7	3,7
Австрия	14,2	4,9	6,0	3,3
Португалия	14,0	4,8	5,9	3,4
Среднее по странам ОЭСР	13,7	4,9	5,4	3,4
Великобритания	13,1	4,2	5,6	3,3
Чехия	12,6	4,4	5,0	3,1
Россия	12,2	4,1	5,1	2,9
Бразилия	12,1	4,3	4,6	2,9
Польша	11,6	4,4	4,4	2,8

Источник: составлено на основании [27].

Финансовые знания оценивались с помощью теста с заданиями на знание финансовой арифметики и понимания ключевых финансовых терминов (инфляция, финансовые риски, диверсификация). В среднем 56% взрослых в исследуемых странах набрали 5 баллов из 7 возможных, при этом 5 баллов считается минимальным уровнем. В России минимальный балл набрали 45% взрослого населения. Задания по некоторым финансовым темам респондентам показались особо сложными. Так, только 42% опрошенных смогли рассчитать сложный процент по вкладу, и только 58% - простой. В России верные ответы на вопрос об изменении стоимости денег в определенный период времени дали 65%, о проценте выплат по кредиту – 88%, по расчету простых процентов – 48%, по расчету сложных процентов – 46%, по вопросу о риске – 78%, по вопросу о значении инфляции – 67%, по диверсификации – 41%.

Финансовое поведение изучалось по следующим параметрам: планирование личного или семейного бюджета, способность к обдуманному поступкам, своевременная оплата счетов и поддержка положительного платежного баланса. По всем странам 51% респондентов набрали минимальный балл (6 баллов из 9), в России – 44%. В целом 60% опрошенных во всех странах сообщили, что ведут семейный бюджет (в России – 50%). В среднем по странам 59% опрошенных активно сберегают (в России – 55%). При этом, 24% респондентов в России приходилось занимать деньги, чтобы покрыть расходы.

Изучение финансовых установок включало в себя три утверждения: стремление жить сегодняшним днем, баланс трат и сбережений и понимание функции денег в частной жизни. В среднем 50% взрослых среди всех стран-участниц опроса набрали минимальный уровень по финансовым установкам, в России – 40%. При этом, не склонны к планированию в России 45% опрошенных.

Результаты исследования позволяют сделать ряд выводов: уровень финансовой грамотности в России невысокий; отсутствуют у населения

установки к долгосрочному финансовому планированию и ведению личного (семейного) бюджета; требуется дальнейшая работа в направлении повышения финансовой грамотности.

С этой целью принята Стратегия повышения финансовой грамотности населения на 2017-2023 гг., которая нацелена на увеличение численности финансового грамотного населения в России (Рисунок 2). Выделены основные проблемы, влияющие на установки финансового поведения населения России, а именно – возложение ответственности за личные финансовые решения и принимаемые финансовые риски на государство. Также в числе проблем: фрагментарный характер преподавания основ финансовой грамотности в образовательных организациях, отсутствие со стороны населения доверия к финансовой системе, низкая информированность о защите прав потребителей и пенсионных прав граждан.

Рисунок 25 – Что значит «быть финансово грамотным»?



Источник: составлено на основе [26]

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) в начале 2018 года провело исследование, в рамках которого 44% россиян отметили, что испытывают потребность повышения уровня финансовых знаний, но 70% граждан считают, что повышать финансовую грамотность они должны самостоятельно. При оценке собственных знаний и навыков в сфере

финансовых услуг, свыше 50% считают, что владеют навыками отслеживания состояния личных финансов, планирования доходов и расходов, выполнения обязанностей налогоплательщика. 39% опрошенных физических лиц в качестве приоритетной темы для получения знаний выделили «Признаки финансового мошенничества» [44].

Основываясь на опыте стран, активно реализующих программы повышения финансовой грамотности, можно сформулировать следующие выводы:

- программы повышения финансовой грамотности должны быть ориентированы на важные аспекты жизненного планирования: сбережения, кредит и управление долгом, страхование, пенсия, управление финансовыми рисками, защита прав потребителей;

- для каждой целевой группы (школьники, студенты, активно занятое население, пенсионеры, иные группы (домохозяйки, инвалиды, матери-одиночки) требуется выделение актуальных тем и применения разных форм работы по повышению финансовой грамотности (информационные семинары, деловые игры, конкурсы, онлайн трансляции, круглые столы);

- необходимо привлечение всех финансовых институтов к процессу повышения финансовой грамотности при помощи размещения информации на сайтах о возможностях и о потенциальных рисках, связанных с потреблением тех или иных финансовых услуг.

Таким образом, все участники программ повышения финансовой грамотности будут иметь определенные установки, знания, навыки, выгоды: население получит большую уверенность в принятии финансовых решений, в том числе и долгосрочных; для финансовых организаций – увеличение спроса на финансовые продукты, расширение клиентской базы; для государства – активное развитие сферы финансовых услуг, успешность проведения социальной политики. Финансово грамотное население будет способствовать экономической стабильности и развитию государства.

3.2. Рынок потребительского кредитования России: оценка современного состояния

Возрастающий рост потребностей населения – это нормальная тенденция современного времени. Однако не всегда рост потребностей может быть подкреплён соответствующими финансовыми возможностями и тогда граждане прибегают к кредитам с целью удовлетворения своих потребительских нужд. Развитие розничного, т.е. потребительского кредитования населения, которое наращивает свои объёмы, во многом определяет эффективное функционирование финансового рынка в целом и такого его сегмента, как рынок потребительского кредитования. В рамках данного исследования под рынком потребительского кредитования будет пониматься определённый сегмент финансового рынка, где осуществляются операции по перераспределению кредитных ресурсов между кредитными организациями, населением и организациями сферы обращения на условиях платности, срочности и возвратности». Субъектами в данном виде кредита выступают: в качестве заемщиков – население, в качестве кредиторов – коммерческие банки, специализированные учреждения потребительского кредита, торговые и сервисные предприятия [16].

Потребительский характер ссуд определяется их целью, которая выступает в качестве объекта кредитования. Объектом данного вида кредита могут являться как денежные средства, так и товары. Товарами обычно выступают предметы потребления длительного пользования или услуги, продаваемые в кредит или оплачиваемые за счёт банковских ссуд [2]. В российской банковской практике к потребительским ссудам относятся: ипотечные и жилищные кредиты, кредиты на неотложные нужды, ссуды на приобретение товаров длительного пользования и др.

Основными сегментами рынка потребительского кредитования выступают:

- банковское потребительское кредитование клиентов – физических лиц;
- экспресс-кредитование населения микрофинансовыми и другими кредитными организациями;
- POS-кредитование, т.е. предоставление займов в торговых точках.

Рассмотрим более подробно деятельность в этих сегментах рынка.

1. Банковское потребительское кредитование.

Кризис 2014г. нанес серьезный удар по рынку банковского потребительского кредитования, сократив его объемы, поскольку ставки по кредитам выросли, а доходы населения, напротив, сократились. Банки, столкнувшись с рисками невозврата кредитов, значительно сократили или вовсе свернули это направление кредитования, особенно в иностранной валюте.

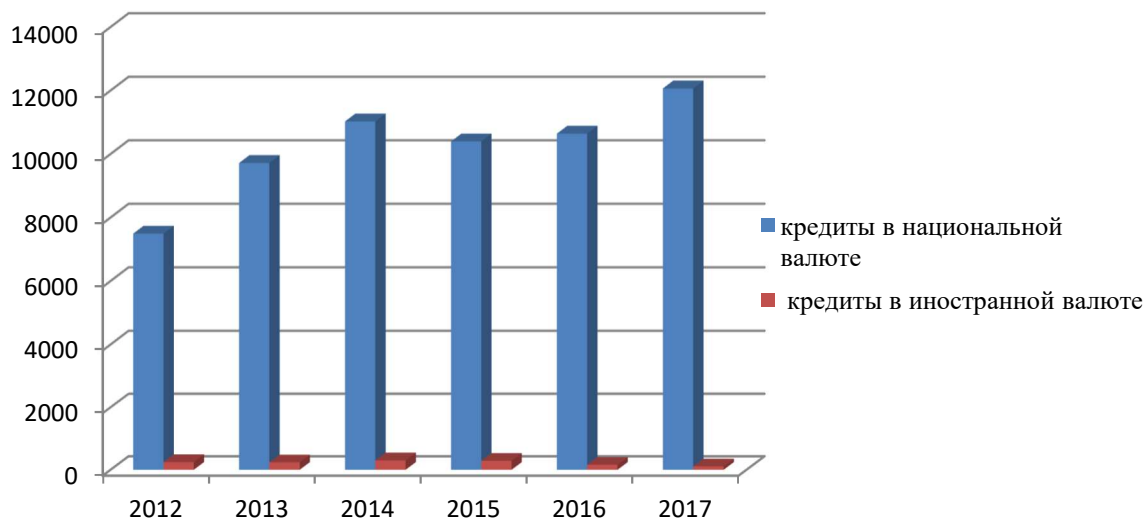
Однако начиная с 2016г. потребительское кредитование постепенно начало восстанавливать свои позиции, а в 2017г. был отмечен рост объемов выдачи потребительских кредитов, преимущественно в национальной валюте. (рис.10).

Кроме того, начиная с 2015г. «заемщиков с доходами ниже среднего банки старались не кредитовать, либо предоставляли кредиты в небольших суммах. В результате впервые начал снижаться уровень долговой нагрузки по предоставленным населению кредитам» [32].

Кредиторов, предоставляющих кредиты в иностранной валюте, среди средних или мелких банков практически не осталось, это доступно только крупным финансовым институтам, либо зарубежным компаниям.

В настоящее время лишь четыре крупных банка продолжают активное кредитование клиентов, в том числе физических лиц: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, на них приходится порядка 70% вкладов и кредитов и 80% потребительских кредитов [7].

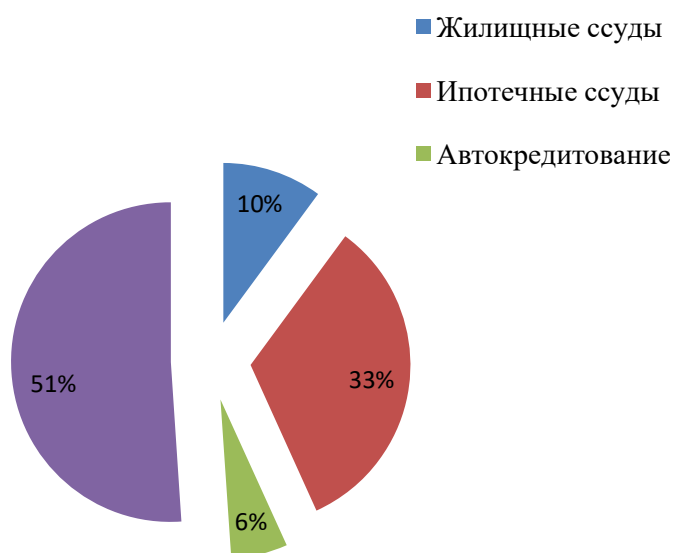
Рисунок 25- Динамика объемов потребительских кредитов, предоставленных населению в национальной и иностранной валюте, млрд. руб.



Источник: составлено на основе [30]

К концу 2017г. структура кредитов, выданных населению, имела следующий вид.

Рисунок 26 - Структура кредитов, предоставленных банками населению в 2017г., %



Источник: составлено на основе [30]

Рост объемов кредитования в 2016г., включая потребительское, было связано как с ростом спроса на заемные ресурсы со стороны населения, так и снижением ключевой ставки Банка России, активизировавшей кредитование (таблица 45).

Таблица 45

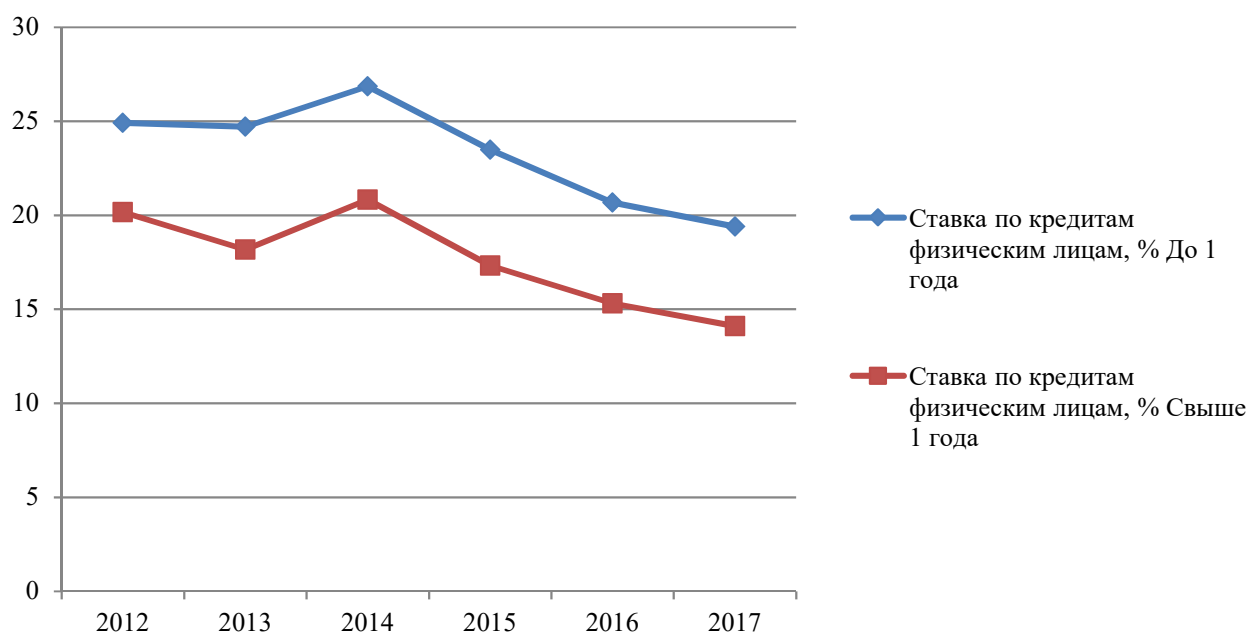
Динамика средневзвешенных процентных ставок
банков в 2012-2017гг., %

Год	Ставка по кредитам физическим лицам, %	
	До 1 года	Свыше 1 года
2012	24,908	20,167
2013	24,71	18,17
2014	26,8533	20,8275
2015	23,49	17,32
2016	20,67	15,31
2017	19,4	14,1

Источник: составлено на основе [30]

Динамика средневзвешенных процентных ставок банков наглядно показала их зависимость от макроэкономических и политических условий, санкций в 2014г. (рис.27)

Рисунок 27 - Изменение средневзвешенных процентных ставок по кредитам для физических лиц, %



Источник: составлено на основе [30]

Снижение ключевой ставки позитивно отразилось и на росте объемов жилищного и ипотечного кредитования граждан (таблица 46).

Таблица 46

Динамика объемов жилищного и ипотечного кредитования
в 2012-2017гг., млн. руб.

	Объем предоставленных жилищных кредитов	Объем предоставленных ипотечных кредитов
2012	6263501	1014503
2013	7535831	1338429
2014	2096081	1753294
2015	1 169 240	1 143 568
2016	1 481 068	1 472 140
2017	2 027 559	2 021 398

Источник: составлено на основе [30]

Приведенные данные показывают, что наиболее проблемными и сложными оказались 2015-2016гг., когда объемы кредитов существенно снизились, но в 2017г. по объему жилищных кредитов банки почти вышли на уровень 2014г., а по ипотечным кредитам превысили его уровень.

Активизация роли банков в процессе обслуживания населения, в том числе кредитного обслуживания, состоит в том, чтобы при наименьших затратах содействовать максимальному эффекту, т.е. наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов в банковском обслуживании и обеспечению уровня доступности этих услуг [33].

2. Экспресс-кредитование населения микрофинансовыми организациями.

Рынок потребительского кредитования в России представлен не только банковским кредитованием, но и кредитованием другими финансово-кредитными институтами- микрофинансовыми организациями, разного рода кредитными кооперативами, ломбардами. Это связано с тем, что банки

зачастую в силу разных причин не в состоянии обеспечить предоставление кредитов населению в должных объемах в связи со «значительной протяженностью страны, неравномерной плотностью населения, географическими барьерами и климатическими особенностями, разным уровнем финансовой грамотности» [33]. И тогда вне крупных населенных пунктов такие услуги предоставляют небанковские финансово-кредитные организации (таблица 47).

Таблица 47

Изменение численности небанковских финансово-кредитных организаций, ед.

Период	Количество МФО	Количество жилищных накопительных кооперативов	Количество кредитных потребительских кооперативов	Количество сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов	Количество ломбардов
2016	3560	75	3279	1620	7958
2017	2289	64	2783	1314	6047

Источник: составлено на основе [21]

Конечно, объемы их деятельности сложно сопоставлять с банковским сектором, но они занимают определенную нишу на рынке и предоставляют населению ссуды потребительского характера. За период 2016-2017гг., когда мегарегулятор стал активно осуществлять регулирование этого сегмента рынка потребительского кредитования, их количество значительно сократилось. Так, количество МФО уменьшилось на 1271ед., количество жилищных накопительных кооперативов - на 11 ед., кредитных потребительских кооперативов на 496 ед., сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов на 306 ед., ломбардов на 1911 ед.

Объем легального микрофинансового рынка оценивается экспертами в 121 млрд. руб., тогда как совокупный объем портфеля «черных» кредитов

приближается к 100 млрд. руб. [21]. Объем портфелей микрофинансовых организаций к концу 2017г. составил почти 112 млрд. руб., доля физических лиц - 79% общего портфеля микрозаймов, из них почти треть составляют микрозаймы суммой не более 30 тыс. руб. на срок не более 30 дней [21]. Рост объемов предоставления микрозаймов произошел преимущественно за счет микрокредитования населения, который достиг 51 млрд. руб., при этом средний размер микрозайма составил 9,5 тыс. руб. [21].

3. POS-кредитование.

POS-кредит представляет собой заем на покупку товара. Данный вид кредита предоставляется непосредственно в торговой организации (магазине), при этом обращения в банк не требуется. При этой разновидности кредитования наличные денежные средства на руки заемщику не выдаются. Суть сделки заключается в том, что банк после оформления соответствующих документов для получения кредита осуществляет перевод денежных средств на счет торговой организации, а заемщик (покупатель) в дальнейшем возвращает полученный в денежной форме кредит в соответствии с согласованным графиком его погашения.

Четверку лидеров POS-кредитования возглавляют: Хоум Кредит Банк, ОТП Банк, Банк «Ренессанс Кредит», Альфа-Банк.

По итогам 2017г. портфель выданных лидером данного сегмента рынка Хоум Кредит Банком кредитов населению составил 58 млрд.руб. Основными объектами кредитования выступают: приобретение мебели, одежды, приобретение туристических услуг. На втором месте по объему POS- кредитования находится ОТП Банк с величиной кредитного портфеля в 31 млрд. руб. Третье место занимает Банк «Ренессанс Кредит» с объемом кредитного портфеля в 27 млрд.руб. На четвертой позиции находится Альфа-Банк – 24 млрд. руб. Стоит отметить, что и другие банки активизировали свою деятельность в этом сегменте рынка потребительского кредитования. Наибольший рост POS портфеля наблюдается у Почта Банка: если на 1

января 2017г. он составлял около 17 млрд. руб., то к концу года он достиг 24 млрд .руб.[15].

Несмотря на довольно высокий потенциальный спрос на заемные ресурсы в этом сегменте рынка, существуют и проблемы его дальнейшего развития. Эти проблемы связаны прежде всего с тем, что доходы населения, а значит и возможности получения и погашения кредитов, продолжают снижаться, за 2017г. они сократились на 1,7%. Пользование кредитами наряду с другими причинами может означать вынужденную меру, когда у граждан нет финансовых возможностей произвести оплату покупки сразу и потому они прибегают к помощи кредитов. Это может создать опасность для выполнения кредитных обязательств в будущем, особенно по POS-кредитам, когда решение о возможности и целесообразности кредитования принимается на основе весьма поверхностного скоринга заемщика – физического лица.

Подводя итог, можно отметить, что важной особенностью дальнейшего развития рынка потребительского кредитования является тенденция снижения процентных ставок, которая получила развитие в последний год во всех его сегментах. Однако они остаются все еще высокими по отношению к ставкам докризисного периода. Банки уже начинают применять индивидуальные процентные ставки для заемщиков исходя из оценки его платежеспособности и кредитной истории.

3.3. Риски банков и управление ими при кредитовании физических лиц

Повышение уровня и качества жизни населения не в последнюю очередь зависит от насыщения рынка товарами и услугами и обеспечения их доступности для граждан.

Немаловажную роль в удовлетворении всевозможных нужд населения играет потребительский кредит, предоставляемый участниками различных сегментов рынка потребительского кредитования.

Наиболее значимыми кредиторами на этом рынке выступают банковские учреждения, предоставляющие разнообразные виды кредитов заемщикам - физическим лицам, на долю которых приходится около трети всех предоставленных кредитов, что наглядно подтверждает таблица 48.

Таблица 48

Динамика объемов кредитования банками заемщиков, включая физических лиц, в национальной валюте, в млрд. руб.

Период	Кредиты всего	Кредиты, выданные физлицам	Доля кредитов физлицам в общем объеме кредитования, % к итогу
2012	25857,3	7492,7	28,98
2013	29836,7	9719,9	32,58
2014	34888,5	11028,8	31,61
2015	36176,5	10395,8	28,74
2016	37800,2	10643,6	28,16
2017	42928,8	12065,5	28,11

Источник: составлено на основе [31],[36]

По данным Банка России, за период 2012-2017гг. общий объем кредитов, предоставленных заемщикам в национальной валюте увеличился на 17071,5 млрд.руб. или в 1,7 раза, достигнув в 2017г. величины в 42928,8 млрд.руб., в том числе объем кредитов, предоставленных банками физическим лицам вырос на 4572,8 млрд.руб. или в 1,6 раза, составив 12065,5 млрд.руб. Несколько иная ситуация наблюдается по кредитам, предоставленным в иностранной валюте (таблица 49).

За рассматриваемый период 2012-2017гг. общий объем кредитов, предоставленных банками в иностранной валюте, вырос на 5851,2 млрд. руб. или в 1,8 раза, тогда как объем валютных кредитов физическим лицам после 2014г стал существенно уменьшаться, составив в 2017г. 108,2 млрд. руб., т.е. сокращение к 2012г. составило 136,2 млрд. руб. или 56%. Данный вид кредита в последние годы не пользуется популярностью среди населения.

Это связано с высоким уровнем валютного риска, т.к. при падении курса рубля заёмщик будет переплачивать банку суммы выплат по кредиту, причем размер переплаты будет напрямую зависеть степени падения курса.

Таблица 49

Динамика объемов кредитования банками заемщиков, включая физических лиц, в иностранной валюте, в млрд. руб

Период	Кредиты всего	Кредиты, выданные физлицам	Доля кредитов физлицам в общем объеме кредитования, % к итогу
2012	7029,6	244,4	3,48
2013	8931,2	237,2	2,66
2014	14181,0	300,8	2,12
2015	13086,5	288,5	2,20
2016	15015,8	160,3	1,07
2017	12880,8	108,2	0,84

Источник: составлено на основе [31],[36]

Деятельность коммерческих банков изначально является рискованной, в результате чего банки способны получать более высокий уровень дохода в сравнении с другими финансовыми институтами. Наиболее рискованным является кредитование, в том числе кредитование физических лиц. Кредитный риск представляет собой риск возникновения у банковского учреждения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора [17]. Концентрация кредитного риска зависит от воздействия различных факторов: величины и срока кредита, цели, обеспечения, кредитной истории самого заемщика.

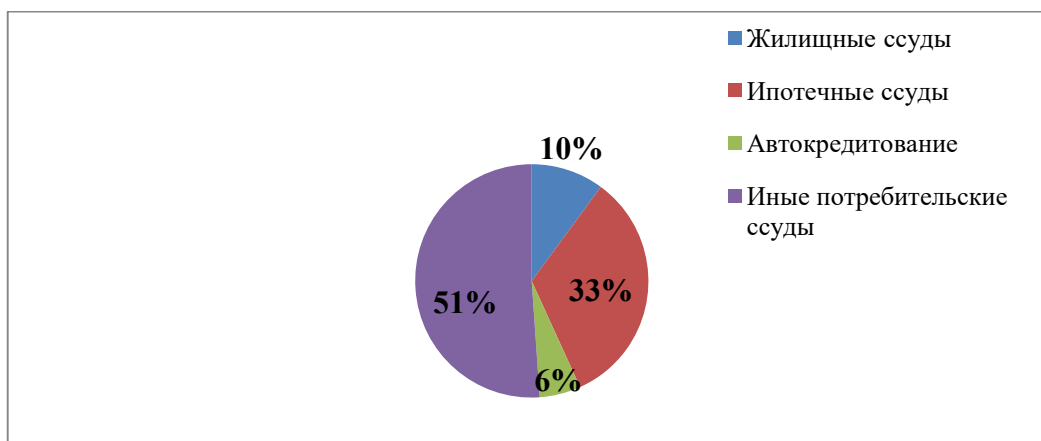
При этом росту кредитных рисков и ухудшению качества кредитного портфеля способствует крупная величина кредита и рост просроченной задолженности. Особенно существенный рост просроченной задолженности показал сегмент кредитов, выданных в валюте, из-за резкой девальвации

рубля и возникновения валютных рисков. Рост просроченной задолженности в национальной валюте обусловлен в первую очередь падением реальных доходов населения. Структура ссудной задолженности в разрезе отдельных видов кредитов представлена на рисунке 28.

Наибольшую долю в общей совокупности выданных кредитов занимает потребительское кредитование, следом идёт ипотечное кредитование физических лиц, на третьем месте располагается жилищное кредитование и оставшаяся доля приходится на автокредитование.

Кредитование населения может сопровождаться различными видами рисков: нецелевого использования ссуды; мошенничества и банкротства заёмщика незаконным способом; риск, связанный с жизнедеятельностью заёмщика (несчастный случай, болезнь или смерть, потеря работы); риск валютного колебания, инфляционный риск.

Рисунок 28 - Задолженность по ссудам, предоставленным физическим лицам по видам кредитов в 2017г., %



Источник: составлено на основе [30]

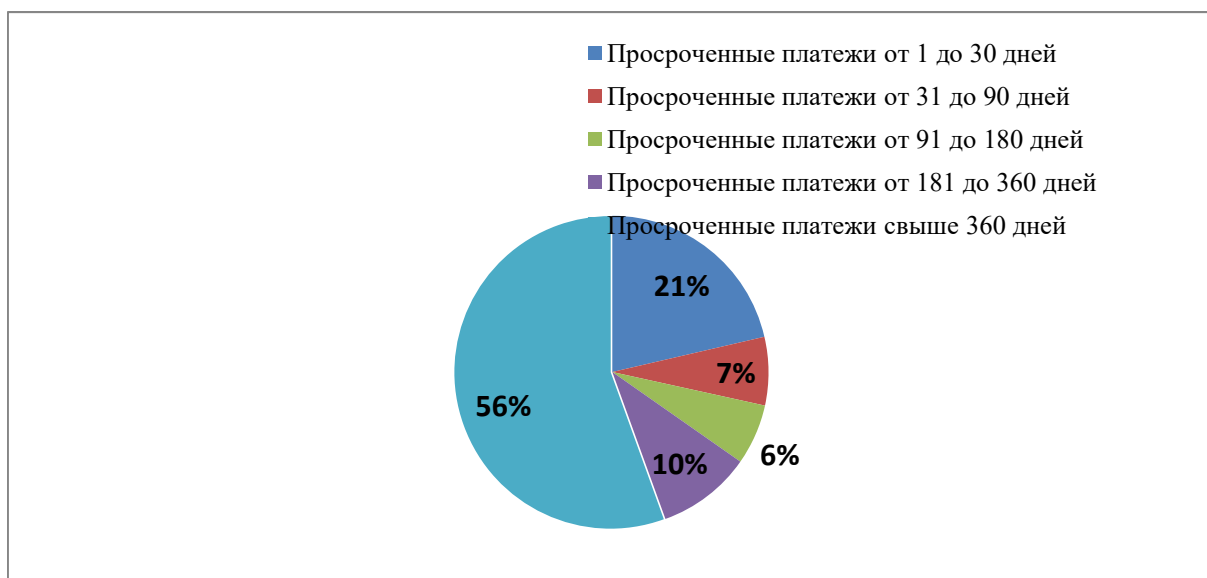
Все эти риски могут привести к тому, что клиент окажется неспособным погасить свои обязательства перед банком в установленные сроки. В 2017г. структура просроченной задолженности физических лиц перед банками имела следующие временные интервалы (рис.29).

Наибольшую долю в общей структуре просроченных кредитов занимают потребительские кредиты, включающие: потребительский кредит в

товарной форме (покупка товара с рассрочкой платежа), кредитные карты, целевые ссуды (кредиты), овердрафты, кредиты на неотложные нужды.

Это обусловлено тем, что потребительское кредитование занимает наибольшую долю в общем объеме кредитования, а также особенностями потребительского кредитования - более высокими процентными ставками по сравнению с другими видами кредитования и тем, что зачастую эти кредиты не обеспечены залогом как, например, автокредитование или ипотечное кредитование.

Рисунок 29 - Задолженность по ссудам, предоставленным физическим лицам в зависимости от продолжительности просроченных платежей, в 2017г., %



Источник: составлено на основе [30]

Если рассматривать просроченную задолженность по ссудам в зависимости от продолжительности просроченных платежей, лидирует просроченная задолженность сроком свыше 360 дней. На втором месте кредиты, со сроком просрочки до 30 дней, на третьем месте - со сроком от 6 месяцев до года. Следовательно, основные риски у банков возникают при кредитовании населения сроком более одного года, т.е. при выдаче средне и долгосрочных кредитов.

Сегодня порядка 5 – 6,5 млн. российских граждан испытывают трудности с обслуживанием кредитов. Наибольшая доля просроченной задолженности отмечена в сегментах кредитных карт (25%) и потребительском кредитовании (свыше 20%), на сегмент автокредитования приходится 11%, а уровень просроченной задолженности по ипотеке составляет 5%.

Основными причинами возникновения просроченной задолженности являются необязательность заёмщиков и отсутствие материальной возможности обслуживать текущие долговые обязательства. В настоящее время низкая платёжеспособность населения выступает серьезной проблемой кредитования населения в России.

С целью уменьшения рисков кредитования физических лиц банки используют различные методы и инструменты для управления ими.

В свою очередь последние могут быть активными (применяются для уменьшения потерь) и пассивными (связаны со страхованием убытков) (таблица 50).

Таблица 50

Инструменты управления кредитными рисками

Активные инструменты	Пассивные инструменты
В рамках отдельного кредита: передача рисков, ограничение рисков, деление рисков.	При управлении кредитным риском отдельного кредита риск «включают» в процентную ставку по кредиту.
В рамках кредитного портфеля: ограничение рисков, диверсификация кредитного портфеля, специальная система управления проблемными кредитами.	При управлении рисками кредитного портфеля: мониторинг качества кредитного портфеля; образование резервов за счет собственного капитала; образование резервов ликвидности по наиболее рискованным кредитам

Источник: составлено на основе [38]

Для предотвращения убытков по просроченным кредитам банки, исходя из требований Центрального Банка, создают резервы под возможные потери,

которые выступают инструментом самострахования банковской деятельности (таблица 51).

Таблица 51

Резервы, сформированные по разным видам ссуд в 2017г., млн. руб. и %

	Резерв на возможные потери, сформированный по ссудам и требованиям	
	Млн. руб.	в % от общего объёма задолженности
1. Задолженность по ссудам, предоставленным физ. лицам, в том числе:	1 060 069,1	100,0
1.1. по видам ссуд:		
1.1.1. жилищные ссуды (кроме ипотечных ссуд), всего	40 532,8	4
1.1.2. ипотечные ссуды, всего	67 343,0	6
1.1.3. автокредиты, всего	60 273,0	6
1.1.4. иные потребительские ссуды, всего	890 445,3	84
1.2. распределенная в зависимости от продолжительности просроченных платежей		
1.2.1. просроченные платежи от 1 до 30 дней	14 706,2	2
1.2.2. просроченные платежи от 31 до 90 дней	25 058,2	3
1.2.3. просроченные платежи от 91 до 180 дней	46 784,3	5
1.2.4. просроченные платежи от 181 до 360 дней	104 133,4	12
1.2.5. просроченные платежи свыше 360 дней	685 631,2	78

Источник: [20]

Данные таблицы 11 показывают сформированный резерв на возможные потери по однородным требованиям и ссудам, предоставленным физическим лицам. Так, резерв по потребительскому кредитованию составляет 84% от общего объёма резервов, а по просроченной задолженности свыше 360 дней -78% от общего объёма резервов. Необходимость их формирования заключается в том, что банк обязан

выполнить свои обязательства даже в том случае, когда активы не возвращены, а значит, привлеченные средства банк будет погашать за счёт собственных ресурсов. При этом, величина резерва напрямую зависит от величины риска актива: чем больший риск, тем больший объём резерва формирует банк.

Для уменьшения рисков потребительского кредитования банки вынуждены ужесточать условия предоставления кредитов населению вследствие недостаточной надёжности и финансовой состоятельности своих клиентов, высокого риска невозврата кредита. На первом этапе оформления кредита потенциальный заемщик должен предоставить достоверную информацию о себе, своей занятости, доходах, имуществе и т.д. На втором этапе на основе этой информации банком будет принято решение о возможности (невозможности) кредитования и основных параметрах сделки, зафиксированных позднее в кредитном договоре.

Успешный риск – менеджмент является ключевым условием для стабилизации экономического положения банков, повышения ликвидности и конкурентоспособности в сегодняшнее время, когда происходит быстрое изменение конъюнктуры финансового рынка и экономической ситуации в стране, что делает практику и методологию оценки и управления финансовыми рисками наиболее критичной для банковской деятельности.

3.4. Микрофинансирование населения в России

Микрофинансирование – вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг, как правило, физическим лицам и начинающим субъектам малого предпринимательства, предполагающий более свободный доступ к источникам финансирования. [1, с. 58] Микрофинансирование по своей сути схоже с еще одним видом кредитных отношений, которым является кредитование физических лиц.

Основным нормативным актом законодательства РФ в сфере микрофинансовой деятельности является Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который устанавливает следующие основные термины и определения:

микрофинансовая деятельность - деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц (кредитные организации, кредитные кооперативы, ломбарды), имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности по предоставлению микрозаймов (микрофинансирование);

микрофинансовая организация (МФО) - юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном федеральным законом № 151-ФЗ. Микрофинансовые организации могут осуществлять свою деятельность в виде микрофинансовой компании (МФК) или микрокредитной компании (МКК);

микрофинансовая компания (МФК) - вид МФО, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных ч. 1 и 2 ст. 12 федеральным законом № 151-ФЗ ограничений, удовлетворяющей требованиям ФЗ № 151 и нормативных актов Банка России, в том числе к собственным средствам (капиталу), и имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства физических лиц, в том числе не являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), с учетом ограничений, установленных п. 1 ч. 2 ст. 12 федеральным законом № 151-ФЗ, а также юридических лиц;

микрокредитная компания (МКК) - вид МФО, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных ч. 1 и 3 ст. 12 федеральным законом № 151-ФЗ ограничений, имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства

физических лиц, являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), а также юридических лиц;

микрозаем - заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу, установленный федеральным законом № 151-ФЗ;

договор микрозайма - договор займа, сумма которого не превышает предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу, установленный федеральным законом № 151-ФЗ [40, с. 125]

Однако определение «микрофинансовая деятельность» в данном документе раскрыта не полностью, так как не включает в себя каких-либо ссылок на функционал организаций, занимающихся данной деятельностью. Проанализировав законодательство о микрофинансировании относительно круга участников, которые осуществляют данную деятельность, необходимо отметить, исходя из определения, данному в п. 2 ч. 1 ст. 2 Закона, в котором содержится перечень юридических лиц, которые могут осуществлять микрофинансовую деятельность. Помимо микрофинансовых организаций, Закон допускает возможность реализации микрофинансовой деятельности другими видами юридических лиц (ч. 3 ст. 3 Закона) в следующей формулировке «...и другие юридические лица осуществляют микрофинансовую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, регулирующим деятельность таких юридических лиц». Исходя из этого, перечень юридических лиц, которые могут оказывать микрофинансовые услуги, по своей сути, является открытым, хотя на них не распространяются положения Закона о микрофинансовой деятельности. Регулирование деятельности микрофинансовых организаций осуществляет Центральный банк РФ, который ведет государственный реестр жилищных накопительных кооперативов, микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов.

Так же Банк России осуществляет надзор за исполнением микрофинансовыми институтами требований, которые определены законодательством, взаимодействует с саморегулируемыми организациями. На основании анализа Закона, можно сделать вывод о том, что установленные гарантии для потребителей услуг микрофинансовых организаций на основании ч. 3 ст. 3 Закона, распространяться не могут. [40, с. 125]

В настоящее время отечественный рынок микрофинансирования как сегмент кредитного рынка страны выходит на новый этап своего развития. В недавнее время данная отрасль начала подвергаться более жесткому контролю со стороны Банка России. Появился реестр микрофинансовых организаций, правила присутствия в котором с каждым годом становятся все строже. Большинство мелких фирм отсеиваются, что в свою очередь дает плюсы как крупным компаниям, так и потребителям данных услуг. Нерешенными вопросами по-прежнему остаются: проблема просроченной задолженности и методы ее взыскания, высокая процентная ставка, пролонгация займа более двух раз, низкая финансовая грамотность населения. Данные проблемы срочно требуют решения со стороны регулирующего органа управления. Данная тема в настоящее время, по ряду вышеперечисленных причин является актуальной.

Активный рост рынка микрофинансирования в России обусловлены отсутствием у части экономических агентов доступа к более выгодной альтернативе в виде банковского кредитования. Это объясняется следующими ключевыми причинами:

- 1) низкая финансовая грамотность ключевых клиентов МФО (физические лица, индивидуальные предприниматели, представители микробизнеса);
- 2) низкий уровень благосостояния значительной части населения;
- 3) отсутствие либо ограниченное число офисов банков в отдельных регионах;

4) несоответствие заемщиков требованиям банков (наличие плохой кредитной истории, отсутствие возможности подтвердить зарплату, незначительный период ведения бизнеса, отсутствие полноценной финансовой отчетности и др.).

Целевая модель развития рынка микрофинансовых организаций предполагает устранение либо значительное снижение влияния указанных выше факторов. Это будет достигаться как вследствие проводимой государством экономической политики (повышение доходов населения, повышение уровня финансовой грамотности, сокращение доли «серых» зарплат и «теневого» бизнеса), так и в связи с реализацией мер по развитию банковского сектора (в частности, устранение диспропорций в обеспечении регионов банковскими услугами). В связи с этим спрос на услуги МФО со стороны физических лиц, не занимающихся бизнесом, будет расти все медленнее, а со временем – даже начнет снижаться. Исключение – та часть заемщиков, которым требуется упрощенный режим оформления займа и высокая скорость предоставления услуги. Т.е. такие заемщики имеют возможность получить кредит в банке, а к услугам МФО прибегают в случаях, требующих срочного финансирования. Описанные выше факторы определяют цели развития рынка микрофинансирования

Цель рынка – устранение возникшей потребности в денежных средствах, а также создание положительной кредитной истории для получения возможности в дальнейшем привлекать заемные средства через банковский сектор.

На данный момент можно выделить ряд ключевых ограничений роста рынка микрофинансирования, к ним относятся:

- существенная доля нерегулируемого («теневого») рынка микрозаймов;
- диспропорции в структуре портфеля микрозаймов (преобладание потребительских микрозаймов);

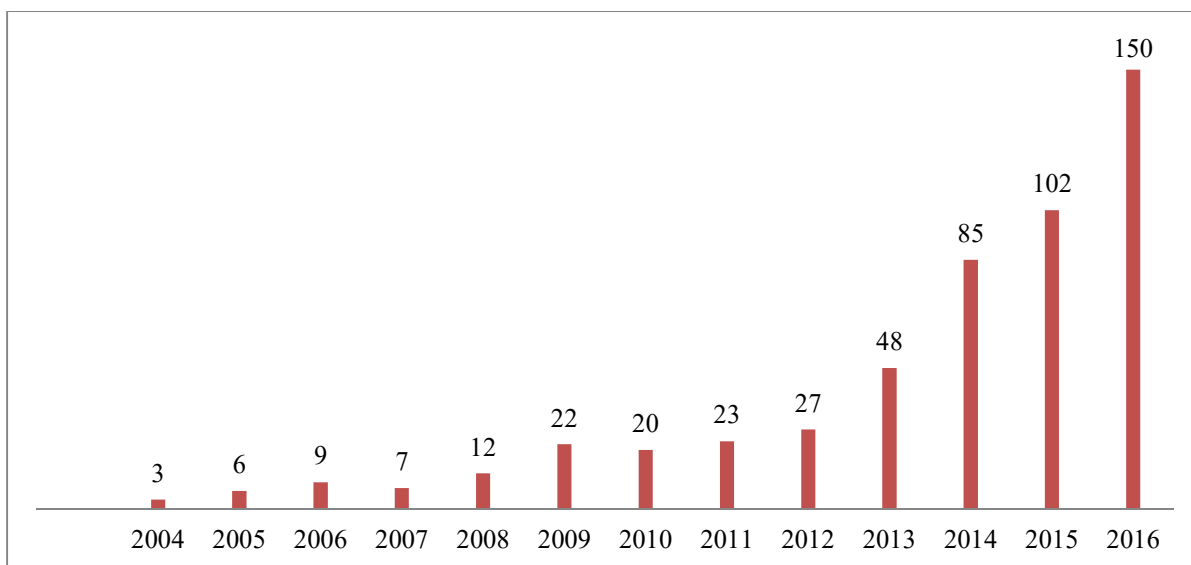
- недостаточная привлекательность ведения деятельности на регулируемом рынке МФО;
- ограниченные источники рыночного фондирования МФО;
- низкая инвестиционная привлекательность МФО;
- низкая прозрачность деятельности большинства МФО;
- отсутствие специальных отраслевых стандартов по ведению бухгалтерского учета;
- отсутствие обязательной практики составления отчетности в соответствии с МСФО;
- отсутствие делегированного надзора за рынком на базе развития института саморегулирования (СРО);
- отсутствие единых стандартов по оценке рисков, генерируемых МФО.

На рисунке 1 представлены данные об объемах микрокредитов в период с 2004 г. по 2016 гг.

На текущем этапе развития рынок микрозаймов и надзор над ним только формируются. На рынке МФО работают компании, выдающие займы по очень высоким процентным ставкам (под тысячу процентов годовых) и использующие сомнительные методы по возврату средств с проблемных заемщиков. При этом высока доля «серого» рынка (компании, не состоящие в реестре МФО и не носящие статус микрофинансовых организаций), который создает негативный информационный фон вокруг «легального» рынка микрозаймов.

С сентября 2013 года надзор и регулирование над рынком МФО перешло к ЦБ РФ. В 2014 году озвучены планы по ряду регулятивных новаций (обязательное членство МФО в СРО, правила формирования резервов под потери по займам), а часть из них уже вступила в силу (в т.ч. ограничение ставок и штрафных санкций согласно закону 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», переход на ОСН). Все эти новации призваны сделать микрофинансовый рынок более цивилизованным.

Рисунок 30 - Динамика роста рынка микрофинансирования в России в млрд. руб.



Источник: составлено на основании [13]

Ключевые меры по развитию рынка микрофинансирования. Сокращение доли нерегулируемого рынка возможно за счет предоставления привилегий участникам реестра МФО и введения ограничений на выдачу займов компаниям, не занимающихся микрофинансовой деятельностью:

- действующие ограничения на размещение рекламы для компаний, не входящих в реестр, и грядущие ограничения по количеству выданных займов за период (поправки в ГК РФ), позволят частично снизить долю нерегулируемого рынка;

- для сбалансированного развития рынка необходимо вести работу сразу по двум направлениям: ограничить деятельность «нелегальных» МФО и одновременно повышать привлекательность легального рынка микрозаймов (например, расширение доступа к рыночному фондированию и более лояльное регулирование рынка (в сравнении с банковской системой));

Повышение доступности микрозаймов для малого бизнеса как за счет предоставления преференций участникам рынка, так и путем расширения программ господдержки сегмента:

- задача по повышению доступности микрозаймов должна быть ориентирована на сегмент малого и микробизнеса как один из драйверов нового витка экономического роста. При этом темпы роста портфеля микрозаймов физическим лицам должны быть ограничены;

- использование чисто регулятивных ограничений (в частности, ограничение полной стоимости займа) может привести к уходу части МФО с рынка вообще;

- для расширения доступности микрозаймов для бизнеса необходимо повышать интерес к данному сегменту со стороны МФО. Среди ключевых инструментов предлагаются: предоставление регулятивных преференций при выдаче микрозаймов бизнесу. Преференции могут касаться более лояльных требований к обязательным нормативам и резервам по проблемным займам; распространение поручительств гарантийных фондов на микрозаймы бизнесу; увеличение лимитов по программе МСП Банка для финансирования микрозаймов бизнесу, выдаваемых через МФО.

Повысить качество портфелей микрозаймов позволит стандартизация работы МФО, в том числе за счет внедрения единых для МФО стандартов управления рисками и работы с просроченной задолженностью:

- отмечается значительное ухудшение качества активов у МФО, работающих с физическими лицами. Так, в 2013 году портфель микрозаймов «до зарплаты» вырос на 60%, а просроченная задолженность по нему - на 75%. Уровень дефолтности в сегменте PDL и микрозаймах бизнесу различается примерно в 5-6 раз;

- при работе с просроченной задолженностью отдельные компании используют незаконные методы работы (включающие в себя угрозы заемщикам);

- стимулирование компаний развивать сегмент микрозаймов бизнесу позитивно отразится на общем уровне дефолтности на рынке, однако часть МФО для обеспечения быстрого роста в условиях растущей конкуренции могут ослабить требования к заемщикам;

– стандартизация деятельности МФО при выдаче и сопровождении микрозаймов позволит выработать общие прозрачные критерии работы компаний с заемщиками. Она включает в себя, прежде всего, внедрение стандартов по управлению кредитными рисками и работе с просроченной задолженности по микрозаймам; внедрение стандартов по управлению операционными рисками. Все стандарты должны учитывать специфику ключевых сегментов микрофинансового рынка («займы до зарплаты», потребительские микрозаймы физическим лицам, микрозаймы бизнесу). Одно из обязательных условий – ведение компаниями поколенческого анализа поведения портфеля займов (с дальнейшим предоставлением регулятору). Стандарты по управлению операционными рисками должны в первую очередь касаться методов снижения случаев мошенничества (как со стороны заемщиков, так и со стороны сотрудников) при выдаче микрозаймов.

Повышение прозрачности МФО позитивно отразится на спросе на их услуги и будет способствовать росту доли рыночного фондирования:

– низкая информационная прозрачность бизнеса большинства микрофинансовых компаний снижает круг потенциальных инвесторов и клиентов;

– отсутствие единых стандартов по публикации информации на сайтах МФО (продукты и условия по ним, способы погашения микрозаймов, кодекс корпоративной этики, ежеквартальная отчетность и результаты аудиторских проверок) и сайте регулятора осложняет оценку надежности МФО, которая также нуждается в стандартизации;

– большое число микрофинансовых организаций в реестре и отсутствие единой «платформы» по сбору отчетности осложняет регулирование и надзор за рынком МФО;

– решение данного комплекса задач наиболее эффективным способом возможно на базе развития института саморегулирования (СРО), что позволяет защитить права потребителя и способствует цивилизованному

развитию рынка. Делегированный надзор через СРО позволит, с одной стороны, очистить рынок от недобросовестных участников, а с другой – упростить надзор для регулятора и избавить участников от излишних проверок с его стороны;

- повышение прозрачности должно также выражаться в росте числа микрофинансовых организаций, составляющих отчетность по МСФО, а также использующих услуги аудиторских компаний с хорошей репутацией;

- повышение прозрачности, помимо роста спроса на услуги МФО, упростит доступ участников рынка к фондированию со стороны бизнеса и физических лиц, а также к «оптовому» фондированию в виде долговых ценных бумаг. Это позитивно отразится на рентабельности бизнеса и доступности микрозаймов.

3.5. Инновационное развитие платежной системы:

новые возможности для населения

Состояние и циклические тренды финансового сектора экономики во многом определяются инновационным развитием национальной платежной системы. Большинство современных исследователей определяют приоритет инновационного развития как необходимое условие для устойчивого экономического роста страны [39]. Инновационная модернизация социально-экономического уклада на макро-, мезо- и микроуровне реализуемая последние 10-15 лет затрагивает все важные элементы и институты национальной экономики России. Платежная система, как неотъемлемая часть современных экономических процессов, объективно отражает изменения, происходящие в деятельности хозяйствующих субъектов: государства, бизнеса, населения. Анализ основных показателей платежных операций физических лиц позволит установить наличие инновационной модернизации всей национальной платежной системы. Инновационное развитие платежных отношений

населения определяется характером использования инновационных платежных технологий: дистанционных платежей, операций с банковскими картами.

Согласно данным Банка России за последние 10 лет, общее количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях юридическим и физическим лицам выросло более чем в 5,5 раз.

Практически все счета с дистанционным доступом открыты кредитными организациями для физических лиц. За исследуемый период значительно прирастали счета физических лиц с доступом через сеть Интернет – более чем в 40 раз, количество счетов с доступом посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи возросло почти в 65 раз, таблица 51.

Данные таблицы свидетельствуют об активном использовании населением счетов с дистанционным доступом и проведении платежей по счетам с доступом в сети Интернет и посредством сообщений с использованием мобильных телефонов, то есть инновационных платежных средств.

Инновационным платежным инструментом физических лиц являются платежные карты [19]. Анализ динамики количества выпущенных карт и операций, которые проводятся по картам, даёт четкое представление о востребованности данного платежного инструмента и характере его использования.

Количество платежных карт, выпущенных банками для физических лиц в исследуемом периоде выросло почти в 2,3 раза. Причем количество кредитных карт за последние 10 лет увеличилось в 3,4 раза. Необходимо отметить, что в структуре эмиссии доля кредитных карт не превышала 14% за весь период наблюдений, и по состоянию на 01.01.2018 составляет 11,7%, таблица 52.

Таблица 51 – Динамика количества счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях в 2009 – 2018 гг.*

Показатель	01.01.2009	01.01.2018	Темп роста, %
Общее количество счетов, тыс.ед., в том числе:	38 862,0	216 592,5	557,3
открытых клиентам - физическим лицам, из них:	37 270,9	211 375,8	567,1
- с доступом через сеть Интернет	4 532,4	189 897,5	4 189,8
- с доступом посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи	2 576,1	166 753,2	6 473,1
% счетов открытых клиентам физическим лицам к общему количеству счетов	95,9	97,6	101,8
* Включаются счета в российских рублях, по которым с начала года проводились безналичные платежи, в том числе с использованием расчетных и кредитных карт.			

Источник: составлено автором по данным Банка России [29]

Операции населения по платежным картам принято делить на три группы: получение наличных денег, оплата товаров и услуг, а так же прочие операции, включая переводы «с карту на карту».

Таблица 52 – Динамика количества платежных карт, эмитированных кредитными организациями для держателей физических лиц по типам карт в 2009 – 2018 гг.

Показатель	01.01.2009	01.01.2018	Темп роста, %
Всего банковских карт, тыс.ед., в том числе:	118630	271005	228,4
- расчетные карты	109335	239313	218,9
- кредитные карты	9296	31692	340,9
% кредитных карт к общему количеству эмитированных карт	7,8	11,7	149,2

Источник: составлено автором по данным Банка России [29]

Анализ структуры количества и объема операций населения по платежным картам за последние 10 лет позволяет утверждать о кардинальном изменении характера использования платежных карт населением, таблица 52.

Таблица 53 - Структура количества и объема операций, совершенных физическими лицами на территории России и за ее пределами с использованием платежных карт в 2008-2017 гг., %

Показатель	Операции по получению наличных денег		Операции по оплате товаров и услуг		Прочие операции *	
	колич-во	объем	колич-во	объем	колич-во	объем
2017 год	13,8	42,3	74,8	26,4	11,5	31,3
2008 год	75,5	89,7	24,0	8,9	0,4	1,4

* Включаются операции, совершенные держателями расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями, не связанные с оплатой товаров, работ и услуг (например: переводы «с карту на карту», на благотворительные цели и т.п.).

Источник: составлено автором по данным Банка России [29]

Таким образом, в настоящее время платежные карты используются населением не для получения наличных денег в банкоматах, как это было 10 лет назад, а для совершения платежей по оплате товаров и услуг, и совершения денежных переводов.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что население активно использует инновационные платежные технологии, что способствует инновационной модернизации национальной платежной системы России.

3.6. Сбережения населения России и их участие в трансформации финансовых рынков

Домохозяйства играют очень важную роль в экономике не только целой страны, но и города, в котором они расположены. Естественно, что

домохозяйства являются именно конечными потребителями товаров и услуг, так же они поставляют на рынок трудовые ресурсы и получают от этого доход. И, самым важным, является то, что домохозяйства являются значимым источником сбережений, с помощью которых фондируется инвестиционная деятельность.

Впервые о домохозяйствах ведется речь ещё в работах древнего мыслителя Ксенофонта, где в его трудах содержались различные экономические вопросы и вопросы ведения хозяйства. Так же, нельзя забывать, и о Аристотель, который тоже использовал данное понятие. Так же, он вводит в обиход термин «экономика», который и по нынешний день используется и понимается как синоним домохозяйства, и как специальную науку о нем. Экономическая наука Аристотеля, показывает законы и закономерности хозяйственных операций, и в том числе рыночные отношения с между различными домашними хозяйствами в различных сферах. Аристотель, в том числе, указывал на то, что главной целью домашнего хозяйства, прежде всего, должно быть богатство [4].

В современных условиях все большее и большее значение имеет такое понятие, как домохозяйства. Они являются основной ячейкой общества, которая испытывает воздействие с внешней стороны и отражает различные экономические процессы. Так же, следует отметить, что домохозяйства – это один из важнейших социально-экономических институтов со своими особенностями жизнедеятельности. Кроме того, в странах с устойчивой рыночной экономикой считается, что у сбережений имеется особая роль, так как существует мнение, что экономический рост связан с уровнем совокупных сбережений, и вместе с этим факт наличия сбережений служит признаком богатства страны. Именно из этого во многих странах определяют стимулы для создания сбережений, а также действуют механизмы, которые позволяют аккумулировать и эффективно использовать их в экономике.

В целом под домохозяйством могут понимать одного индивида или группу людей, живущих совместно и ведущих совместное хозяйство. В число

участников домохозяйств так же входят и несовершеннолетние дети, совершеннолетние, но ещё не работающие по различным причинам члены семьи. Часть национального дохода, которая пришлась на долю отдельного домашнего хозяйства, в той или иной пропорции распределяется между всеми его участниками именно в рамках распределительной функции.

Следует отметить, что финансы домохозяйств важны не только на уровне одной ячейки общества, но и оказывают влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Домохозяйства есть наиболее адаптивный субъект, что является несравненным преимуществом в постоянно меняющейся экономике.

Как известно, очень большое внимание уделяется теме домохозяйств и основные виды можно разделить по их направлениям и, соответственно, авторам:

- в сфере теории потребительского поведения: А. Маршала, В. Паретто, Дж. Кейнса;
- в рамках проблемы выбора по экономическому поведению: Г. Беккера, С. Кузнецца, Х. Хотеллинга;
- социально-психологическому подходу и культурным особенностям поведения потребителя: Р. Блэкуэлла, Дж. Коулмена, Дж. энджела, К. Левина, У. Макгайра, Дж. Ходжсона [23].

В отечественных исследованиях было определено место подходам к изучению потребительских расходов при помощи определенных экономико-математических методов авторами, которых были: Г. Байкова, А. Карапетяна, А. Левина, А. Орлова, А. Римашевского. Кроме того, отдельной группой выделяются ученые экономисты, которые опирались уже на экономико-социальные подходы изучения рынка и выделению из них особенности потребительского поведения: Ю. Веселова, Л. Герчиковой, Т. Заславской, В. Радаева [23].

Резюмируя мнения большинства экономистов, можно заключить, что существует ряд признаков, которые присущи домохозяйствам:

- совместное проживание субъектов в домохозяйстве;
- совместное ведение хозяйства;
- домохозяйства должны иметь собственные ресурсы;
- самостоятельность (речь идет о принятии каких-либо хозяйственных решений);
- большой потенциал и стремление к удовлетворению потребностей.

Современная ситуация в России свидетельствует о том, что население не готово инвестировать или осуществлять сбережения по ряду факторов, а именно:

1. отсутствие знаний в области финансов;
2. низкая степень доверия к инвестиционным компаниям, коммерческим банкам и пр.;
3. отсутствие гарантий высокой и стабильной доходности;
4. падение доходов и благосостояния населения;
5. рост расходов на потребление.

Рассматривая сбережения населения или домохозяйств можно заключить, что это достаточно важный показатель качества жизни, а также, сбережения являются весомым ресурсом экономического развития регионов и страны в целом.

В современных условиях, сбережения населения рассматриваются как часть ресурсов домохозяйства, которая не используется ни на потребление, ни на уплату обязательных платежей и сборов.

Акцентируя внимание на сбережениях населения, можно увидеть тесную взаимосвязь между интересами домохозяйств, государства и определенных организаций, которые специализируются на предоставлении финансовых услуг (например, банки). Такая взаимосвязь появляется из того, что деньги населения – это ценный ресурс, который можно рассматривать как источник инвестирования. Это происходит путем перемещения денежных средств из сферы потребительского рынка в сферу оборота денежных средств предприятий.

В целом, можно отметить, что сбережения – достаточно объемное понятие, и единого варианта его определения в Российской Федерации нет. Так, одно из таких определений гласит, что денежные сбережения – это часть денежных доходов населения, предназначенных для удовлетворения будущих потребностей.

Таким образом, можно заключить, что по сути своей, денежные средства домохозяйств – это инструмент, благодаря которому достигается удовлетворение потребностей, значит в этом вопросе денежные средства, как и натуральные доходы имеют одинаковую первичную функцию. Что же касается накопления, то натуральные доходы, например, продукты, можно считать накоплением, если, допустим, иметь семена подсолнуха и вырастить часть из них. Кроме того, натуральные доходы через продажу приумножат денежные средства домохозяйства [37].

Основными формами сбережения для домохозяйств являются:

- вклады и депозиты в рублях и иностранной валюте;
- наличные деньги, хранящиеся «под подушкой»;
- вложения в ценные бумаги;
- резервы страховых взносов населения;
- вложения в недвижимость;
- вложения в драгоценные металлы, объекты тезаврации.

Следует отдельно отметить тот факт, что наличие множества разных форм сбережений могут принести владельцу не только дополнительный доход, но и страховку. Чтобы выбрать, какой способ накоплений подходит домохозяйствам следует обращать внимание на критерии:

- ликвидность – способность сбережений легко и быстро обращаться в деньги;
- безопасность - вероятность того, что внесенные средства вернуться обратно;
- норма дохода – получение дополнительного дохода;

– время, которое можно потратить на формирование портфеля, срок вложений.

Между всеми критериями существуют определенные закономерности:

– чем выше степень риска, тем выше норма дохода – такая закономерность существует для того, чтобы привлечь деньги;

– чем выше норма дохода, тем ниже ликвидность;

– увеличение срока вложения увеличивает норму дохода т.к. это уменьшает ликвидность и безопасность сбережений [37].

Важно отметить, что у каждого домохозяйства может быть определенная модель экономического поведения, которая ориентируется на потребности в ячейке, а они, в свою очередь, позволят воспроизводить человеческий потенциал за счет получаемой материальной базы (как основная задача). К формам поведения в таком случае можно отнести:

- предпринимательское и трудовое - здесь идет речь о том, каким способом домохозяйство способно заработать деньги реализуя себя в предпринимательской деятельности, путем создания и реализации бизнес-проекта или же сам человек является рабочей единицей;

- сберегательное и финансовое – в данном поведении говорится о политике поведения ячейки, где сберегательное практически можно приравнять к накопительному и финансовое, соответственно, более активное использование своих ресурсов;

- формирование и распределение доходов;

- адаптационное поведение (в кризисный период) – поведение которое вырабатывается под те или иные кризисные ситуации, которые могут быть исключительно внутри домохозяйства (потеря денег, кража имущества, увольнение с работы) или изменения в экономике страны (скачок цен).

При всем этом разнообразии форм сбережений, модели поведения населения не такие обширные и основываются на некоторых факторах. Такие факторы могут быть вызваны возможностями участника домохозяйства,

макроэкономическими показателями, но в большинстве своем, они носят психологический характер:

- перестраховка – когда перед домохозяйством стоит страх будущего и часть доходов откладывается «на черный день»;
- бережливость – когда устоявшиеся жизненные особенности индивида заставляют экономить на мелких приобретениях;
- отсроченная покупка – желание приобретения в будущем дорого предмета;
- контрактные обязательства – накопление средств для погашения кредита или выплаты ссуды [18].

Необходимо сделать акцент на то, что в России процесс формирования сбережений имеет свою специфику. Данная особенность проявляется в том, что на российском рынке прослеживается ситуация, когда большое количество свободных денежных средств остается у населения. Данное обстоятельство рождает острую потребность в этих средствах у производственного сектора.

В итоге, каждая из сторон остается с нереализованными потребностями и интересами, так как отсутствует эффективная система привлечения сбережений домохозяйств в реальный сектор, которая должна оптимально отвечать интересам населения и предприятий. В результате сбережения домохозяйств зачастую имеют неорганизованный характер, что выражается в хранении дома неиспользуемых денег. Неорганизованные сбережения предотвращают появление мощного инвестиционного источника экономического роста России.

Практика показывает, что население предпочитает если не хранить дома сбережения, то использовать такие инвестиционные институты, как коммерческие банки, инвестиционные, а также страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и другие. Так как количество вариантов вложений достаточно обширно, то в России возникает яркая необходимость унификации структуры сбережений доходов, сложившейся за

последние годы [12].

Так же, следует отметить, что уровень сбережений зависит от большого количества факторов и отражает наличие различных социально-экономических причин их образования у различных домохозяйств, которые определяются как определенные мотивы. Наличие мотива, а также их отсутствие может позволить считать сбережения мотивированными или немотивированными. При этом следует отметить, что мотивы, побуждающие население делать сбережения, могут служить источником формирования сбережений домохозяйств. Это позволит классифицировать своеобразные целевые фонды. Именно, исходя из данных причин, которые побуждают население к формированию сбережений, можно представить следующую структуру фондов накопления домашних хозяйств:

- текущие фонды - на покупку товаров длительного пользования. Текущие фонды сбережений образуются в силу постепенного расходования текущего дохода. С каждым регулярным получением дохода они пополняются, а с постепенным использованием дохода на текущие потребительские цели – сокращаются;

- фонды накопления на непредвиденный случай и старость;
- фонды инвестиционных сбережений.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что домохозяйства являются активным участником экономической жизни государства, участником фондового рынка, потому что именно их поведение отражается на предложении различных услуг, уровне жизни и принятии некоторых важнейших решений государства.

Проблема справедливого распределения доходов стоит перед домохозяйствами в России уже довольно давно. На почве разделения населения на экономические слои было достаточно много серьезных проблем. Однако, следует помнить, что в современном цивилизованном обществе такие важные вопросы дифференциации доходов для населения более чем важны.

Доходы — одна из основных характеристик экономического положения населения. Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Доходы являются конечной целью и мощным стимулом трудовой и предпринимательской деятельности каждого активного участника рыночной экономики, объективным и мощным стимулом его повседневной деятельности. Доходы есть денежная оценка результатов деятельности физических или юридических лиц, как субъектов рыночной экономики. Доходы - денежная сумма, регулярно поступающая в непосредственное распоряжение рыночного субъекта. Доходы домашних хозяйств - все виды денежных и натуральных доходов, полученных в виде вознаграждения за работу по найму, от личного подсобного хозяйства, индивидуальной трудовой деятельности, денежные поступления из финансово-кредитной системы и прочее. Располагаемые доходы домашних хозяйств — сумма текущих доходов, которая может быть использована домашними хозяйствами для финансирования конечного потребления товаров и услуг или сбережений.

На современном этапе экономическая ситуация в данной отрасли продолжает историю, зародившуюся в 2014 году, где поддерживается тенденция к снижению реально располагаемых доходов населения. Зафиксированное снижение доходов в 2014 году только усилилось в 2015 и поддерживаюсь в 2017 году. При этом динамика спада, более мягкая. В большей степени такая негативная динамика касается именно заработных плат. Так, например, в марте 2015 года падение заработной платы домохозяйств превысило 10% по отношению к прошлому году [10]. Остальные месяцы поддерживали примерно этот же уровень. Кроме того, нельзя забывать о пенсиях, которые продолжают так же устойчиво идти вниз с начала 2014 года. Несмотря на то, что за пройденное время пенсии не раз подвергались индексированию (в феврале 2015 года на 11,4%), ситуация особо не изменилась. Так если январский 2015 года к 2014 составил 5,3% а

последующие месяцы с учетом индексации были уже на уровне 2,8%, то уже март – апрель показали возврат к январскому уровню [28].

Что касается структуры денежных доходов населения, то здесь можно однозначно сказать, что она становится менее диверсифицированной. Так, с начала 2014 года Росстат зафиксировал стойкое падение реальных доходов населения. Основным фактором, который стал сильно бить по доходам населения была, уже вышеупомянутая, инфляция. Более чем 11-ти процентный рост доходов в 2015 году был полностью перекрыт ростом цен на продовольственные товары в первую очередь.

Текущая ситуация, которую можно наблюдать, существенно отличается от тех, которые были до этого. Отличие заметно в изменении структуры доходов, а, так же, изменении ценности заработной платы и пенсии. В 2014 году серьезное увеличение реального размера заработной платы соотносилось с падением реального денежного дохода и пенсии. Иная картина наблюдается в 2015 и 2017 годах, где можно было проследить несущественное снижение доходов в целом и значительное уменьшение заработной платы и пенсии. Данные различия можно объяснить влиянием на население продажи конвертируемой иностранной валюты на объем совокупных доходов. По некоторым данным, в феврале 2017 года продажа и покупка валюты заняли 11,1% от получаемых доходов населения [8].

Таким образом, следует сказать о том, что доходы российского населения вошли в период устойчивого спада, и если в 2014 году можно было наблюдать резкое сокращение, то уже 2017 год показывает ежемесячное сокращение в динамике показателей.

Данные Росстата свидетельствуют о том, что из-за экономических изменений, которые наблюдаются в последние года домохозяйства Российской Федерации существенно изменили свое потребительское поведение. Так, в первом квартале 2017 года сумма расходов населения на покупку товаров и оплату услуг значительно снизилась. Почувствовав спад в таких показателях, как заработная плата и доходы в целом, население

сократило свои расходы на такие товары, которые не являются необходимыми и могут подождать до улучшения ситуации. Что касается группы непродовольственных товаров, то здесь под значительное сокращение попали такие группы товаров как бытовая техника и автомобили. Так по этим 2 категориям объем продаж упал до 80%. Так же, важно отметить, что заметна тенденция к уменьшению заграничных поездок.

Так как население в значительной степени стало беречь свои доходы, то, логично, что уровень сбережений увеличился. Здесь существует заметное отличие от кризиса 2009 года, потому что в тот период, население потеряло доверие к банкам и российской валюте, что привело к закрытию вкладов и оттоку крупных сумм из инвестиционных организаций.

В современной ситуации, следует упомянуть, что не многие домохозяйства готовы к риску или вложению своих денежных средств в приумножающие активы по различным причинам. К таким причинам могут относиться:

- нехватка денежных средств;
- страх потери накопленных денег;
- недоверие к инвестиционным организациям;
- экономическая неграмотность;
- стереотипы.

Необходимо отметить, что в сложившихся условиях в конце 2016 и 2017 году произошло снижение уровня жизни населения вследствие дальнейшего падения заработных плат, пенсий и иных доходов. В таких условиях отсутствует рост доли средств, которые домохозяйства могут направить на сбережения. Это прослеживается в переходе населения на режим экономии и минимизации потребления. Источающийся запас терпения и потребительской прочности домохозяйств негативно скажется на настроении, особенно на ориентированной части накоплений. Можно быть полностью уверенным, в том, что домохозяйства на современном этапе, играют определенную и очень большую роль в экономике мира, страны и

городов в частности.

Так, экономика России на сегодняшний день нуждается в перераспределении денежных средств от тех, кто ими располагает (домохозяйства), к тем, кто в них нуждается. На сегодняшний день, традиционно, самым распространенным держателем большей части денежных средств является население, а, в это время, предприниматели и государство нуждаются в деньгах, то есть, речь идет о взаимодействии сбережений и инвестиций. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что все сбережения делятся на 2 группы:

- организованные;
- неорганизованные.

К организованным финансам относят те, которые участвуют в экономических процессах, в то время как неорганизованные в них не учувствуют, а находятся в бездействующем виде на руках у населения. Так же большой минус для экономики страны состоит в том, что в Российской Федерации очень небольшой процент тех, кто согласен рисковать и приумножать свои накопления. А также, не стоит забывать, что большинство домохозяйств держат деньги в наличном эквиваленте. Поэтому необходимо проанализировать имеющиеся форма организованных сбережений с целью разработки наиболее привлекательных методов привлечения дополнительных, находящихся в настоящее время на руках у населения, денежных ресурсов для преодоления происходящего в стране экономического кризиса.

Так, одним из самых распространенных мест привлечения денежных средств населения является банковский сектор. Банковский сектор имеет очень большое значение для Российской экономики. Согласно данным, которые отображает Росстат, активы банковского сектора содержат в себе около 90% всех совокупных активов России. Однако, не стоит забывать, что, являясь основополагающим звеном финансовой системы, банковский сектор развит не так сильно и имеет большое количество слабых сторон. В свою

очередь, слабо развитый банковский сектор достаточно сильно тормозит развитие экономики в целом и, более того, создает дополнительные риски для страны [3].

Совокупные активы банковского сектора Российской Федерации на 2015 год составили 74841,3 млрд. руб. Для сравнения, активы крупнейшего в мире банка по размерам активов составили около 3 млрд. долл. США (около 100000,5 млрд. руб.). Следовательно, активы крупнейшего в мире банка почти в 2 раза превышают суммарные активы российского банковского сектора. Данное сравнение говорит о том, что на современном этапе Российский банковский сектор, мал, даже в сравнении с отдельными финансовыми институтами иных стран. На сегодняшний день Российская система Банков состоит из Центрального Банка и чуть меньше 700 банков, тенденция к уменьшению количества банков стала ярко выражаться с 2001 года. Авторитетные агентства, такие как S&P, а также известные политики страны, утверждают, что такое количество банков слишком велико для экономики России даже с учетом ежегодно увеличения количества банков с отзывными лицензиями [12].

Однако, с учетом изменения количества банков с 2001 года в 1,89 раза, банковский сектор России снизил свои позиции с третьего места по количеству финансовых институтов в экономике после США и Германии [9]. Появление такого количества банков в странах лидерах обусловлено именно историческими предпосылками государственного регулирования, которое могло ограничивать территориальное присутствие банков в стране.

Как свидетельствуют данные Центрального Банка РФ, количество банков в России за последние годы постоянно снижается. Нельзя не отметить что самое негативное в сложившейся ситуации - это то, что происходит сокращение банков практически по всем Федеральным округам, что зарождает значительное сомнение у домохозяйств по отношению к банкам. Обратный эффект наблюдается в Южном федеральном округе, где зарегистрирован прирост количества банков, так как данный регион является

весьма перспективным.

Если говорить об оценке эффективности привлечения, то следует отдельно уделить внимание депозитам, так как, традиционно, они являются самым существенным источником фондирования населения. Более того, статистические данные Центрального Банка РФ говорят о том, что за последние годы доля депозитов физических лиц только увеличивается.

В целом следует отметить, что идет заметное увеличение вложений денежных средств домохозяйств в банковский сектор. Такая тенденция будет сохраняться и в дальнейшем. Однако следует оговориться, о том, что в последние годы доля депозитов как рублевых, так и валютных считаются краткосрочными, а это является небольшим минусом для банков, так как короткие средства ограничивают возможный потенциал использования вносимых денежных средств. Банки, которые пренебрегают данным правилом, подвергают себя существенному риску разрыва ликвидности и, как следствие, невозможности расплатиться по платежам, банкротству.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что депозиты физических лиц в Российской Федерации имеют большое значение для российской экономики. А на данный момент такие депозиты являются одним из основных источников банковского дохода. Однако, данный источник для банков является непостоянным, может быть краткосрочным и ограничивает их развитие. На современном этапе развития России значительную роль играют сбережения населения. Их доходы сегодня, можно сказать, являются одним из важнейших разделов анализа социально-экономических явлений. Без участия домохозяйств, его развития как экономической ячейки общества будет невозможно управлять процессами, которые происходят в стране, в том числе и на финансовом рынке.

В настоящее время действия санкций со стороны различных стран по отношению к России наиболее яркой проблемой Российской экономики является дефицит различных инвестиционных ресурсов. Для решения данных проблем экономика страны требует создания новой модели

инвестиционного хозяйствования, где важнейшей частью станут сбережения домохозяйств. В то время как государство пытается привлечь зарубежных инвесторов, огромный внутренний потенциал в плане инвестиций находится в руках у домашних хозяйств [8].

После красочного экономического кризиса, который озарил 2008 год, стала заметна положительная динамика в количестве инвестиций иностранных инвесторов в российскую экономику. Однако из-за тяжелой политической обстановки и введения определенных экономических санкций в 2014-2015 годах инвестиционная привлекательность России для западных инвесторов в очередной раз заметно снизилась. На сегодняшний день в личных накоплениях населения наибольший удельный вес приходится на наличные денежные средства. Попытаемся определить изменения в объеме основных составляющих денежных накоплений населения за последние несколько лет.

Наличные деньги на руках у населения, являются неорганизованной и наиболее ликвидную форму хранения средств и в то же время наиболее неактивной, если домохозяйства не используют. Данная форма сбережений не приносит никакого дополнительного дохода домохозяйств и достаточно сильно подвержена инфляции, что может привести как к потере их покупательской способности, так и обесцениванию. Итак, основной проблемой неэффективного использования личных накоплений населения в качестве инвестирования является отсутствие доверия граждан к деятельности государственных, а так же коммерческих структур. Это связано в первую очередь с негативным опытом прошлых лет (реформы 1990 лет). Решением этой проблемы могут стать следующие действия:

- стабилизация рынка банковских услуг;
- совершенствование законодательства, для защиты интересов населения;
- повышение информативности и финансовой грамотности населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бабина Н.В. Формирование единой финансовой школы в концепции реализации программ повышения финансовой грамотности – Вопросы региональной экономики, 2013. – № 2. – С. 3-9.
2. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 8-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2009. — 768 с.
3. Бельских, И.Е. Специфика методики имиджевого продвижения депозитных продуктов для населения на региональных финансовых рынках России. – Финансы и кредит, 2015, №12 - с.27-36.
4. Биржа едва нашла инвесторов для ЦБ - Ведомости, 18 августа 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=12743> (дата обращения 23.01.2017)
5. Быковец, М. В. Микрофинансирование: тенденции развития и объективные предпосылки его государственного регулирования. – Теория и практика общественного развития, – 2017. – № 1. – С. 419–423.
6. Гид по финансовой грамотности / А.И. Болвачев, Д.Х. Ибрагимова и др. – М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2010 – 456 с.
7. Головки В.Б. Факторы, определяющие уязвимость банковского сектора РФ. - РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция – 2016, №4 – с.182-186.
8. Головки В.Б., Хлызов А.Д. Развитие инфраструктуры ссудо-сберегательных учреждений как способ повышения доступности финансовых услуг для населения сельской местности. - Международный научно-исследовательский журнал – 2016, №2(44) Ч. 1. Февраль– с.8-13.
9. Госбанковская система. Как растет влияние государственных финансов/ Коммерсант.ru [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3571237> (дата обращения 25.04.2018).

10. Гурнович, Т. Г. Валютные и международные операции банка / Т. Г. Гурнович, Ю. М. Складорова, Л. А. Латышева. – М.: Миракль, 2014. – 248 с.
11. Дмитриева, О.Ю., Дмитриева Н.А., Крылов В.В. Повышение финансовой грамотности населения региона – Деньги и кредит, 2017. – № 12. – С. 81-84.
12. Жук Е. Квалифицированный инвестор в Евросоюзе, США и РФ: правовые модели// РЦБ. Квалифицированный инвестор. – 2008. - №5, с. 16 - 20
13. Иванова Т.Б. Повышение финансовой грамотности: обзор международного опыта – Вестник Волгоградского государственного университета, 2012. – №1. – С. 222-228.
14. Информационный портал Микрофинансирования в России [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.rusmicrofinance.ru/stats/microfinance/2736.html> 1199866
15. Квалификацию инвесторов согласовали с рынком – Газета Коммерсантъ, 30 ноября 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://kommersant.ru/doc/3156879> (дата обращения 23.01.2017)
16. Козырева, П.В. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ). - Социологические исследования, 2017, №7 - с.54-66
17. Кривошапко Ю. Россиян избавят от «нагрузки» при покупке полиса ОСАГО. - Российская газета, 2015, №6672.
18. Ларионова, И.В. Риск–менеджмент в коммерческом банке: монография / И. В. Ларионова; – М.: Кнорус, 2014. – 453 с.
19. Лупаков М.А., Мирошниченко О.С. Оценка современного отечественного рынка микрофинансирования // Актуальные вопросы теории и практики финансово- хозяйственной деятельности: материалы работы Международной научно-практической конференции, 28 марта 2017 г. [Текст] / редкол.: А.М. Сысоев [и др.]. - Воронеж: Издательско- полиграфический цент «Научная книга», 2017. - 402 с. - С. 275-279.

20. Международный конкурс финтех-стартапов Innotribe открывает российское направление [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/Press/?PrtId=event&id=872&PrintVersion=Y> (дата обращения 17.02.2017).

21. НАУФОР не поддерживает запрет маржинальных сделок для неквалифицированных инвесторов, предлагаемый ЦБ – Интерфакс, 17 августа 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=12742> (дата обращения 23.01.2017)

22. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 годов [электронный ресурс]: официальный сайт Банка России. – Режим доступа: - https://www.cbr.ru/Content/Document/File/35816/ON_FinTex_2017.pdf

23. Отчёт о финансовых результатах. Банк России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=710000002> (дата обращения 13.03.2018г.).

24. Официальный сайт НАУМИР (Российский Микрофинансовый Центр) [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.rmcenter.ru/naumir>

25. Повышение финансовой грамотности – это работа на перспективу: интервью с А.А. Бокаревым, директором департамента международных финансовых отношений Министерства финансов РФ. – Сайт Fingramota.org. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.fingramota.org/lichnye-finansy/lichnyj-byudzhet/item/2255-intervyu-povyshenie-finansovoj-gramotnosti-eto-rabota-na-perspektivu>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

26. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцов, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов. – М., 2012. – 112 с.

27. Программы повышения финансовой грамотности в Австралии, Чехии и Индии / кол. авторов ИЭП им. Гайдара. – Информационный

бюллетень проекта «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности. – 2017. - № 3. – С. 20-23.

28. Результаты опроса страховых компаний на форуме «Будущее страхового рынка»: повысить надежность. РА Эксперт. Исследования. 2015. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_opros_2015/.

29. Россия занимает 25-е место по уровню финансовой грамотности в мире. – Сайт НАФИ. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <https://www.nafi.ru/analytics/rossiya-zanimaet-25-e-mesto-po-urovnyu-finansovoy-gramotnosti-v-mire/>

30. Рынок банкострахования в 2014 году: некредитный рост. РА Эксперт. Исследования. 2015. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2014/.

31. Рынок облигаций: курс для начинающих / К. Роджерс; науч. ред. В. Ионов; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 339 с.

32. Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm (дата обращения 13.01.2018).

33. Статистический бюллетень Банка России за 2012-2017гг. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения 25.04.2018).

34. Статистика национальной платежной системы [электронный ресурс]: официальный сайт Банка России. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=psrf>

35. Стратегия повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации на 2017-2023 годы. - Сайт Ваши финансы.рф. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://вашифинансы.рф/upload/docs/Strategy.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

36. Сыроваткина, Т.Н. Теория инновационной экономики [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cde.osu.ru/demoversion/course178/ch1.html#c3>

37. Толстолесова, Л.А. Формирование и развитие институтов региональной финансово-инвестиционной инфраструктуры. - Теория и практика общественного развития. – 2012, №10. - с.248-252.

38. Толстолесова, Л.А., Доровских, М.Е. Современные тенденции развития российского и зарубежного рынка потребительского кредитования. - Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017, № 6, ч.4 (52). - с.61-64.

39. Толстолесова, Л.А. Система финансирования инновационной деятельности: российский и зарубежный опыт / П.А. Неверов, Б.А. Аманжолова // Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEG-2017): сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2017 г. – С. 107-109.

40. Фадейкина, Н.В., Ядыкина Е.Ю. О повышении финансовой грамотности населения регионов Сибири // Материалы Международной научно-практической конференции «Роль непрерывного профессионального образования в модернизации общественных и корпоративных финансов», Новосибирск, 2012. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.sibacc.ru/upload/iblock/f35/03.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

41. Федеральный закон от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

42. Химкатов, У.С., Койчуева М.Т. Необходимость повышения финансовой грамотности населения (теоретический аспект) – Вестник КРСУ, 2015. – № 8. – С. 174-178.

43. Шибаетов, С.Р., Шадрин, Ю.А. Зарубежный опыт финансовой грамотности населения – Финансы и кредит, 2015. – № 24. – С. 27-30.

44. 44% россиян испытывают потребность в повышении финансовой грамотности. – Сайт НАФИ. – [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <https://www.nafi.ru/analytics/44-rossiyan-ispytyvayut-potrebnost-v-povyshenii-finansovoy-gramotnosti/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

45. Lusardi A., Mitchell O.S. Financial Literacy around the World: An Overview. NBER Working Paper. № 17107. Issued in June 2011. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w17107.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

ГЛАВА 4. ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

4.1. К вопросу о роли финансовых институтов в развитии инновационной экономики

Возникновение новой экономики, основой которой стали знания, имеет отношение ко второй волне научно-технической революции (конец 70-х – начало 80-х годов XX века), «когда наметился переход от индустриальной экономики к постиндустриальной, предполагающей быстрое изменение существующих технологий и активизацию научно-исследовательской сферы» [14], переход от индустриального к информационному способу производства.

В свою очередь появившиеся концепции создания экономики посредством развития знаний и технологий были последствием новой информационно-технологической парадигмы, которая определила, что основные отрасли экономики основаны на информационных технологиях, инновациях. Таким образом, появилось понятие «инновационная экономика».

Одним из первых привлек внимание общественности к инновациям и их влиянию на экономику Й. Шумпетер, доказав что научно-исследовательская деятельность корпораций является одним из главных факторов конкуренции и выделив значительную роль, которую стал играть инновационный потенциал новатора-предпринимателя.

Более пятидесяти лет назад американский экономист Р. Солоу обнаружил в послевоенной экономике США примечательную зависимость: увеличение используемого капитала давало 12,5% прироста продукции, а остальные 87,5% были результатом технологических сдвигов [61]. Впоследствии некоторыми экономистами (Дж. А. Гобсон, Ф. Кенэ, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, С. Кузнец, А. Филипс А. И. Анчишкин, и многие

другие) было отмечено, что основой экономического роста являются инновации. Данный вопрос, рассматриваемый различными экономическими школами с XIX в. по настоящее время (физиократы, неоклассическая, неоавстрийская школы и др.), и, соответственно, включавший различные концепции, является актуальным и дискуссионным до сих пор.

Стоит обратить внимание на концепцию национальных инновационных систем (1980-е годы), представителями которой были Б. Лундвалл, К. Фримен, Р. Нельсон. Данная концепция базируется на представлении Й. Шумпетера относительно конкуренции, основанной на инновациях, в качестве движущей силы экономического роста. При этом концепция национальных инновационных систем, исследованием которой занимался Д.Норт, рассматривала институциональный контекст инновационной деятельности. В его трудах особое внимание уделялось взаимодействию институциональных структур и их влиянию на экономическое и социальное развитие. Представители указанной концепции, под инновационной системой понимали совокупность институциональных образований, деятельность которых направлена на осуществление воспроизводства знания, научной информации и нововведений посредством консолидации науки, образования, бизнеса и государства на взаимовыгодной основе с целью усиления экономического потенциала страны или региона [43].

Таким образом, из данного определения можно выделить те институциональные образования, которые способствуют экономическому росту посредством влияния на инновационную деятельность других институтов, в частности организаций и предприятий. Одними из таких институтов, способствующих развитию инновационной деятельности, как в стране, так и на региональном уровне, являются финансовые – кредитные учреждения, прежде всего банковские. Продвижение инновационной деятельности в основном зависит от форм и способов финансовой поддержки.

Несмотря на то, что исторически принято считать основными источниками финансирования инновационной деятельности собственные средства (например, прибыль, временно свободные оборотные средства и др.), используются также и заемные средства в виде различных кредитов (банковские, бюджетные). Это подтверждается общеизвестными этапами развития финансирования инновационных проектов:

1. Классическая эпоха (1946г. – конец 1970-х годов) – зарождение венчурного финансирования.
2. Новая эпоха (конец 1970-х – середина 1990-х годов) - характеризуется ростом рынка банковского кредитования инновационных проектов.
3. Новейшая эпоха (середина 1990-х годов – настоящее время) – осуществляется государственная поддержка инновационных проектов.

Следует отметить, что в настоящее время становится актуальным вопрос комплексного финансирования инновационной деятельности с разделением предполагаемых источников финансирования на каждом этапе инновационного процесса. В связи с этим возникает необходимость анализа мнений относительно роли банков в развитии инновационной деятельности, которая в свою очередь способствует экономическому росту как на макро-, так и на микроуровне.

Неоднократно доказанным является факт влияния финансового сектора на экономический рост и инновационное развитие (Кинг и Левин- 1993г.; Раджан и Зингалез- 1998г.; Левин- 2005г.; Шарма- 2007г.; Браун и др.- 2009г.; Хсю и др.- 2014г.). В международной практике с точки зрения организации финансирования выделяют два типа финансовых систем: «банковская» (страны континентальной Европы) и «рыночная» (США, Великобритания, а также другие англо-саксонские страны). Следует отметить, что о положительном влиянии финансовых учреждений на экономический рост упоминали многие экономисты и политики (У. Бэйджхот, Й. Шумпетер, Е. Шоу, З. Голдсмит, Р. Маккиннон и др.). Еще в 1781г. А. Гамильтон отмечал,

что «банки – самые замечательные механизмы, когда-либо появлявшиеся на земле» из тех, что внесли свой вклад в экономическое развитие [54]. Однако были и другие, кто ставил под вопрос значимость финансовых учреждений. Так, например Дж. Эдамс (Президент США) в 1819 г. произнес, что «банки наносят вред морали, спокойствию и даже благосостоянию нации» [54].

К настоящему времени сложилось много точек зрения относительно роли банков в инновационном и экономическом развитии. Так, с «банковской» точки зрения банки оказывают позитивное воздействие на мобилизацию капитала, определение лучших инвестиционных проектов. Кроме того, согласно исследованиям Й. Бойда, Д. Диамонда, Е. Прескотта, Р. Рамакришана финансовые учреждения позволяют снижать издержки, которые связаны с контролем деятельности менеджеров фирм, что в свою очередь способствуют повышению эффективности корпоративного контроля. Р.М. Стулз, Т. Хоши и другие в своих исследованиях установили, что банки часто имеют долгосрочные отношения с организациями, которые позволяют последним с меньшими издержками получить необходимые денежные средства для развития инновационной деятельности. Таким образом, кредитные организации снижают транзакционные и информационные издержки, что впоследствии определяет возможность создания или развития существующей компании.

Соответственно сторонники «рыночной» концепции подвергают критике «банковскую» концепцию. Так, Р. Раджан в своей работе отмечает, что из-за некоторой необходимости платить больше за доступ к банковскому капиталу компании могут отказаться от осуществления инновационных проектов [56]. Кроме того, за счет специфики формирования банками пассивов (преимущественно долговые инструменты) есть вероятность сдерживания кредитования инновационных проектов, так как они наиболее рискованные.

Еще один довольно существенный недостаток заключается в том, что финансовая система, основанная на банках, не имеет достаточных условий

для финансирования молодых компаний. Р. Раджан и Л. Зингалез, считают, что «банковская модель дает меньше шансов новичкам для получения финансирования» [57].

Проблемы использования источников финансирования для инноваций разными компаниями в разных экономических условиях неоднократно становились объектами теоретических и эмпирических изысканий экономистов современности. Исследованию подвергались разные страны с разными типами финансовых систем («банковская» или «рыночная»), зрелые и молодые компании с разной степенью доступа к источникам финансирования инвестиций. Р. Раджан и Л. Зингалез в своей работе указывают еще один недостаток, который в определенных случаях является и положительным моментом – банки призваны оказывать поддержку компаниям, которые имеют некоторые затруднения [57]. В периоды стабильности или экономического роста данная особенность банков дает положительный эффект, но в периоды кризиса данная поддержка является не эффективной.

Еще не до конца исследованы механизмы влияния банковской системы на темп научно-технического прогресса. Р. Ливайн и Р. Кинг, к примеру, отметили, что основное их влияние на рост ВВП заключается в том, что финансовые посредники осуществляя отбор предпринимателей, дают им больше шансов на реализацию инноваций.

Также, существует точка зрения, согласно которой развитие финансовых посредников снижает их расходы на получение информации, что дает возможность качественнее оценить и провести мониторинг инвестиционного проекта. Результатом данных мероприятий служит наращивание эффективности распределения ресурсов и формирование предпосылок для роста.

Зрелость финансовой системы, эффективность функционирования каналов перераспределения капитала, доступность и полнота финансовых ресурсов определяют специфику финансирования инноваций.

Возможность финансирования инноваций выступает ключевым институциональным условием для инновационного процесса (Кристенсен, 1992г.). Цооке и др. (1997г.) отмечали значимость финансового сектора в условиях формирования инновационных систем. В системе, основанной на кредите со значительным или незначительным государственным контролем и регулированием, чем больше степень финансовой юрисдикции регионального правительства и банковского контроля в региональной зоне, тем больше может быть регионализированным финансирование инноваций.

Роль банковского сектора в финансировании инноваций была оценена в исследованиях ряда аналитиков. В работе Херрера и Минетти (2007г.) рассматривается влияние банков на инновации через кредитные взаимоотношения. Авторы приходят к выводу, что длительность кредитных отношений оказывает положительное влияние на инновационную деятельность фирм. Данный эффект оказывается более значимым для продуктовых, нежели для процессных инноваций. Исследователи также отмечают, что банки не имеют специальных знаний в области разработки и оценки инноваций, а просто финансируют ресурсоемкие инвестиции, которые влекут за собой внедрение новых технологий. Аморе и др. (2013г.) подчеркивают значимую роль банковского сектора в технологическом процессе. Инновационная деятельность стимулировалась преимущественно межгосударственным банковским дерегулированием. Исследование Чава и других авторов (2013г.) проводилось в плоскости оценки влияния банковского дерегулирования на уровень и риск инноваций. В процессе этого исследования авторы пришли к выводу, что внутрирегиональное и межгосударственное банковское дерегулирование оказывает контрастное влияние на уровень и риск инноваций молодых, частных фирм, в то время как на инвестиции государственных фирм и зрелых частных фирм оно не оказывает влияния.

Оценка влияния банков на инновации в историческом разрезе была проведена Нанда и Николасом (2013г.). Исследователи выявили

отрицательную взаимосвязь между банковским напряжением и уровнем, качеством и траекторией инновационной деятельности на уровне фирм во времена Великой Депрессии, особенно это касалось фирм, осуществляющих научные исследования и разработки, и работающих в капиталоемких отраслях. Важная роль банковского финансирования инноваций также отмечается в работе Робба и Робинсона (2012г.).

В условиях современной действительности важным вопросом является определение границ и возможностей присутствия банков на венчурном рынке. Для этого необходимо уточнить различия между банком, как венчурным инвестором и независимой венчурной компанией. Главным различием является то, что венчурный бизнес для банка никогда не займет место основного, так как приоритетным для банков является осуществление кредитных операций. Однако в этом отличии и заключается их преимущество, что дает им возможность осуществлять венчурные инвестиции с последующим привлечением компаний на банковское обслуживание, в том числе и кредитование.

Т. Хельманном была подробно исследована роль банка в качестве венчурного инвестора. Было показано, что банки ориентированы на те предприятия, которые в дальнейшем могут перейти на банковское обслуживание. Таким образом, банки получают возможность извлекать синергетический эффект от сочетания венчурного и банковского бизнеса, что дает им преимущество перед венчурными компаниями. Данная тенденция была доказана на основе данных о конкретных предприятиях: наибольший прирост кредитования наблюдался по компаниям, инвестиции в которые осуществляли банки, тогда как компании, получившие венчурный капитал от венчурных фирм демонстрировали меньшую динамику [1].

Многие исследователи отмечают, что основным банковским инструментом финансирования инноваций является кредит. Роль кредита как феномена инновационной экономики возрастает при переходе к инновационному типу воспроизводства, который предполагает сложную

взаимосвязанную систему прогрессирования бизнеса, основанного на высоких технологиях, кредитно-финансовой системы и инновационного предпринимательства. Инновационный кредит можно рассматривать как одну из разновидностей инвестиционного кредита, его усовершенствованную форму, соответствующую новым реалиям экономики. Важнейшей функцией инвестиций является расширение и обновление основного капитала, в то же время капитальные вложения без инноваций не дают должного эффекта. Инвестиции в основной капитал служат первоочередным источником инноваций, в том числе базисных [1].

Если рассматривать традиционный инструмент финансирования наиболее распространенных потребностей предприятий – банковский кредит, то следует отметить, что данная форма предоставления денежных средств на условиях платности, срочности и возвратности весьма удобна и во многих случаях незаменима среди предоставляемых финансовых услуг. Это обусловлено высокой степенью гибкости при подходе к кредитованию каждого отдельного заемщика и возможностью приспособливать условия получения ссуды к потребностям проекта [19].

Сущность кредита проявляется в его взаимодействии с внешней средой. Об этом свидетельствует и развитие теорий кредита. Представители натуралистической теории кредита (Д. Рикардо, А. Смит, Ж. Сэй, Д. Мак-Куллох, Ф. Бастиа, К. Маркс) рассматривают в качестве объекта кредита неденежные вещные блага. Кредит рассматривается как инструмент, перераспределяющий материальные ценности в обществе, ссудный капитал приравнивается действительному, тем самым отражает его движение и играет пассивную роль.

Натуралистической теорией не признавалась двойственность характера кредита, как фактора расширяющего воспроизводство и способного обострить его противоречия. Теория А. Смита, основывающаяся на факторах спроса на кредит, стала базой для дальнейшего развития теории кредита.

Факторы предложения уточняются последующими теориями, что позволило рассмотреть кредит как услугу с марксистской позиции и идеологизировать кредитные отношения.

Капиталотворческая теория кредита (Г. Маклеод, Дж. Ло) первоначально отрицает зависимость кредита от процесса воспроизводства и его решающую роль в развитии экономики. В дальнейшем И. Шумпетер (инновационная теория), Дж. Кейнс (инвестиционно-циклическая теория), А. Ган, Р. Хоутри и другие убеждены в безграничности кредита, выполняющего роль движущей силы экономического развития и воспроизводства. В поисках выхода из проблем, вставших перед предпринимателями и правительствами государств, в экономической теории кредита были выделены такие существенные аспекты, как взаимосвязь отношений собственности с кредитными отношениями, инновационная сущность кредита, как инструмента воздействия на национальную экономику и др. Это привело к оправданию кредитной инфляции и экспансии, а также обострило противоречия воспроизводственных процессов [1].

Историческое развитие обеих теорий проходило параллельно и сегодня два почти противоположных подхода фактически примирены. В настоящее время нет сомнений относительно роли кредита в трансформации сбережений в инвестиции (свойство перераспределения денег в экономике), когда именно банки обладают капиталотворческой способностью. К. Марксом была обозначена данная «центристская» позиция, которая рассматривает кредит изначально как инструмент накопления, а далее как мощный механизм аккумуляции денежных средств [23]. Исследуя эволюцию развития кредитных отношений, прослеживается тенденция, демонстрирующая различия в технологических укладах, заключающихся в отличиях протекания воспроизводственных процессов.

Подводя итог, следует отметить, что кредитные организации преимущественно за счет кредитования предприятий стимулируют инновационную деятельность, что подтверждается эмпирическими

исследованиями зарубежных авторов. Несмотря на противоположные взгляды основоположников теорий кредита, в настоящее время нет сомнений о влиянии кредита на инновационную деятельность, так как именно банки обладают капиталотворческой способностью.

В мировой практике ключевым участником инвестиционно-инновационной деятельности являются банки, которыми накоплен значительный опыт аккумуляции и размещения финансовых ресурсов с целью разработки инновационных продуктов и услуг и реализации инновационных проектов. Ресурсы финансовых учреждений в качестве источника финансирования инновационной деятельности являются эффективными для определенных видов компаний и не на всех, а лишь на определенных этапах экономического развития.

4.2. Трансформация сферы финансовых и банковских сервисов в России

Согласно отчету о глобальной конкурентоспособности стран The Global Competitiveness Report 2016-2017 «Развитие финансового рынка» Россия занимает 108 позицию из 138 и существенно отстает от ведущих стран. Причины такой оценки содержатся в низких значениях целого ряда показателей: доступность финансовых услуг – 102, устойчивость банков – 121, регулирование фондовых бирж – 113 [58]. Принимая во внимание сложившуюся ситуацию, одной из важных задач развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2018 года является повышение доступности финансовых услуг для населения. С этой целью Банк России планирует разработку стратегии повышения финансовой доступности [32].

При определении «финансовой доступности» Центральный Банк учитывает не только получение услуг потребителями, а отмечает совокупность четырех условий: полезность, качество, востребованность и инфраструктура финансовых услуг. Наличие инфраструктуры предполагает

получение услуг в подразделениях финансовых организаций, посредством устройств самообслуживания, платежных терминалов, страховых брокеров и агентов, федеральной почтовой связи, с помощью удаленного доступа через сеть Интернет, с использованием мобильного телефона на территории Российской Федерации [31]. В определении глубоко раскрыто понятие инфраструктуры и существующих каналов оказания услуг. Однако подходы к эмпирической оценке значения этого показателя не определены, что делает невозможным количественное измерение и проведение анализа в отношении уровня доступности финансовых услуг внутри регионов и страны в целом. Именно это обусловило выбор темы исследования и ее цель, которая заключается в анализе тенденций трансформации существующих сервисов на рынке финансовых и банковских услуг, как с позиции клиентов, так и самих компаний.

Наиболее близкой и измеримой к оценке финансовых услуг является совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами, рассчитываемый Банком России. При расчете индекса используются количество подразделений кредитных организаций, объем кредитов и вкладов физических лиц, валовой региональный продукт, численность и среднедушевой доход населения. С точки зрения инфраструктуры индекс рассматривает физическое присутствие банковских подразделений. При этом не учитываются такие параметры как количество пользователей дистанционного и мобильного банкинга, устройств самообслуживания, что также представляет с собой инфраструктуру для предоставления банковских услуг. Устройства самообслуживания, установленные вне отделений, являются важным элементом, расширяющим доступ к финансовым услугам. В странах с преобладающей долей сельского населения, где в малонаселенных пунктах открытие самостоятельного банковского подразделения является не рентабельным, банкомат выступает единственным источником доступа к финансовым услугам.

С институциональной точки зрения в России продолжается тенденция сокращения физического присутствия банковской сети в регионах. По итогам 2016г. количество зарегистрированных кредитных организаций сократилось на 15% с 733 ед. до 623 ед., тем самым присутствие внутренних структурных подразделений уменьшилось на 3050 ед. или 8,2%. По состоянию на 01.01.2017г. сеть банковских подразделений насчитывает 33944 ед.[48]. Большая часть сокращений приходится на регионы с низкой плотностью населения, где оказание услуг не дает их поставщикам требуемой отдачи на капитал.

Вместе с сокращением физического присутствия банковских подразделений, особую роль приобретает предоставление финансовых услуг с использованием мобильных и интернет технологий. В этой сфере наблюдается значительный рост в канале дистанционных услуг мобильного и интернет - банкинга. По данным ежегодного отчета аналитического агентства Markswebb Rank & Report, доля российских интернет - пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, использующих интернет банкинг для частных лиц составляет 64,5% или 35,3 млн.чел. В городах с численностью населения свыше 100 тыс.чел. интернет-банкинг используют 68,2% (22,9 млн человек). Так, например, количество активных пользователей интернет-банка Абсолют Банк по итогам 2016г. выросло с 8 до 18 тыс.[2]. Также стоит отметить, что за 2015 г. количество пользователей интернет-банкинга увеличилось на 51% по сравнению с показателями 2014 г.[53]. Мобильным банкингом пользуются 18 млн. человек в возрасте от 18 до 64 лет. Из них 89% пользуются и интернет-банком. При этом стоит отметить, что 17% пользователей пользуются мобильным банком чаще, чем интернет-банком [55].

Следует учитывать и изменение потребительских предпочтений, которые во многом определяют направления развития финансовых сервисов:

– наряду с доступностью финансовых услуг следует рассматривать и финансовую грамотность населения, т.к. отсутствие потенциальных потребителей будет сдерживать развитие этой сферы.

По данным исследования аналитического центра НАФИ, менее четверти населения (23%) считают, что большинство финансовых услуг являются понятными для «обычного человека». Такой ответ наиболее популярен для более молодых 25-34-летних – 27% и имеющих высшее образование 29% потребителей. Чуть больше трети опрошенных (38%) считают, что есть «сложные» услуги, но в основном с ними можно разобраться самостоятельно. И еще треть (33%) соглашается, что «обычному человеку» достаточно сложно разобраться в большинстве финансовых услуг, представленных на рынке [25]. Это свидетельствует о том, что потенциал рынка финансовых услуг еще на пути формирования, и обладает существенными зонами роста в развитии финансовой грамотности населения;

– повсеместная диджитализация: потребители используют финансовые приложения в два раза чаще, чем мобильные сайты со схожим функционалом (речь о различных приложениях категории «Финансы» – приложения банков, «планировщики», агрегаторы скидок и т.д.). Почти половина пользователей, у которых установлены такие программы (48%), используют их ежедневно, при этом самыми частыми операциями являются денежные переводы физическим и юридическим лицам, проверка счета и истории покупок, контроль инвестиций.

Массачусетский технологический институт выделил у пользователей следующие потребности: всеобъемлющий и интуитивно понятный обзор движения денег и всей финансовой жизни; переход на полностью цифровые процессы – безбумажное взаимодействие банка с клиентом; высокую мобильность – все процессы учитывают их использование через мобильное устройство [51].

В этих условиях неизбежно появляются и новые участники финансового рынка, которые активно используют возникающие технологии, тесно интегрируются с повседневной жизнью, ориентированы на пользователей интернета и мобильных устройств. Они оказывают услуги

аналогично банковским учреждениям. К ним относятся финтех компании, мобильные операторы, P2P-кредитование, краудфандинг.

Начиная с 2014 года в финансовой отрасли часто стало использоваться понятие финтех - небольшие фирмы, разрабатывающие новые финансовые технологии. Они предлагают инновационные решения традиционных финансовых сервисов, разрабатывают цифровые бизнес-модели, их деятельность направлена на повышение эффективности оказания финансовых услуг. Компании обладают высокой скоростью вывода новых продуктов на рынок. Финтех, являясь драйвером прогресса в отрасли, влечет за собой следующие изменения:

- снижение стоимости финансовых услуг за счет использования новых технологий и отказа от существующей громоздкой филиальной сети подразделений;
- повышение доступности финансовых услуг путем перехода на удаленное электронное взаимодействие между поставщиками услуг, потребителями и регулятором;
- поддержка и развитие конкуренции на рынке;
- повышение прозрачности финансового сектора и эффективности борьбы с отмыванием денежной наличности и финансированием терроризма;
- формирование BigData на основе профиля потребителя и совершаемых им транзакций позволяет выявить паттерны в поведении клиентов. К ним могут относиться периодичность совершаемых операций, суммы, направления платежей, места их осуществления. Более того, с технологиями искусственного интеллекта распознавания образов и анализа данных Machine Learning этот процесс автоматизирован и позволяет более точно пресекать противоправную деятельность, и тем самым не аллоцировать дополнительные расходы на порядочных клиентов.

Ежегодный объем инвестиций в финтех индустрии, по оценке одной из крупнейших консалтинговых компаний – KPMG, составляет 19,1 млрд. долл США [75]. Указанные объемы свидетельствует о динамичном развитии

новой отрасли. Регулятор также видит существенный потенциал развития отрасли. Представители Центрального Банка отмечают, что финтех - один из важных факторов цифровой трансформации финансового сектора, который способствует повышению доступности финансовых услуг для населения [24].

Финтех - стартапы научились выявлять слабые места банков и предлагают улучшенные услуги и простоту в использовании сервисов. Существующие компании оказывают широкий спектр финансовых сервисов [70]. На рынке финтеха можно выделить пять основных сегментов:

– Платежи и переводы.

Сегмент включает в себя сервисы по переводу денег, шлюзы по онлайн платежам. В этом сегменте важен объем совершаемых операций т.к. маржинальность составляет около 2-3%. Огромным потенциалом обладают услуги по международным переводам, вследствие их текущей неэффективности по срокам и стоимости. Платформа Share Credit Card стала победителем конкурса Visa Challenge. Мобильное приложение устанавливается на смартфон и может предоставлять доступ к банковской карте любому, у кого установлено такое приложение. Это позволяет предоставить безопасный доступ к пластиковой карте, и с помощью смартфона оплатить покупки или снять денежную наличность в банкоматах с поддержкой технологии NFC. Для обеспечения безопасности новый сервис использует технологии Visa Token Service [59].

– Кредитование.

Один из наиболее популярных и понятных сегментов рынка. По данным исследования MoneyMan объем портфеля займов онлайн-компаний в 2016г. в России, составил 18,1 млрд. руб., что в 3,1 раза больше по сравнению с 2015 г. (5,78 млрд. руб.) [15].

– Взыскание просроченной задолженности.

В последнее время мессенджеры становятся важным каналом взаимодействия с банком, как со стороны пользователей, так и со стороны банка. И в некоторых случаях это действенный инструмент для банка.

Российский стартап Collectly разработал чат-бота для взыскания просроченной задолженности с должников. Бот собирает и анализирует широкий спектр информации о должнике - от данных кредитных бюро до активностей в социальных сетях. Затем, используя различные каналы взаимодействия, в том числе мессенджеры и социальные сети, напоминает, ему о необходимости погасить свою задолженность. Для банка эта автоматизация части функционала ведет к сокращению расходов. Однако есть и другая сторона этого нововведения – эффективность взаимодействия может оказаться низкой, т.к. должник может перестать воспринимать направляемые ему сообщения [7].

– Управление активами и инвестициями.

Существующие финансовые сервисы по управлению инвестициями доступны только узкому кругу людей по причине высоких финансовых барьеров входа. Однако вместе с развитием технологий, появились возможности автоматизации услуг. К таким примерам можно отнести роботов-консультантов. Они анализируют профиль клиента и предлагают ему структуру инвестиций, соответствующую его инвестиционным предпочтениям и риску.

– Инфраструктура и разные вспомогательные сервисы.

К этой категории относятся компании, оказывающие услуги для бизнес-организаций или других финтех стартапов. К ним относится работа с большими данными, механизмы оценки кредитоспособности заемщиков, организации P2P-кредитования или мобильных платежей.

Исследование, проведенное Mckinsey показывает, что в настоящее время на рынке присутствует более 2000 финтех стартапов, в то время как в еще в апреле 2015г. их число было около 800. Анализ более 350 наиболее известных компаний позволил выявить структуру рынка в разрезе сегментов и продуктов (рис.31).

Согласно данным исследования, приведенных в отчете World Retail Banking Report - 2016, 63% потребителей уже сейчас используют финтех

продукты или сервисы и готовы рекомендовать к их использованию чаще (55%), чем банк в котором они обслуживаются (38%). Особой популярностью пользуются услуги среди поколения Y (рожденные в период 1983-2000гг.) Преимущества, по их мнению, состоят в следующем: простота в использовании (82%), скорость сервиса (81%), а также хорошее качество обслуживания. Вместе с тем, мнение банков по этому поводу отличается: считают, что финтех компании обладают быстрым сервисом - 36%, и только лишь 40% согласны с тем, что они обеспечивает качественный сервис. Соответственно разрыв в мнениях составляет 46% и 40% соответственно.

Рисунок 31- Структура рынка по количеству финтех компаний в разрезе продуктов и сегментов (в связи с округлением цифры не суммируются до 100%)



Источник: составлено на основе [50]

Среди российских банков есть примеры сближения с финтех организациями. Например, «АК Барс» Банк создал площадку финтех стартапов. На ней можно заявить о новом или прийти с действующим проектом, запустить проект с использованием интерфейса программирования, получить необходимую экспертизу и привлечь ресурсы банка. Такая площадка позволяет обмениваться передовым опытом,

привлекать перспективные проекты и формировать инновационную среду вокруг банка.

Сохраняется низкий уровень доверия к некредитным финансовым организациям по причине высокого уровня злоупотреблений в отрасли. Население предпочитает пользоваться услугами крупных кредитных организаций, которые предоставляют не только банковские услуги, но и выход на фондовый и срочный рынки, нежели стартап, которому всего несколько месяцев [32].

Банковские учреждения длительное время формировали свою инфраструктуру, развивались под контролем надзорных органов, развивали долгосрочные отношения с международными финансовыми организациями, формировали доверительное отношение своих клиентов. Они более гибкие организации и могут отказаться от фундаментальных основ, и обоснованно могут приводить в пример последний кризис, который нанес существенный ущерб репутации банков.

В банковской сфере также есть свои инновации, касающиеся трансформации банковского обслуживания, развития устройств самообслуживания, уход от пластиковых карт, идентификация посредством биометрии, внедрение бесконтактных платежей, имплементация новых бизнес моделей. Несмотря на высокую долю безналичных операций, сохраняется потребность в использовании банкнот, соответственно для банков остается актуальной задача поддержания приемлемого количества банкоматов.

Новым витком в развитии устройств самообслуживания стала моментная эмиссия карт, уже получившая развитие в мировом банковском бизнесе. В Саудовской Аравии клиенты банка Al Rajhi Bank могут самостоятельно получить банковскую карту в банкомате. Для этого необходимо отсканировать отпечаток пальца и ввести имя, которое будет на пластиковой карте. Также эти устройства используются для печати чековых книжек. В свою очередь китайский банк China Merchants Bank оснастил свои

банкоматы передовой технологией распознавания лиц. Теперь клиенты смогут осуществлять операции на устройствах самообслуживания без использования пластиковой карты. В качестве дополнительной меры безопасности, пользователю будет предложено ввести свой номер телефона и персональный идентификационный номер (PIN) прежде чем они могут приступить к операциям по снятию наличных денег.

Крупнейший банк Индии SBI планирует создать полностью цифровой банк без присутствия физической филиальной сети. Все транзакции будут происходить в приложениях, мобильном банкинге и интернет банкинге. Ключевая особенность запланированной трансформации - это интеграция с Aadhaar, государственной системой по биометрической идентификации населения Индии. Для оказания консультационной поддержки будет использоваться видео банкинг. Реализация изменений запланирована в ближайшие 3-6 месяцев.

Есть также нестандартные решения и в области физической сети отделений банков. Крупнейший банк Казахстана Казкоммерцбанк реализовал новый проект обслуживания клиентов. Новый формат офиса ориентирован на самообслуживание клиента. В наполнение офиса вошли устройства самообслуживания, кабинки видеобанкинга и автоматическая касса. Клиент, заходя в видеокабинку, видит на экране изображение менеджера банка и может с ним общаться. Документооборот происходит посредством принтера и сканеров, которые установлены внутри кабинки. Также есть и рабочие места менеджеров, которые могут оказать помощь клиенту на любом из его этапов обслуживания.

Лидеры распространяют свои модели на смежные отрасли. В части отличного примера интеграции банковских учреждений с почтовыми учреждениями можно отметить Великобританию. В почтовых отделениях этой страны можно получить банковские услуги от 25 банков, в их состав входят Bank of Ireland, Bank of Scotland, Barclays, HSBC, Lloyds Bank и др. Клиенты могут получать самые востребованные услуги, такие как: выдача

наличных денег, запрос баланса карты, совершение платежей, операции с чеками.

Мобильные операторы также смотрят в сторону банковского сектора и внедряют новые бизнес модели, т.к. их традиционный бизнес все больше сводится к транспортировке интернет трафика. Большая тройка операторов МТС, «Билайн» и «Мегафон» давно уже выпустили собственные платежные карты. С недавнего времени к ним присоединился и Tele2, запустив проект мультибанковской платежной карты. Особенность последних состоит в следующем: запрос на банковскую карту отправляется сразу в несколько финансовых учреждений. На основании потребностей клиента, сегмента к которому он относится, возраста предлагается лучший вариант из одобренных.

Финтех партнерства будут определять будущее банковской деятельности. В настоящее время около 66% банков рассматривают партнерство с финтех организациями как наиболее эффективный способ реагирования на нарастающую угрозу. Чтобы получить максимальный эффективный результат от партнёрства банкам необходимо будет охватывать интерфейсы API и начать закладывать фундамент для формирования своих экосистем. Имплементация новых бизнес моделей требует серьезной трансформации от организаций. Банки и финтех компании имеют сильные взаимодополняющие стороны для создания более развитой финансовой системы. В то время как финтех компании преуспевают в гибкости, инновациях и новых технологиях, банки могут предложить капитал, обширную клиентскую базу и опыт работы с регулирующими органами.

Таким образом, анализ тенденций финансовых и банковских сервисов выявил следующие пути трансформации: банковские услуги оказывают финтех компании, мобильные операторы; сокращение физического присутствия банковских офисов в пользу функциональных устройств самообслуживания, передачи операционной деятельности на аутсорсинг в почтовые отделения связи, мобильного и интернет банкинга; потребители

предпочитают получать финансовые услуги в цифровых каналах с высокой степенью мобильности; развитие финансовой грамотности остается актуальным вопросом; новые участники финансового рынка оказывают те же услуги что и банковские учреждения с высокой эффективностью; партнерство банков и финтех компаний будет являться драйвером трансформации на финансовом рынке; принимая во внимание многогранность рассматриваемого направления оценка доступности финансовых является трудноизмеримой и требует отдельного исследования.

4.3. Банковский сектор России: уязвимости и проблемы функционирования

В подавляющем большинстве стран мира банковский сектор является ядром финансовой системы и ключевым элементом ее заемно-сберегательного сегмента. Именно деятельность института банковских кредитных организаций является основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов. Несмотря на свою важность и особую роль в структуре экономики страны, банковский сектор подвержен негативному влиянию многих факторов. Особенно это ощущается в настоящий период времени, с учетом непрекращающегося мирового экономического кризиса и сопутствующих ему сложностей. В данных условиях необходимым является оказание комплексной поддержки банковскому сектору с целью сохранения его стабильности и удержания тренда дальнейшего развития, в основе чего должна лежать достоверная аналитическая информация и верные выводы о совокупности его актуальных проблем и уязвимостей.

Существует ряд факторов, фундаментально обуславливающих текущее состояние множества процессов и взаимосвязей в самых разных отраслях страны, в том числе и в финансовом секторе, а значит – и его банковском сегменте. К таким факторам можно отнести актуальную экономическую конъюнктуру (курс национальной валюты, уровень реального

располагаемого дохода, темп инфляции и т. д.), внешнюю конъюнктуру (упоминавшуюся геополитическую ситуацию, объем иностранных инвестиций, перспективы внешнего заимствования), а также реализуемую государственную политику, которая может, как сгладить имеющиеся противоречия, так и, наоборот, усугубить их. Совокупность воздействий данных факторов обуславливает наличие или отсутствие тех или иных уязвимостей. В настоящее время целесообразно выделить следующие проблемы как наиболее актуальные для банковского сектора России и многих стран пространства СНГ:

1) Высокая административная нагрузка.

Реализуемая государством политика в сфере финансовых рынков оказывает существенное влияние на их состояние. В настоящее время, с момента обострения факторов кризисных явлений, наблюдается общая тенденция усиления интенсивности контрольных и надзорных мероприятий, увеличения уровня административной нагрузки. На практике это выражается в ужесточении требований к обязательной отчетности, увеличении частоты запросов и требований различного характера при одновременном сокращении времени, предоставляемого для их подготовки, ужесточении санкций за ненадлежащее исполнение требований и предписаний. На содержание такой политики государства в части административного контроля сектора влияет как текущая экономическая конъюнктура, так и необходимость совершенствования поля деятельности ссудо-сберегательных организаций с целью защиты интересов потребителей финансовых услуг, снижения количества организаций, ведущих деятельность с нарушениями законодательства, а также противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма.

В целом, уровень и интенсивность административного воздействия со стороны регулирующих органов в настоящее время можно охарактеризовать как высокий. Это, в свою очередь, ведет к значительному увеличению всех видов издержек на обеспечение выполнения требований регулирующих

органов, в некоторой степени отвлекает трудовые и финансовые ресурсы от вопросов развития и совершенствования деятельности организации, а также вопросов внутреннего контроля. Указанная тенденция является повсеместной для всех отраслей и затрагивает не только организации банковского сектора.

2) Экономические и финансовые ограничения.

Эти ограничения, как и высокая административная нагрузка, являются, с одной стороны, следствием проводимой политики по регулированию работы финансового сектора, с другой – во многом обусловлены текущей экономической конъюнктурой.

В настоящее время, большинство действующих и вновь вводимых обязательных финансовых нормативов и ограничений, призваны защитить потребителей финансовых услуг от ущемления их интересов, искажения информации о стоимости этих услуг, создать прозрачное правовое поле и идентичные условия для конкуренции между всеми формами финансовых институтов. В качестве частного примера такого ограничения, можно указать введенную в России предельно допустимую стоимость кредита (займа), установленную ФЗ №353 «О потребительском кредите (займе)» в 2014-2015 гг. В рамках данного нормативного акта все потребительские кредиты (займы) были разделены на несколько категорий, по каждой из которых ежеквартально публикуется свое предельное значение полной стоимости кредита (займа) [46]. В результате максимальная стоимость денежных средств, предоставляемых в кредит заемщику, оказалась строго ограничена. С одной стороны, это позволило сгладить различия между стоимостью кредитов и займов различных организаций, действующих в рамках одного сектора, с другой - ограничило их в вопросе установления необходимой стоимости заемной услуги, унифицировало все финансовые организации одного сектора вне зависимости от их размера, модели деятельности и действующей во внешнем окружении близкой конкурентной среды.

Подобные лимиты существуют и для максимальных ставок по привлечению средств, как для организаций банковского сектора, так и для

некоторых НФО. Налицо тенденция снижения самостоятельности финансовых организаций в вопросах определения диапазона стоимости оказываемых ими услуг, стремление государства унифицировать продукты, предлагаемые финансовыми организациями различных типов.

Обязательность сохранения всех имеющихся нормативов в рамках требуемых значений, а также создание обязательных резервов и фондов, ограничение возможности банков самостоятельно определять приемлемую стоимость финансового продукта и правила его реализации, значительно затрудняют ведение текущей деятельности. Это провоцирует многих участников банковского сектора искать пути обхода существующих ограничений, многие из которых не соотносятся с интересами потребителей услуг. В качестве примера можно привести различные виды финансовой защиты, страхования, фактически навязываемые в настоящее время при заключении договоров кредитования физических лиц [8].

3) Снижение объемов кредитования.

Снижение темпов количественного роста кредитных портфелей банков ведет к снижению экономической эффективности их деятельности, заставляет искать альтернативные пути компенсации недополученного дохода.

Данная проблема в первую очередь определяется текущей экономической конъюнктурой, в особенности - снижением реальных располагаемых доходов населения. Кроме того с началом экономического кризиса значительно возросли риски потери работы, снижения заработной платы заемщика. Это, в свою очередь, создает предпосылки к возникновению просроченной задолженности в части кредитного портфеля. Как следствие - службы экономической безопасности и андеррайтинга банков повышают требования к стажу работы, уровню дохода, возрасту, предъявляемые при проверке заявителей на кредит, вводят дополнительные требования по мерам обеспечения – поручительству, залогу. С другой стороны, с учетом возросших процентных ставок и введения дополнительных сопутствующих

платежей при оформлении кредитов, значительно снизилась и реальная возможность их обеспечения со стороны заемщиков.

Непростой является и ситуация с предоставлением кредитов юридическим лицам, в особенности – представителям малого и среднего бизнеса. Ввиду повышения частоты сбоев при расчетах с контрагентами, повышения случаев неплатежеспособности юридических лиц, многие представители банковского сектора пересмотрели программы коммерческого кредитования и ужесточили критерии их рассмотрения. В свою очередь, это сократило объемы возможного кредитования юридических лиц и снизило темпы роста заемных портфелей по данной категории [8].

4) Проблемы фондирования и привлечения средств.

Недостаточность финансовых ресурсов для осуществления основной деятельности грозит банку снижением объемов предоставления заемных средств, ухудшением динамики развития и роста, уменьшает стабильность его деятельности [8]. В настоящее время эта проблема все еще актуальна. Снижение доходов, а также инфляция и рост цен, провоцируют население к уменьшению объемов размещения сбережений и увеличению текущего потребления. Это особенно явно проявлялось в период начала кризиса - в конце 2014 - начале 2015 гг. Тогда были зафиксированы многочисленные факты изъятия средств из банковских вкладов и вложения их в различные формы движимого и недвижимого имущества, технику, оборудование, иные товары.

Дополнительно усугубляет текущую ситуацию и тот факт, что процентные ставки по сберегательным программам в банках сейчас не в полной мере отвечают экономической конъюнктуре. Доход, получаемый вкладчиками от размещения средств, едва покрывает, а зачастую оказывается ниже прироста цен за период хранения сбережений в финансовом учреждении. Величина процентной ставки, по которой средства привлекаются банком, в первую очередь обусловлена величиной ключевой ставки, установленной ЦБ РФ. В настоящее время реализуется политика ее

снижения, что, с одной стороны, несет позитивный эффект удешевления кредитных средств для физических и юридических лиц, имеющих соответствующую потребность, но с другой - снижает сберегательную активность населения и бизнеса ввиду уменьшения привлекательности сберегательных программ.

Третий фактор, оказывающий непосредственное влияние на возникновение проблемы фондирования банков в текущем периоде – это сложившаяся внешняя конъюнктура. Возможность заимствования средств на зарубежных, в особенности - западных, рынках фактически прекратилась. Интерес иностранных инвесторов к вложениям, как в российскую экономику, так и в экономику других стран СНГ, в целом, и в банковский сектор, в частности, снизился, что еще более обострило имеющиеся трудности [8].

5) Проблемы инфраструктуры.

Серьезной проблемой является неразвитость банковской инфраструктуры во многих регионах и, в особенности, - вне территорий крупных городских центров. Низкая обеспеченность регионов банковскими услугами свидетельствует о слабости банковской системы и ее проблемах в сфере формирования и размещения ресурсов [44].

Ввиду этого, лица, проживающие в поселках городского типа, селах и деревнях, имеют крайне ограниченную возможность пользоваться финансовыми услугами. Многие участники банковского сектора, с наступлением экономического кризиса, приняли решение о полном прекращении своего присутствия в малых населенных пунктах [9]. Причиной этого явилась недостаточная рентабельность функционирования банковской модели в условиях низкого объема реализации услуг, ограничений каналов связи и сопутствующих высоких издержек на содержание обособленных подразделений [35].

Наличие данной проблемы еще сильнее сокращает количество потенциальных пользователей финансовых услуг банков, сводя поле их деятельности к границам относительно крупных городов, что, в свою

очередь, негативно влияет на объемы реализации банковских продуктов и конечную эффективность их функционирования.

Кроме отмеченных выше проблем, банковский сектор испытывает в настоящее время и другие сложности. Так, слабо развиты системы управления, отмечается недостаточный уровень квалификации персонала, недостаточно проработаны процедуры среднесрочного и долгосрочного планирования и т.д. Еще более пагубный эффект на состояние сектора оказывает ориентация многих банков на ведение недобросовестной коммерческой практики, осуществление деятельности в обход существующих норм и требований законодательства, что в конечном счете приводит к ужесточению политики регулятора в отношении как банковского сегмента, так и финансового рынка в целом [8].

Отмеченные выше проблемы сформулированы в первую очередь по результатам анализа состояния банковской системы Российской Федерации, однако их можно с достаточно высокой степенью достоверности экстраполировать и на банковские сегменты финансовых рынков многих развивающихся стран, в особенности - стран СНГ. Необходимо в полной мере учитывать всю совокупность слабых мест банковского сектора и предпринимать комплексные усилия по их устранению. Для этого, в первую очередь, необходимо совершенствовать процесс коммуникации представителей государственной власти, как с финансовым сектором, так и с физическими лицами, а также членами предпринимательского сообщества. Также необходимо повышать эффективность взаимодействия непосредственно между финансовыми институтами с одной стороны и населением и бизнес сообществом с другой. Следует целенаправленно устранять имеющиеся противоречия, приводить механизм перераспределения финансовых ресурсов в сбалансированное состояние.

4.4. Российские коммерческие банки - эмитенты на рынке еврооблигаций

Развитие глобального финансового рынка сопровождается появлением специализированных финансовых продуктов, которые в свою очередь вызывают формирование новых его сегментов.

В случае с облигациями важно различать внутренний и зарубежные рынки облигаций, в совокупности образующие международный рынок. Особое значение среди всех видов облигаций имеют международные облигации. Это те облигации, которые размещаются для эмитента на зарубежных рынках или внутреннем и зарубежных одновременно [22].

Появление международных облигаций связано с тем, что многие экономические субъекты, желающие привлечь денежные ресурсы, в один момент столкнулись с некоторыми ограничениями внутреннего рынка: размер, государственное регулирование и т.п. Данные обстоятельства вызвали необходимость поиска более дешевых ресурсов на зарубежных рынках.

По этой причине в 60-х годах XX века отмечается активный рост эмиссии международных облигаций [38].

В экономической практике выделяют три основных вида международных облигаций:

- иностранные облигации;
- еврооблигации;
- глобальные облигации.

Исторически первыми появились иностранные облигации. Это ценные бумаги, которые выпускаются иностранным заемщиком на внутреннем рынке какой-либо страны в валюте этого рынка.

Данный вид облигаций как инструмент привлечения финансовых ресурсов имел высокую популярность до 70-х годов XX века, когда иностранные облигации являлись практически одним существующим видом

международных облигаций. Наиболее известные по своему наименованию иностранные облигации выпускались в США (Yankee), Японии (Samurai) и Великобритании (Bulldog).

Главной причиной, по которой данный инструмент стал значительно реже использоваться при формировании компаниями ресурсной базы, явилось введение в большинстве стран, где выпускались иностранные облигации, определенных налоговых мер, способствовавших снижению интереса к ценным бумагам со стороны инвесторов [38]. Вследствие этого появился такой вид международных облигаций, как еврооблигации.

Еврооблигации – необеспеченные долговые инструменты, выпускаемые эмитентом за пределами внутреннего рынка, в валюте которого происходит деноминация [38].

Еврооблигации как ценные бумаги обладают следующими характерными особенностями:

- их размещение осуществляется одновременно на рынках нескольких стран;
- их размещение осуществляется международным синдикатом финансовых институтов разных стран;
- валюта еврооблигационного займа чаще всего является иностранной для заемщика [11].

В качестве основных видов еврооблигаций, обращающихся на международном рынке, выделяют евробонды и евроноты.

Евробонды – предъявительские ценные бумаги, размещающиеся на рынках, как правило, развивающихся стран. По ним не резервируется обеспечение, что делает их более удобными с точки зрения процедуры эмиссии.

Евроноты – именные ценные бумаги, выпускающиеся, как правило, на короткий срок (1-6 месяцев). По ним формируется обеспечение, и они гарантируются инвестиционным синдикатом [22].

В качестве отдельного вида еврооблигаций выделяют облигации

«драгон». Они могут выпускаться в любой валюте, но обычно в долларах США, размещаются на азиатском рынке и имеют листинг как минимум на двух из следующих бирж – гонконгской, сингапурской или тайваньской. Это и является главной отличительной особенностью указанных облигаций.

Большинство компаний из всех видов международных облигаций отдает предпочтение еврооблигациям по причине того, что выпуск иностранных облигаций регулируется более жестко: внутренний рынок находится под более пристальным контролем со стороны регулирующих органов страны.

К разряду международных облигаций также относят так называемые глобальные облигации. Они размещаются одновременно на рынке еврооблигаций и на одном или нескольких национальных рынках.

Впервые такие облигации были выпущены Всемирным банком в 1989 году. Это были долговые обязательства сроком на 10 лет, размещенные на американском рынке (Yankee) и рынке еврооблигаций [38].

В роли эмитента на рынке международных облигаций также выступают коммерческие банки, в т.ч. российские. Проанализировав находящиеся на 01.03.2018 в обращении выпуски международных облигаций групп крупнейших российских коммерческих банков, можно сделать следующий вывод. Самым популярным инструментом среди российских банков на международном рынке облигаций являются еврооблигации (таблица 54).

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что в основном еврооблигации размещаются в долларах США с целью привлечения денежных ресурсов в данной валюте. Наибольший объем облигаций в долларах США разместили дочерние зависимые общества банков Сбербанк (8 млрд.) и ВТБ (7,75 млрд.) [33]. Эти же банки обладают наибольшим общим объемом размещенных еврооблигаций на соответствующем рынке.

Вместе с тем почти все еврооблигации, находящиеся в обращении, относятся к типу нот участия в кредите (LPN – Loan participation notes). Это среднесрочная ценная бумага (нота), одна из возможных структур выпуска

еврооблигаций, позволяющая инвесторам приобрести доли в выданном заемщику кредите или кредитном портфеле.

Таблица 54.

Международные облигации, выпущенные группами крупнейших российских коммерческих банков и находящиеся в обращении на 01.03.2018

Наименование группы	Кол-во выпусков в обращении	Объем в обращении, млн. ед. (наим. вал.)	Вид ценных бумаг
Сбербанк	7	8 000 (USD)	Еврооблигации (LPN)
	2	1 500 (EUR)	
	1	550 (TRY)	
ВТБ	5	7 750 (USD)	Еврооблигации (LPN, CLN)
	2	650 (CHF)	
	2	35 000 (RUB)	
Газпромбанк	6	3 462,6 (USD)	Еврооблигации (LPN)
	2	2 000 (EUR)	
	1	325 (CHF)	
	1	13 500 (RUB)	
Альфа-Банк	6	3 400 (USD)	Еврооблигации (LPN)
	2	20 000 (RUB)	
Промсвязьбанк	6	1 567,1 (USD)	Еврооблигации (LPN)

Источник: составлено на основе [33]

Они обращаются, в основном на внебиржевом рынке, хотя формальные условия выпуска часто требуют регистрации на одной из европейских фондовых бирж. Осуществление сделок с еврооблигациями происходит с использованием депозитарно-клиринговых систем Euroclear и Clearstream [34].

В последнее время отмечается значительное снижение эмиссионной активности групп крупнейших российских коммерческих банков на рынке еврооблигаций (таблица 55).

Однако, из таблицы видно, что активности представленных банков несколько отличаются между собой. К примеру, деятельность Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка на рынке еврооблигаций в роли эмитента в 2015 году резко прекратилась. В свою очередь, Альфа-Банк поддерживает объем заимствований на зарубежном рынке капиталов. Так, на начало 2015 года на рынке ценных бумаг в обращении находились еврооблигации Альфа-Банка

на сумму 4,185 млрд. долл. США, на начало 2017 года – 4,5 млрд. [33].

Таблица 55.

Активность групп крупнейших российских коммерческих банков по размещению ценных бумаг на рынке еврооблигаций

Наименование группы	Количество размещенных выпусков, шт.					
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Сбербанк	4	4	-	-	-	-
ВТБ	5	1	-	-	-	-
Газпромбанк	7	4	-	-	-	-
Альфа-Банк	1	1	1	2	2	1
Промсвязьбанк	-	3	-	-	1	-

Источник: составлено на основе [33]

Тем не менее, влияние на общую тенденцию снижения активности по размещению еврооблигаций группами российских коммерческих банков оказали вполне понятные факторы.

В главную очередь это внешнеполитические факторы, связанные с экономическими санкциями со стороны стран Запада, введенными против некоторых граждан Российской Федерации и зарегистрированных в ней юридических лиц, в том числе кредитных организаций. Ограничения затронули, в основном, крупные учреждения с государственным участием: Банк ВТБ, Газпромбанк, Сбербанк, Россельхозбанк и др. Данный фактор по настоящий момент не позволяет крупнейшим российским кредитным учреждениям выходить на европейский рынок заимствований. В связи с чем перспективы выпуска еврооблигаций российскими коммерческими банками, в частности банками с государственным участием, в настоящее время зависят, в первую очередь, от внешнеполитических тенденций в мире.

Помимо указанного фактора негативным образом на активность эмитентов на международном рынке облигаций могут влиять быстро меняющиеся тенденции на финансовых рынках.

Дело в том, что эмиссия облигаций – это достаточно сложная процедура. Длительность предварительных мероприятий, необходимых для размещения ценных бумаг, может достигать до пяти месяцев. Поэтому

данные трудности не дают возможности эмитенту оперативно подстроиться под изменившуюся конъюнктуру и предложить рынку ту структуру и доходность облигаций, которые были бы интересны потенциальным инвесторам в момент размещения облигационного выпуска.

Так, основными факторами, отрицательно влияющими на эмиссионную активность российских банков на международном рынке облигаций, являются антироссийские санкции, осложнившие доступ многим российским организациям к европейскому рынку заимствований, а также неустойчивые тенденции на финансовых рынках, которые не позволяют эмитентам оперативно подстраиваться под изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Несмотря на существующие сложности, российским коммерческим банкам важно и целесообразно использовать потенциальные возможности международного рынка облигаций, как только это станет возможным. Это позволит им привлечь относительно недорогие денежные ресурсы с использованием широкого спектра выбора схем и сроков погашения, валют и других параметров выпуска международных облигаций; установить доверительные отношения с партнерами за рубежом, а также укрепить имидж в качестве надежной и стабильной кредитной организации.

4.5. Современные тенденции рынка банкострахования в России:

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Банкострахование, как интеграция банков и страховых компаний с акцентом на распространении страховых продуктов, в его сегодняшнем виде получило толчок к развитию во Франции в начале 1980-х гг. Большинство французских банков основали свои собственные страховые компании и заняли существенную часть рынка страхования. Успех банкострахования совпал с благоприятным налоговым климатом для продуктов страхования жизни в странах Западной и Южной Европы. Росту способствовала и нужда потребителей в средне- и долгосрочных накоплениях, как субститутах

программ пенсионного обеспечения. В России же в большей степени развито использование страховыми компаниями банков (их офисы и другие ресурсы) для продажи страховых услуг. Эта сторона сотрудничества уже достаточно развита. Отечественные банки редко используют агентскую сеть страховых организаций. Такое сотрудничество носит сегодня «разведывательный» характер. Банки пока не научились эффективно использовать агентские сети страховых компаний для продажи своих продуктов: кредитов, пластиковых карт, депозитных продуктов и др. И это может быть вектором для обоих.

Сложившаяся российская практика позволяет говорить о банковском страховании как о способе организации продаж страховых продуктов на территории банка (с использованием торговой сети банка), предлагающем потенциальному клиенту какой-либо продукт страхования без обращения в страховую компанию.

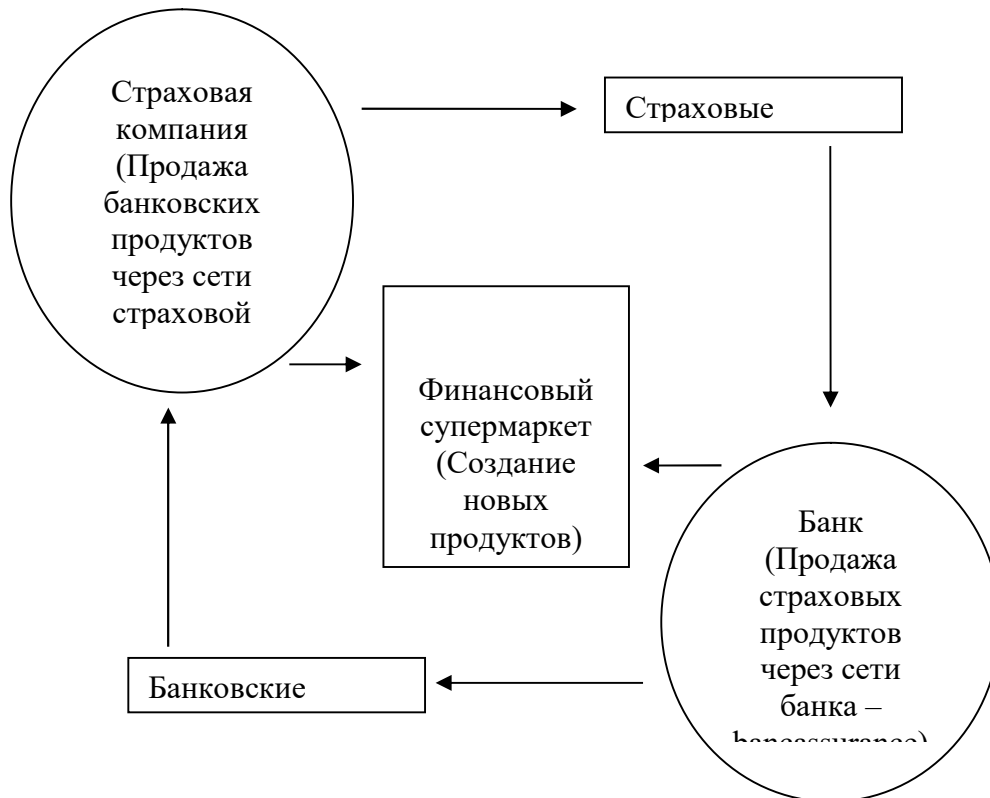
Глобальная практика банкострахования (bancassurance) – это полное взаимопроникновение банка и страховой компании в деятельность друг друга: и интеграция информационных систем, и обмен клиентскими базами, и построение одинаковых бизнес-процессов взаимодействия, как структурных подразделений, так и собственно страховой компании и банка между собой.

Реализация подхода кросс-продаж банковских и страховых продуктов, по мнению член-корреспондента РАЕН Александра Цыганова, предполагает построение системы продаж в нескольких вариантах: «предоставление страховых продуктов через банки (Bancassurance), предоставление банковских продуктов через страховые компании (Assurbanking) и предоставление банковских и страховых услуг через торговые и иные организации – рис.32. О развитии технологий Bancassurance в мире и в России можно говорить как о сложившемся явлении, предполагающем реализацию через банки несложных в андеррайтинге стандартизированных страховых продуктов, таких как полисы

накопительного страхования жизни, договоры страхования от несчастных случаев, ОСАГО и т.п.

В то же время продвижение банковских продуктов посредством сбытовых структур страховых компаний намного менее развито, даже сам термин Assurbanking пока еще не является общепризнанным. Существует практика оформления пластиковых карт в офисе страховой компании под предлогом облегчения получения страховых возмещений, предоставления страховых услуг в кредит, а также распространения информации о потребительских кредитах через агентов и иные каналы дистрибуции страховых продуктов» [72].

Рисунок 32 - Построение системы кросс-продаж



Источник: [составлен авторами]

«Банкострахование сегодня один из наиболее перспективных сегментов финансового рынка, - говорит руководитель управления по работе с банками Московского регионального центра «АльфаСтрахование» Илья Ланцов. - Высокая конкуренция в этой сфере заставляет искать возможности для совершенствования сервиса и разрабатывать новые востребованные

услуги. Внедрение технологий удаленного обслуживания позволяет привлечь наиболее активную аудиторию потребителей. Комфорт, оперативность и доступность онлайн-сервисов сделают этот канал одним из драйверов развития банкострахования"[13].

Как бизнес-модель, по мнению авторов, банкострахование позволяет использовать все возможные точки контакта с клиентом для того, чтобы предлагать страховые продукты, необходимые именно этому клиенту в это самое время.

В мировой практике валютно-кредитных отношений сложились формы устойчивой интеграции банков и страховщиков, необходимость которой определяется:

а) общемировой тенденцией конвергенции (взаимопроникновения) видов финансовых услуг с целью создания более благоприятных условий для потребителей;

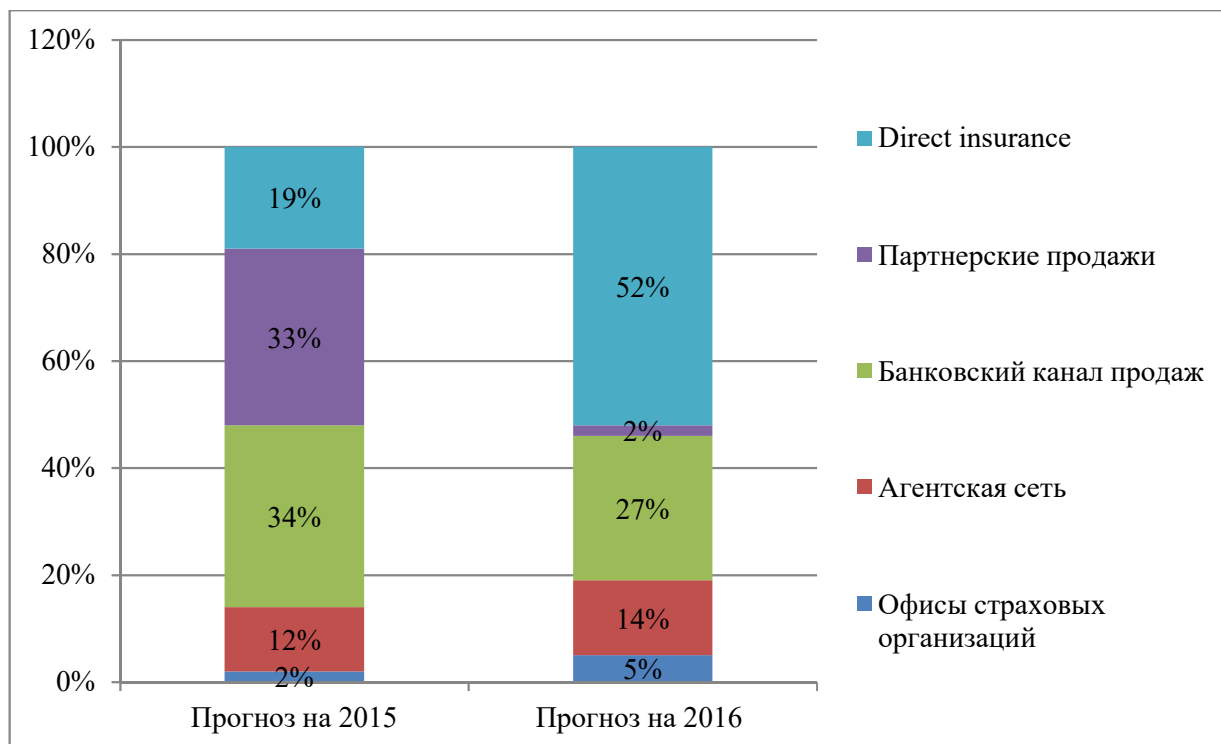
б) концентрацией финансового капитала и образованием финансовых конгломератов. Финансовый конгломерат определяется как участник рынка, деятельность которого осуществляется не менее чем на два из пяти возможных сегментов: кредитные и депозитные операции, а также расчетно-кассовые услуги; страхование; корпоративные финансы, подписка и размещение ценных бумаг; доверительное управление, обслуживание инвестиционных фондов или консультирование; розничные инвестиционные услуги;

в) необходимостью для банков страховать собственные риски и риски своих клиентов (ссудополучателей, вкладчиков по депозитам и т.д.).

В российской практике чаще всего применяется модель банкострахования в форме соглашения о распространении. При этом банк и страховая компания сотрудничают в рамках распространения своих продуктов – страховых продуктов через банковскую сеть или кредитов клиентам страховщика через его агентскую сеть. К преимуществам данной модели банкострахования можно отнести возможность быстро приступить к

осуществлению операций, а также не требуется больших капиталовложений. Основные недостатки это недостаточная гибкость для запуска новых продуктов и сильные различия в корпоративной культуре страховой компании и банка (см. рис. 33)

Рисунок 33 - Каналы продаж страховых продуктов



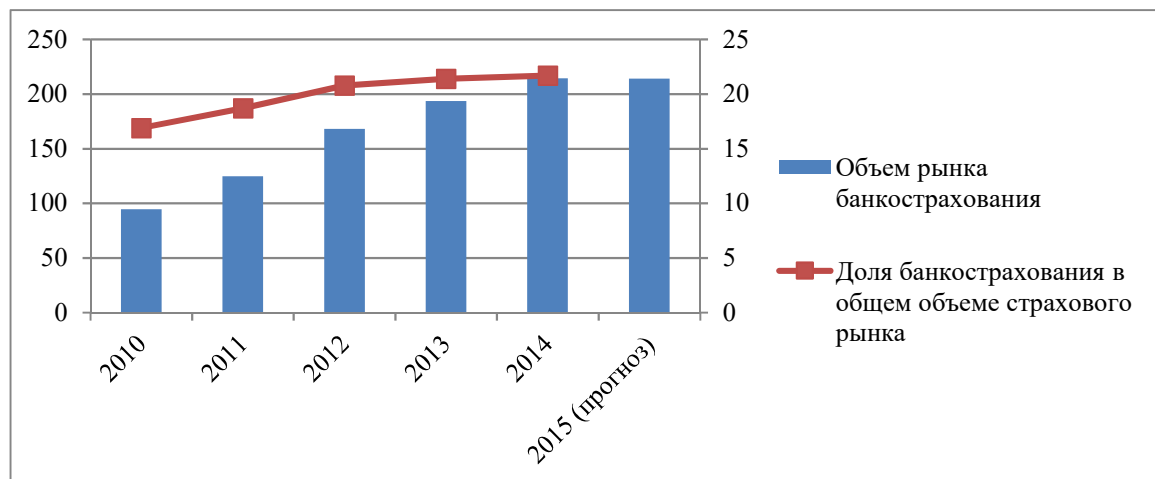
Источник: составлено на основе [36]

В 2015 году наиболее перспективными каналами продаж, по мнению экспертов, считались банковский канал продаж (35%) и директ-иншуранс (33%). По прогнозам на 2016 год наибольшие темпы прироста взносов в ближайшие три года покажет direct insurance – 52%, и только 27% респондентов отдали свои голоса за банковский канал продаж (на 8 п.п. ниже, чем годом ранее).

В России, как и во многих странах мира, доля банковских продаж страхования жизни превышает 60-70 %. Это связано с тем, что кредитное страхование жизни и здоровья заемщиков развито практически повсеместно. Более того, клиенты хотят получать через банки комплексное обслуживание в режиме финансового супермаркета. И наконец - то, себестоимость

агентских продаж в расчете на одного клиента сегодня существенно выше, чем банковских.

Рисунок 34 - Динамика объема рынка банкострахования и его доли в общем объеме страхового рынка



Источник: составлено на основе [37]

С 2010 по 2014 года рынок банкострахования показывал значительный рост в общем объеме страхового рынка, однако по прогнозам в 2015 году его доля уменьшится, что связано, в первую очередь, с сокращением кредитования физических и юридических лиц, предоставления ипотечных кредитов – см. рис. 34.

Таблица 56

Структура рынка банкострахования

Вид банкострахования	2014			2015 (прогноз)		
	Взносы, млрд. руб.	Уд. вес, %	Рост, %	Взносы, млрд. руб.	Уд. вес, %	Рост, %
Розничное страхование, связанное с кредитованием	131,0	61,1	92,0	107,0	50,0	82,0
Розничное страхование клиентов банков, не связанное с кредитованием	58,0	27,1	217,0	81,0	37,9	140,0
Страхование юридических лиц через банки	15,0	6,9	91,3	15,0	7,0	100,0
Страхование рисков банков	10,5	4,9	126	11,0	5,1	105,0
Всего	214,2	100,0	111,0	214,0	100,0	99,9

Источник: составлено на основе [37]

Рынок банкострахования в 2015 году должен составить 214 млрд. рублей. Увеличение доли некредитного страхования в структуре банкострахования нивелировало сокращение розничного страхования, связанного с кредитованием. При этом объемы кредитования, по мнению экспертов, в 2015 году сократятся на 12%. По предварительным оценкам розничное страхование, не связанное с кредитованием, должно увеличиться на 40% – с 58 млрд. рублей за 2014 год до 81 млрд. рублей за 2015 год, а его доля в структуре банкострахования увеличится с 27,1% до 37,9%. Страхование банковских рисков увеличилось на 5,0% за 2015 год – см. табл.56.

Снижение комиссионного вознаграждения в кредитном страховании в совокупности с замедлением темпов роста потребительского кредитования приводит к тому, что рост доходов от этого направления банкострахования прекращается, а банки будут вынуждены искать новые источники роста. Снижение темпов роста кредитного страхования может быть связано и с техническими причинами, когда происходит изменения схемы взаимодействия страховой компании и банка по кредитному страхованию – переход с агентской схемы на коллективную и наоборот, что и находит отражение в объемах поступлений.

Кредитное страхование, бывшее долгое время драйвером рынка, имеет не очень благоприятный прогноз: падать в абсолютных величинах оно, может быть, и не начнет, но расти прежними темпами уже не будет. Вероятен и сценарий, при котором в 2015-2017 году оно сохранит объемы текущего года, при этом доля его продолжит снижаться. В то же время остальные направления работы по страхованию жизни, напротив, будут активно развиваться. Так, быстрый рост сегмента страхования жизни (в течение последних 4 лет на 45-60 %) во многом обеспечивался продажами в банковском канале [3].

Новыми источниками доходов для банков должны стать новые страховые продукты, предлагаемые банками своим клиентам, а также новые методы их дистрибуции. Это, прежде всего, простые недорогие «коробочные» программы страхования от несчастных случаев и болезней, страхование выезжающих за рубеж и прочие, предлагаемые как в отделениях банка (через прилавок), так и по удаленным каналам (телефон, интернет). Другим перспективным направлением могут стать долгосрочные накопительные и пенсионные программы, предлагаемые массовому сегменту в банковских отделениях или специально обученными агентами/менеджерами банка [4].

В настоящий момент идет активное увеличение объемов рискованного страхования, что связано с разработкой коробочных решений для массового сегмента. В силу невысокого размера средней премии по таким продуктам, рискованное страхование будет уступать другим сегментам в абсолютных объемах, но по количеству клиентов, возможно, превысит кредитное страхование.

Общей проблемой в банкостраховании является навязывание страховых услуг при приобретении банковских продуктов. Банк России признает, что проблема навязывания страховых продуктов стала особенно актуальной несколько лет назад в период бума потребительского кредитования. Нередко при оформлении кредита граждане даже не знали, что одновременно получают и услугу по страхованию. В большом пакете документов разобраться было нелегко, а стоимость страховки включалась в сумму кредита. В других случаях приобретение страховых услуг становилось обязательным условием заключения кредитного договора.

Банк России, противодействуя «принудительным» продажам, реализовал превентивную меру, введя «период охлаждения» — срок, в течение которого гражданин сможет расторгнуть договор добровольного страхования. Он предусмотрен указанием «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов

добровольного страхования», согласно которому гражданин, расторгнувший договор, получит возможность в определенном порядке вернуть себе уплаченную страховую премию. Под действие введенной регулятором нормы подпадает, в частности, добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование жизни, жилья, финансовых рисков гражданина, добровольное страхование ответственности автовладельцев (ДСАГО) и проч. Предложенная новация не распространяется на добровольное медицинское страхование иностранцев, которые работают в России.

До введения «периода охлаждения» по Гражданскому кодексу гражданин был вправе отказаться от договора страхования в любое время, но при этом страховая премия не подлежала возврату, если договором не предусматривалось иное. Таким образом, возврат уплаченных за страховку средств зависел от условий страхования в конкретной компании.

При отказе от страховки в «период охлаждения» страховая организация будет обязана вернуть заплаченные за полис деньги в полном объеме, если договор страхования не вступил в силу. Если же договор начал действовать, то страховщик будет вправе удержать при возврате средств часть премии, пропорциональную количеству дней, прошедших с начала действия договора.

«Необходимость введения «периода охлаждения» связана со сложившейся на страховом рынке негативной практикой навязывания физическим лицам договоров добровольного страхования, в заключении которых они не заинтересованы, в том числе при получении страховых или банковских услуг», — комментирует директор департамента страхового рынка ЦБ Игорь Жук. Введение «периода охлаждения» позволит потребителям отказаться от навязанной или невыгодной страховой услуги без предъявления специальных требований или прохождения специальной административной или судебной процедуры [6].

Президент Всероссийского союза страховщиков и Российского союза автостраховщиков Игорь Юргенс считает, что введение в страховое

законодательство понятия «период охлаждения» является нецелесообразным, данный вопрос должен регулироваться страховщиками самостоятельно, в том числе в рамках Всероссийского союза страховщиков (ВСС) как профессионального объединения страховщиков через выработку соответствующих рекомендаций и стандартов страхования. Введение «периода охлаждения», сделает розничное страхование непривлекательным и лишенным экономического смысла для страховщиков, что в свою очередь усугубит ситуацию на рынке страхования. При заключении договора страховщик несет расходы независимо от срока его действия. Основные расходы возникают у него в момент заключения договора — это расходы, связанные с оценкой риска, выдачей полиса, различных бланков, прилагаемых к полису, расходов по оплате комиссии агентам и других расходов, которые фактически входят в состав премии. Таким образом, возврат страховой премии приведет к финансовым убыткам страховщика, поскольку компенсация этих расходов не предполагается [18].

Топ-менеджмент страховщиков предполагает и варианты мошенничества со стороны покупателей. Вполне возможны ситуации, в которых клиент по собственной воле сначала хочет приобрести полис добровольного страхования, а затем решает расторгнуть договор. Возможно, в таких случаях при расторжении договоров премия должна возвращаться не только пропорционально сроку, в течение которого действовал договор, но и за вычетом расходов страховщика на ведение дел [18]. Возникают и вполне оправданные финансовые опасения - введение периода охлаждения повысит издержки страховых компаний, что может негативно отразиться на тарифах. В современных экономических обстоятельствах – спад покупательной способности страхователей – рост тарифов приведет к окончательному угнетению страхового рынка. И это прекрасно понятно страховщикам. А значит продажи будут, скорее всего, по доступным ценам и в ущерб экономической целесообразности. То есть, с высокой степенью вероятности, можно говорить и об ущемлении финансовых интересов еще одного

участника рынка – государства. Речь, прежде всего, о налогах, как о фискальных обязательствах и банков, и страховщиков.

Как и многие институты, банкострахование претерпевает изменения. Зоной роста становится некредитное страхование. Трансформируются каналы продаж. Усиливается позиция страховщиков, как участников симбиоза [21]. Банки становятся зависимы от комиссионных доходов, которыми несколько лет назад пренебрегали. На новом этапе развития, корректируемом ЦБ РФ, более трудоемким, квалифицированным и клиентоориентированным станет подход банка и страховщика к реализации бизнеса.

4.6. Привлечение депозитов региональными банками: условия и факторы эффективности

В современных условиях процесс привлечения депозитов определен депозитной и процентной политикой коммерческих банков. Роль депозитов в формировании привлеченных ресурсов коммерческих банков достаточно велика при неизменной инфраструктуре рынка банковских депозитов. Характерной особенностью рынка депозитов в РФ является рост привлечения денежного капитала от физических лиц, и то, что основной его сегмент смещен в сторону ПАО «Сбербанк России», на долю которого в секторе привлечения депозитов от населения приходится до 44,5% объема [рассчитано на основе источников 38; 56]. Разветвленная сеть филиалов и отделений банка позволяет осваивать возрастающий объем рынка депозитов. Оставшаяся доля рынка депозитов является объектом конкурентной борьбы среди крупных, средних и малых банков, сосредоточивших свою деятельность в различных регионах РФ.

Исходя из этого, целью исследования является выявление факторов, оказывающих воздействие на эффективность привлечения депозитов

региональными банками в условиях конкуренции на денежный капитал. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- выявить факторы, определяющие эффективность привлечения банковских депозитов;
- охарактеризовать особенности формирования рынка депозитов, в том числе регионального;
- оценить степень влияния денежно-кредитного регулирования и системы страхования вкладов на эффективность привлечения денежного капитала в депозиты.

На эффективность привлечения депозитов коммерческими банками влияют три группы факторов. Первая группа - финансовая надёжность, обеспеченная наличием лицензии на привлечение денежных средств во вклады, величиной и уровнем достаточности капитала банка, определённым уровнем конкурентоспособности, участием в страховании вкладов и отсутствием санкций в отношении банка со стороны Агентства по страхованию вкладов и Банка России. Вторая группа факторов - условия привлечения вкладов, прежде всего ценообразование на депозиты и максимальное использование привлечённого денежного капитала на возвратной и платной основе. Третья группа – наличие разветвленной сети филиалов и дополнительных офисов, использование банковских технологий.

Высокая финансовая надёжность повышает спрос на банковские депозиты со стороны вкладчиков, а ужесточение регулирующих мер со стороны Центрального банка РФ снижает количество участников рынка банковских депозитов, растёт конкуренция на денежный капитал. Банки федерального значения увеличили объём собственного капитала, при этом нередко уставный капитал сформирован за счёт государственного участия. Активное государственное присутствие в уставном капитале коммерческого банка укрепляет его позиции как надёжного банка перед потенциальными вкладчиками, однако негативно влияет на уровень конкуренции в банковской системе. Более того, присутствует риск привлечения вкладов (депозитов) под

низкий процент и неэффективное использование сформированного за счёт депозитов фонда привлечённого денежного капитала. Представляется, что проблему риска потери сбережений вкладчиков в результате снижения финансовой надёжности банков не стоит решать только за счёт монополии банков с государственным участием, а «следует решить за счёт банковского надзора» [5].

Система страхования вкладов, действующая с 2003 года, укрепляет доверие населения к организованным банковской системой сбережениям, привлечённым на срок. В то же время ежегодные отчисления страховых взносов увеличивают издержки по использованию фонда денежного капитала, сформированного за счёт привлечения срочных депозитов от физических лиц. Действующая, согласно п. 2 статьи 19 и п. 7 ст. 36 федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" от 23.12.2003 N 177-ФЗ [27], дифференциация величины взноса, исходя из уровня капитализации, увеличивает издержки банков по уплате взносов. Воздействие данного фактора ставит банки в неравные условия по использованию привлечённых депозитов населения.

Формирование свободного от использования денежного капитала за счёт депозитов населения и юридических лиц, контролируется мегарегулятором с использованием методов денежно-кредитного воздействия. В России этими методами являются: норма обязательных резервов, возросшая в 2015-2016 годах и позволяющая определять часть денежной базы центрального банка; процентная ставка, уровень которой снижается постепенно и позволяет сдерживать отток депозитов и управлять инфляционными процессами.

На протяжении анализируемого периода наблюдается рост депозитов, включённых в состав денежной массы. Значительный объём денежного капитала на возвратной и платной основе в составе денежной массы формируется за счёт переводных и срочных депозитов населения [45].

Механизмом, сдерживающим предложение денежного капитала на возвратной и платной основе, является обязательное резервирование части привлечённых депозитов кредитными организациями на специальных счетах в центральном банке. В странах, где объём привлечённых депозитов от физических лиц достаточно высок, обязательно используется механизм страхования вкладов. Все эти меры с точки зрения макроэкономики являются действенными для обеспечения сохранности сбережений, однако влияют на удорожание стоимости денежного капитала. В расчёт стоимости размещения денежного капитала на возвратной и платной основе обязательно будут включены взносы в организацию по страхованию вкладов, а также упущенная выгода по размещению обязательных резервов на счетах в Центральном банке.

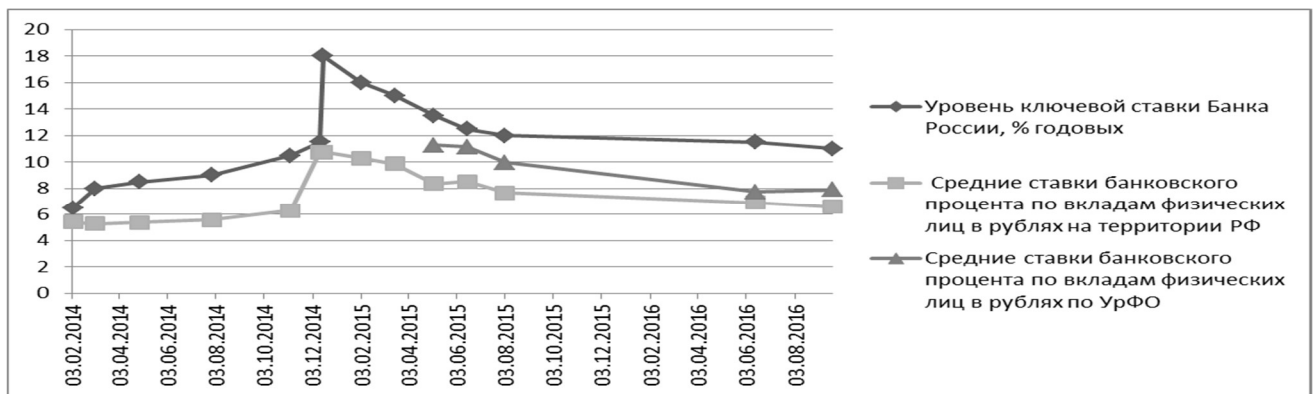
Условия привлечения депозитов отражены в депозитной политике, формируемой банками. Элементами депозитной политики выступают: действующая линейка вкладов и соответствующие условия привлечения депозитов, которые находятся в свободном доступе для ознакомления потенциальными вкладчиками, исключение составляют условия по депозитам, привлекаемым от юридических лиц. Сравнение условий привлечения вкладов от населения выявило агрессивную политику по привлечению ресурсов банками с низким уровнем конкурентоспособности на рынке депозитов. У монополиста в лице Сбербанка на рынке депозитов населения процентные ставки на порядок ниже.

Ценообразование на депозиты – это элемент управления денежным капиталом на возвратной и платной основе. Каждый банк выбирает собственную политику ценообразования, так как цена относится к группе контролируемых факторов. Проблема банков в современных условиях заключается в разработке ценовой стратегии с учетом рыночной цены на депозиты, планируемой инфляции, уровня конкуренции.

На уровень процентной ставки оказывают влияние следующие факторы: изменение ставки Центрального банка РФ (уровень ключевой

ставки); уровень конкурентоспособности; срок депозита; сумма депозита; валюта депозита и др. Динамика ключевой процентной ставки, средних ставок банковского процента по вкладам физических лиц в рублях на территории Российской Федерации и Уральского Федерального Округа представлены на рисунке 35.

Рисунок 35 - Динамика ключевой процентной ставки, средних ставок банковского процента по вкладам физических лиц в рублях на территории РФ и УрФО



Источник: составлено и рассчитано на основе [5]

Процентная ставка формируется с учетом сегментации клиентов, расчета затрат на обслуживание, предпочтений клиентов. Высокий уровень ключевой ставки пришёлся на период начала 2015 года, в течение 2015 года он снизился до 12,0% годовых, что превысило на 84% наименьшую процентную ставку в 2014 году. Рост ключевой ставки повлиял на увеличение процентных ставок по депозитам в коммерческих банках, что в результате увеличило их затраты на каждый рубль привлечённых вкладов.

Предотвратить отток вкладов из банков в 2014-2015 годах стало возможным благодаря увеличению процентных ставок, что повлияло на рост издержек региональных банков по обслуживанию привлечённых депозитов в среднем с 7 копеек на 1 рубль привлечения в 2014 году до 11 копеек на 1 рубль привлечённых депозитов на конец 2015 года. Снижение ключевой ставки Банка России, приведшее к снижению процентных ставок по

депозитам, привлечённых региональными банками, позволило снизить затраты на рубль привлечённых средств до 9 процентов годовых [рассчитано на основе 32; 26].

Активность региональных банков на рынке депозитов относительно мала, чаще всего на их долю приходится менее 1 процента. Рост объёма депозитного портфеля у региональных банков на протяжении с 2014 - 2016 годов сопровождался высоким уровнем процентных ставок по вкладам и невысокой платёжеспособностью населения по осуществлению дорогих покупок, в том числе в кредит. Грамотная депозитная политика позволила банкам расширить линейку вкладов, использовать дифференциацию уровня процентов по срокам их хранения, сегментировать клиентскую базу по условиям привлечения средств во вклады.

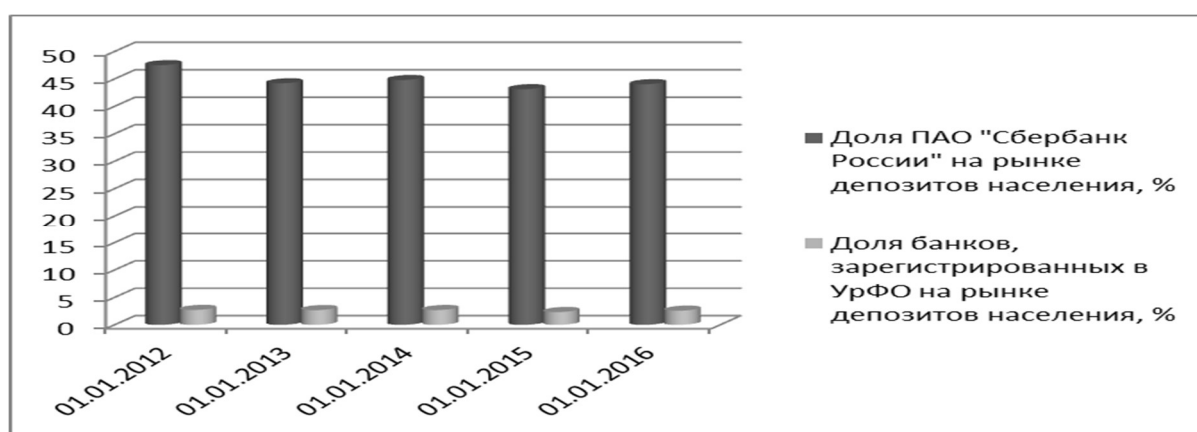
Высокий уровень конкурентоспособности на рынке привлечения депозитов достигается банками, прежде всего, наличием широкой филиальной сети и присутствием в различных регионах РФ и за её пределами. На рисунке 6 представлены доля региональных банков Уральского Федерального Округа и ПАО «Сбербанк России» на рынке привлечения депозитов.

ПАО «Сбербанк России» возглавляет рейтинг российских банков по объёму собственного капитала и объёму привлечения депозитов, в том числе вкладов населения. Присутствие банков, зарегистрированных в Уральском федеральном округе на рынке депозитов населения минимально: их общая доля на рынке не превышает 2,7%. Низкий уровень конкурентоспособности ведет к увеличению процентных ставок по депозитам на 3-4 процентных пункта, что в результате снижает уровень эффективности использования денежного капитала [рассчитано на основе источника [38].

Эффективность привлечения и использования депозитов оценивается динамикой доли затрат на один рубль привлечённых в депозит средств и доли использования депозитов в кредитовании. С ростом процентных ставок уменьшается спрос на банковские кредиты и показатель эффективности

использования привлечённых депозитов оказывается больше единицы. Снижение процентных ставок по кредитам, как правило, опережает снижение ставок по привлекаемым банками депозитам. Это значит, что банки упускают возможность получить максимальную процентную прибыль, а при значительном росте суммы привлечённых депозитов по сравнению с ростом кредитного портфеля, банки упускают возможность получить планируемый уровень рентабельности.

Рисунок 36 - Доля ПАО «Сбербанк России» и банков, зарегистрированных в Уральском федеральном округе на рынке депозитов населения



Источник: рассчитано и составлено на основе [5],[26]

Таким образом, оценка факторов, влияющих на эффективность формирования и использования свободного денежного капитала в форме банковских депозитов, позволила сделать следующие выводы:

Во-первых, на эффективность формирования и использования депозитов оказывают влияние три группы факторов: финансовая надёжность банков; условия привлечения депозитов, формирующиеся в депозитной и процентной политике банков; разветвлённая сеть филиалов (дополнительных офисов) и банковские технологии;

Во-вторых, монополизация рынка банковских депозитов со стороны банков с государственным участием стимулирует риск привлечения вкладов (депозитов) под низкий процент и неэффективное использование

сформированного за счёт депозитов фонда привлечённого денежного капитала.

В-третьих, низкий уровень конкурентоспособности региональных банков на депозиты побуждает увеличивать процентные ставки по депозитам, что увеличивает уровень затрат на рубль привлечения свободного денежного капитала на возвратной и платной основе.

При действующей в современных условиях конъюнктуре рынка привлечения денежного капитала в форме депозитов, характеризующейся низким уровнем конкуренции со стороны региональных банков, использованием высоких процентных ставок и узостью филиальной сети, проблемы достижения высокой эффективности использования привлечённых депозитов актуальны. Реформирование банковской системы в Российской Федерации, направленное на укрупнение капитала национальных банков посредством повышения её надёжности в противостоянии финансовым кризисам, не решило проблемы конкуренции среди её участников, а лишь усилило влияние монополистов.

4.7. Рынок платежных карт в Российской Федерации: анализ основных тенденций и детерминант развития

Рынок платежных карт в России в последние годы функционирует в условиях турбулентности мировой и национальной экономик, что, несомненно, сказывается на эффективности деятельности ключевых участников и основных показателях его развития. В то же время, развитый рынок платежных карт оказывает серьезное стимулирующее влияние на сферу банковского кредитования, приводит к увеличению объема привлеченных денежных средств и, следовательно, кредитных возможностей коммерческих банков, сводит к минимуму операционные издержки, связанные с обслуживанием налично-денежного оборота, влияет на ускорение денежного обращения, способствует повышению объемов и

эффективности розничного банковского бизнеса. Уровень зрелости рынка платежных карт выступает ключевым индикатором полноты формирования всей платежной системы, показателем развития банковской системы и основы экономической безопасности страны.

Российский рынок платежных карт характеризуется положительной динамикой основных показателей. Объемы эмиссии платежных карт в стране растут с каждым годом, по данным Банка России на 01.01.2018 г. число выпущенных платежных карт в Российской Федерации превысило 271 миллион единиц (рис.37).

Рисунок 37 - Динамика количества эмитированных платежных карт российскими кредитными организациями

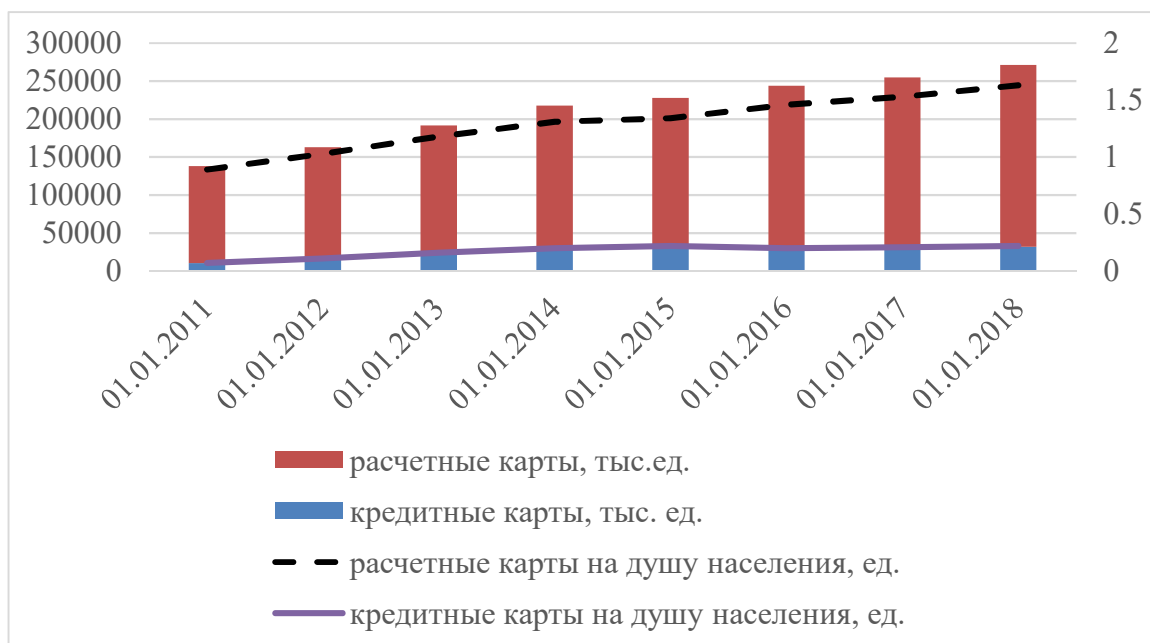


Источник: составлено на основе [17], [10]

Ростом характеризуются как абсолютные, так и относительные показатели эмиссии платёжных карт. Показательным является прирост уровня проникновения платежных карт. Формируется карточно-платежная культура населения, подразумевающая повышение финансовой грамотности и обусловленная осознанием удобства использования карт в качестве платежного инструмента.

Отличительной особенностью российского рынка платежных карт была и остается структура эмитированных карт по типам (рис.38).

Рисунок 3 8 - Динамика расчетных и кредитных карт, эмитированных российскими кредитными организациями



Источник: составлено на основе [17], [10]

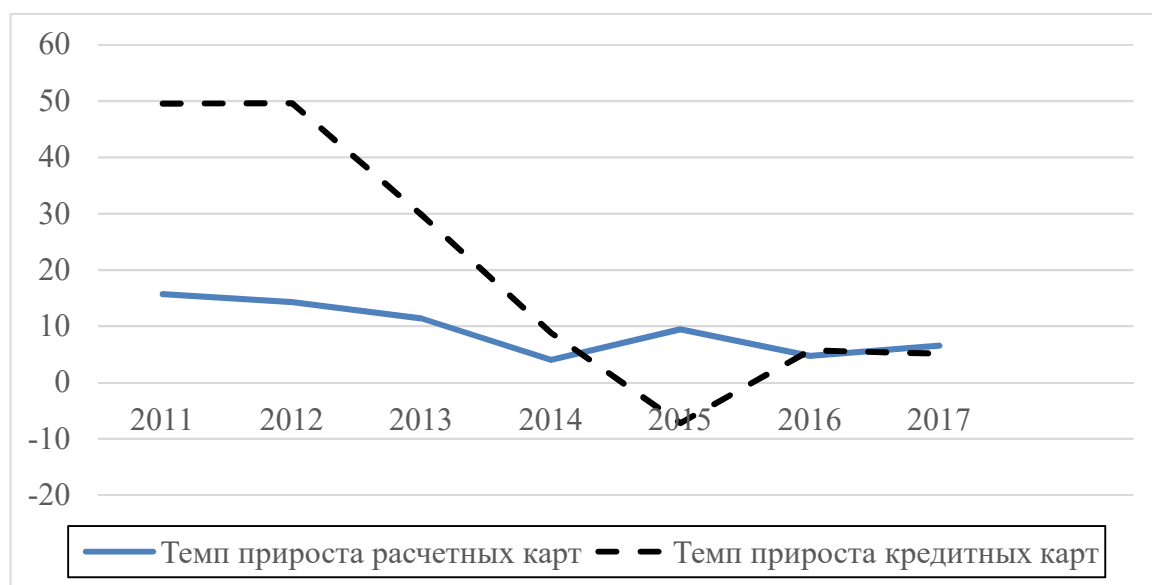
На российском рынке преобладают расчетные карты, на начало 2018 года их доля в общем объеме всех эмитированных платежных карт составила более 86%. Они же отличаются существенно более высоким показателем на душу населения, чем кредитные карты. Доминирование данного типа карт обуславливается спецификой формирования рынка платежных карт в России, развитие которого обеспечивалось, прежде всего, за счет внедрения «зарплатных проектов», выступающих длительный период локомотивом эмиссии расчетных карт.

В целом, за последние 8 лет прослеживается устойчивый рост эмиссии платежных карт, как в общем количестве, так и по отдельным типам карт. Наибольший прирост за анализируемый период показали кредитные карты. Именно формирование кредитно-карточной и долговой культуры пользователей, подразумевающей высокую финансовую грамотность, сознательный отказ от наличных платежей и слежение за кредитной

историей играют немаловажную роль в увеличении скорости проникновения карт и роста оборотов по ним [40].

В то же время, динамика количества эмитированных кредитными организациями расчетных и кредитных карт по годам неоднозначна. Наблюдается существенная зависимость показателей динамики от экономической конъюнктуры. Тем не менее, более чувствительными к изменению внешней среды оказываются кредитные карты, темп прироста которых в кризисных условиях показывает отрицательные значения. С 2012 года наблюдается замедление прироста кредитных карт, а в 2015 году отрицательный прирост (рис.39).

Рисунок 39 - Темпы прироста расчетных и кредитных карт, эмитированных российскими кредитными организациями, %



Источник: составлено на основе [17]

Данной тенденции способствовало поведенческое настроение держателей карт, которые стали меньше использовать заемные средства в условиях нестабильной ситуации в экономике страны, а также пересмотр коммерческими банками условий доступа к кредитным ресурсам населения, практически по тем же причинам.

Вследствие наступившей нестабильности в экономике многим российским банкам пришлось ужесточить требования к потенциальным держателям кредитных карт, банки пересматривают тарифную политику и снижают кредитные лимиты. Для держателей расчетных карт с овердрафтом, также были пересмотрены кредитные лимиты. На пороге кризиса вырос риск потерять работу, снижается доверие граждан к банковским учреждениям, а ставки по кредитам заметно растут, поэтому население старается меньше пользоваться кредитными картами.

Значительный темп роста эмитированных карт обусловили увеличение количества операций с использованием карт. За анализируемый период наблюдается положительная динамика операций, совершенных с использованием платежных карт, в количественном выражении. Количество операций по оплате товаров и услуг с применением платежных карт отличается более высокой динамикой, чем количество операций по снятию наличных.

Положительным приростом характеризуются и объемы операций с платежными картами в стоимостном выражении, которые за период оценки увеличились на 276%. В то же время, структура операций по объемам отличается от структуры операций по количеству. Наблюдается существенный перекос в сторону преобладания операций по снятию наличных денег по сравнению с операциями по оплате товаров и услуг, 72% против 28% в 2015 году. Тем не менее, следует отметить, что в целом с 2008 по 2015 годы вырос коэффициент функционального использования карт. Данный коэффициент характеризует во сколько раз объем операций безналичной оплаты товаров и услуг с использованием банковских карт больше объемов операций по снятию наличных денег через банкоматы [28]. Коэффициент функционального использования вырос с 0,13 в 2008 году до 0,38 в 2015 году, что свидетельствует о сдвигах предпочтений держателей карт по их использованию.

В последние годы положительная динамика количественных и качественных показателей по безналичным операциям с использованием платежных карт стимулируется не столько увеличением количества карт, эмитированных кредитными организациями, сколько развитием инфраструктуры рынка и введением новых технологий обслуживания клиентов с применением платежных карт в результате расширения ассортимента банковских продуктов. Наиболее значимыми устройствами, предназначенными для осуществления операций с использованием платежных карт, выступают банкоматы, платежные терминалы и электронные терминалы. По рассматриваемым устройствам в России наблюдается положительная динамика. Темп прироста банкоматов и платежных терминалов по данным Банка России с 2008 по 2015 год составил 290% [39]. Увеличивается и функционал данных устройств, расширяются функции оплаты, переводов, устанавливаются банкоматы с функцией приема наличных. Еще более существенный прирост (519%) показывают электронные терминалы, установленные в организациях торговли и услуг. Развитие сети механизмов и инструментов обслуживания держателей платежных карт, расширение спектра операций, которые клиент может совершить с их использованием, несомненно, повышают степень удобства применения карт при осуществлении платежей.

Еще одним ключевым моментом стало развитие национальной системы платежных карт, связанной с обработкой национальных карточных транзакций внутри страны, направленных на минимизацию зависимости от международных платежных систем и создание российской карты с отечественными технологиями и инфраструктурой. Решение данной задачи стало крайне необходимым для устранения зависимости от решений, принимаемых вне России и его национального банковского сообщества [20].

Для оценки ключевых детерминант развития рынка платежных карт был проведен эконометрический анализ, позволяющий выявить взаимосвязь между объемом эмитированных платежных карт кредитными организациями

и потенциальными факторами влияния на объемы эмиссии в разрезе регионов России. В качестве регрессоров были определены следующие показатели:

- Численность населения, тыс. чел.
- Число предприятий и организаций оптовой и розничной торговли, ед.
- Оборот розничной торговли, млн. руб.
- Объем платных услуг населению, млн. руб.
- Общее количество учреждений банковской системы, ед.
- Количество банкоматов и платежных терминалов, ед.
- Количество электронных терминалов установленных в организациях торговли и услуг, ед.

Использовались данные Банка России и Федеральной службы государственной статистики [42]. Анализ проводился по 77 регионам Российской Федерации за период с 2009 по 2013 гг. В итоге в выборку не вошли 3 региона в связи с высокой дисперсией данных. Полученные оценки были проверены на эконометрическую корректность. Проведенные тесты Вальда и Хаусмана отвергли гипотезы об адекватности объединенной модели панельных данных и модели со случайными эффектами, отдавая предпочтение модели с фиксированными эффектами. Проведенные оценки позволили выбрать модель с лучшими качественными характеристиками.

Полученные в результате проведенного эконометрического анализа данные свидетельствуют о том, что ключевыми детерминантами увеличения объема эмиссии платежных карт выступают показатели развития сферы торговли и услуг, а также уровня развитости инфраструктуры рынка. Бесспорно, положительное влияние оказывает степень распространения электронных терминалов, установленных в организациях торговли и услуг. Удобство применения карты в качестве инструмента платежа проявляет несомненные преимущества использования платежной карты по сравнению с

наличными деньгами. Это в целом предопределяет предпочтение держателя карты по ее использованию.

Более значимое влияние оказывает объем платных услуг населению. Потенциал развития сферы услуг не исчерпан, в современных условиях именно она выступает неким локомотивом развития рынка. Банки предлагают широкий спектр возможностей применения карты в качестве инструмента оплаты за полученные услуги. Так, например, расширение функционала банкоматов позволило держателям совершать операции по оплате жилищно-коммунальных услуг, Интернет-провайдеров, услуг мобильной связи, штрафов ГИБДД, кабельного телевидения и пр.

Таблица 57

Результаты оценки модели взаимосвязи факторов развития рынка платежных карт и объема эмиссии карт российскими кредитными организациями

Регрессоры	Зависимая переменная: Log Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями
Log Число предприятий и организаций оптовой и розничной торговли	-0,271*** (0,060)
Log Количество электронных терминалов, установленных в организациях торговли (услуг)	0,238*** (0,037)
Log Объем платных услуг населению	0,796*** (0,094)
Константа	5,835*** (0,848)
Количество наблюдений	370
Количество регионов	74
R-квадрат	0,844384
F-статистика	280,295
Вероятность (F-статистика)	0,000

*** Значимость на уровне 1%

Примечание: В скобках указано значение стандартной ошибки.

Парадоксально отрицательное влияние числа предприятий и организаций оптовой и розничной торговли. Тем не менее, данный факт может обуславливаться предпочтительностью получения предприятиями и

организациями наиболее ликвидного средства – денег в условиях замедления экономической активности, обусловленного кризисными явлениями экономике. Помимо этого, предприятия и организации оптовой торговли работают в основном с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, которые для оплаты своих обязательств крайне редко используют платежные карты.

Перспективы функционирования российского рынка платежных карт лежат в плоскости эффективного развития его инфраструктуры, улучшения внешнего экономического климата и повышения деловой активности, снижения рисков использования карт держателями, что позволит нарастить объемы эмиссии карт и повысить уровень их проникновения. Стимулирование держателей платежных карт к их более полному использованию и наращению объемов потребления карточных продуктов – прямая заинтересованность кредитных организаций. В то же время, в условиях турбулентности экономики и внешнего санкционного влияния именно государство может обеспечить развитие рынка платежных карт путем совершенствования институциональных условий его функционирования и стимулирования расширения национальной системы платежных карт.

4.8. Обновление российской модели квалификации инвесторов в условиях модернизации экономики страны

Важнейшим вопросом модернизации экономики страны является финансовый. В условиях ограничения доступа ко многим внешним источникам финансирования главным потенциалом экономического роста становятся финансовые ресурсы домашних хозяйств. В результате задача стимулирования внутреннего розничного инвестора и создания благоприятных условий для его деятельности на финансовом рынке выходит на первый план.

Одним из направлений повышения вовлеченности населения в финансовый рынок является защита инвесторов. Данная защита должна представлять собой систему мер, направленных на снижение их рисков. В инвестиционной деятельности одним из механизмов такой защиты выступает категорирование инвесторов.

Подобный механизм давно работает в Европе и США с целью рационального распределения рисков между инвесторами.

Действующая в настоящее время в России модель квалификации инвесторов введена Законом "О внесении изменений в Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 06.12.2007 N 334-ФЗ, представлена в Законе «О рынке ценных бумаг» от 22.04. 1996 № 39-ФЗ и подзаконных актах и состоит в близком родстве с европейскими аналогами.

С момента внедрения и по настоящее время российская модель квалификации инвесторов содержательно не изменилась.

Закон «О рынке ценных бумаг» предусматривает выделение двух категорий инвесторов – квалифицированных и неквалифицированных. В свою очередь квалифицированным инвестор может быть в силу закона или в силу признания.

Развернутый перечень квалифицированных инвесторов в силу закона представлен юридическими лицами: профессиональными участниками рынка ценных бумаг, клиринговыми организациями, негосударственными пенсионными фондами, Банком России и др. Данный перечень может быть расширен только через другие федеральные законы.

Согласно Закону «О рынке ценных бумаг» и Указанию Банка России от 29 апреля 2015 г. № 3629-у «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» физическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если отвечает определенным требованиям.

В целом, квалифицированные инвесторы по признанию являются владельцами крупного капитала, профессиональных знаний, необходимых для оценки и управления инвестиционными рисками, и опыта работы на финансовом рынке. Причем данные требования следует рассматривать в совокупности. Вместе с тем, нормативными правовыми актами предусмотрено, что для признания физического лица квалифицированным инвестором достаточно соответствовать только одному из них (только владеть крупным капиталом (не менее 6 млн. руб.), или только профессиональными знаниями, которые подтверждаются документом государственного образца (диплом о высшем экономическом образовании), выданного образовательной организацией высшего образования, имеющей аккредитацию Банка России на аттестацию граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, или квалификационным аттестатом (специалиста финансового рынка, аудитора, страхового актуария), сертификатами "Chartered Financial Analyst (CFA)", "Certified International Investment Analyst (CIIA)", "Financial Risk Manager (FRM)", или только опытом работы в профильной организации (в любой должности), или самостоятельно совершать сделки с финансовыми инструментами (с определенными регулярностью и объемом).

В целом, неквалифицированным инвесторам доступен достаточно широкий перечень сложных финансовых инструментов, обращающихся на различных сегментах финансового рынка – срочном, валютном, в том числе рынке форекс. Кроме того, они могут использовать эффект финансового рычага, совершая рискованные маржинальные сделки («сделки с плечом»). Вместе с тем, неквалифицированные инвесторы ограничены в реализации принципа диверсификации.

Почти 10-летний опыт функционирования данной модели выявил и другие ее недостатки: недобросовестное или формальное присвоение статуса квалифицированного инвестора; неадекватное информирование инвесторов о рисках инвестирования при отсутствии заинтересованности посредников в

финансовых результатах клиентов; отсутствие учета индивидуальных потребностей клиентов финансовых организаций [14].

В условиях модернизации экономики перед Банком России встала задача содержательного обновления модели квалификации инвесторов для привлечения массового инвестора к финансовому рынку.

В июне 2016 г. Банк России предложил новый подход к определению квалификации инвестора, в основе которого лежит использование опыта США, Европейского союза, Израиля, а также Бразилии, Мексики и других стран [14].

Критериями классификации инвесторов по предложению регулятора являются уровень специальных знаний, навыков, благосостояния.

Требования к разным категориям инвесторов и доступные им финансовые инструменты, предложенные Банком России, представлены в табл. 58.

Таблица 58.

Соответствие требований и возможностей разных категорий инвесторов -
предложения Банка России

Квалификационные требования	Категория инвесторов	Инвестиционные возможности
отсутствие необходимых навыков и/или уровня сбережений	неквалифицированный инвестор	наиболее простые и наименее рискованные финансовые инструменты, перечень которых определен законодательно запрет на заключение маржинальных и необеспеченных сделок можно приобрести финансовый инструмент, несмотря на риск, но после определения инвестиционной стратегии (набора финансовых инструментов) независимым финансовым советником
квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 2 лет) и/или руководящая должность в финансовой	квалифицированный инвестор	финансовые инструменты, которые соответствуют инвестиционному профилю

организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (от 2 лет) квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 1 года) и/или руководящая должность в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (от 1 года) и сбережения от 6 млн. руб. при годовом доходе от 2 млн. руб. (за последние 3 года) сбережения от 12 млн. руб. при годовом доходе от 4 млн. руб. (за последние 3 года) активное инвестирование (от 6 лет) и сертификат CFA/ACCA/CIA/CIMA и/или опыт работы на руководящей должности в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (в совокупности не менее 6 лет) квалификационный аттестат и/или активное инвестирование (от 1 года) и/или опыт работы на руководящей должности в финансовой организации и/или исполнение в такой организации функций, связанных с операциями на финансовом рынке (в совокупности не менее 1 года) и сбережения от 150 млн. руб. при годовом доходе от 5 млн. руб. (за последние 3 года) сбережения от 300 млн. руб. при годовом доходе от 10 млн. руб. (за последние 3 года)

Источник: составлено на основе [14]

предельный размер кредитного плеча 1/3

принцип «последнее слово за клиентом»

профессиональный инвестор

любые виды финансовых инструментов

кредитное плечо без ограничений

Предложения Банка России вызвали живую реакцию представителей финансового рынка. По мнению профессионального сообщества предложенные Банком России критерии отнесения инвесторов к категориям

квалифицированных и профессиональных не соответствуют уровню благосостояния российских инвесторов. В соответствии с расчетами Московской биржи требованиям, предложенным Банком России, отвечают только 2% квалифицированных инвесторов и всего 0,05% могут быть отнесены к профессиональным инвесторам.

При снижении в последние годы среднего размера средств на счете клиента, по оценкам брокеров, количество квалифицированных инвесторов в дальнейшем будет сокращаться. Такие высокие требования регулятора дестимулируют розничный инвестиционный спрос и будут способствовать переводу активов на зарубежные финансовые рынки. По мнению брокеров, внедрение предложенной классификации инвесторов может практически ликвидировать отечественный срочный рынок.

По мнению экспертов НАУФОР, доклад Банка России предлагает избыточно патерналистский подход к защите потребителей финансовых услуг. Операции на фондовом рынке заведомо более рискованны для участника, который принимает на себя риск в обмен на получение более высокой доходности по сравнению с банковскими депозитами.

В ноябре 2016 г. Банк России представил новую версию модели квалификации инвесторов, учитывающую мнения профессионального сообщества (табл. 59).

Таблица 59.

Соответствие требований и возможностей разных категорий инвесторов - новая версия Банка России		
Квалификационные требования	Категория инвесторов	Инвестиционные возможности
отсутствие необходимых навыков, остаток активов на брокерском счете менее 400 тыс. руб.	неквалифицированный инвестор	по умолчанию - акции, облигации и ETF из котировальных списков высшего уровня; иностранная валюта и драгоценные металлы на организованном рынке по итогам сдачи онлайн-экзамена на сайте биржи - маржинальная торговля и производные финансовые инструменты

отсутствие необходимых навыков, остаток активов на брокерском счете более 400 тыс. руб.	неквалифицированный инвестор	по умолчанию - акции, облигации и ETF из котировальных списков высшего уровня; ценные бумаги из котировального списка третьего уровня; иностранная валюта и драгоценные металлы на организованном рынке кредитное плечо, предоставляемое брокером по итогам сдачи онлайн-экзамена на сайте биржи - производные финансовые инструменты
квалификационный аттестат, опыт инвестирования от 1 года, опыт работы по профилю более 2 лет в организации-квалифицированном инвесторе по закону международный сертификат или опыт работы по профилю от 3 лет в организации-квалифицированном инвесторе по закону, или финансовые активы свыше 50 млн. руб.	квалифицированный инвестор	финансовые инструменты, которые соответствуют инвестиционному профилю предельный размер кредитного плеча 1/3 принцип «последнее слово за клиентом» любые виды финансовых инструментов кредитное плечо без ограничений
Источник: составлено на основе [14]	профессиональный инвестор	

Последняя версия, предложенная регулятором, была принята рынком без существенных возражений и должна быть положена в основу нормативного правового акта.

В целом, предложенный Банком России подход к определению квалификации инвесторов создавался на основе зарубежных практик. В то же время без теоретического обоснования классификации инвесторов, выработки рекомендаций, учитывающих особенности российской правовой и финансовой систем, невозможно быть уверенным в эффективности этих обновлений.

Раскроем концептуальные положения модели квалификации инвесторов.

Построение модели предполагает решение следующих вопросов: 1) формулировка принципов моделирования; 2) выделение критериев категорирования инвесторов; 3) шкалирование критериев; 4) определение

источников финансирования инвестиционной деятельности - собственные и заемные; 5) определение направлений инвестирования денежных средств.

Основополагающим посылом при построении модели является признание разнообразия поведенческих характеристик инвестора и сложности их объективной оценки. Кроме того, по нашему мнению, модель квалификации инвесторов должна быть достаточно простой для ее понимания неискушенным инвестором и гибкой (плавный переход из одной категории инвесторов в другую, и трансформация с течением времени); в основе классификации инвесторов – риск ориентированное категорирование (управление кредитным риском эмитента, риском использования заемного финансирования, рыночным (ценовым) риском и риском ликвидности); признание незыблемости принципа диверсификации как ключевого в управлении рисками. Наконец, обязательными принципами являются применение системного подхода и учет практики функционирования отечественного финансового рынка.

Раскроем критерии категорирования инвесторов. Разделяя мнение о выделении трех категорий инвесторов - профессиональные инвесторы, квалифицированные и неквалифицированные, которые представлены на российском финансовом рынке, и двух критериев их категорирования – благосостояние, специальные знания и навыки, считаем вместе с тем необходимым рассматривать их в качестве самостоятельных критериев. Это означает, что предлагаемая модель квалификации инвесторов имеет трехмерную пространственную организацию.

Принципиальное отличие авторского подхода заключается в выделении навыков в качестве самостоятельного критерия наряду с благосостоянием и специальными знаниями. Наличие благосостояния и специальных знаний не являются достаточными для эффективной работы на финансовом рынке в силу его специфики, которая постигается только в процессе практической работы (будь то работа в профильной организации на определенной должности или совершение физическим лицом операций с финансовыми инструментами самостоятельно посредством заключения брокерского договора). Вместе с тем, наличие только навыков технического характера без специальных знаний не решает вопроса адекватной оценки рисков инвестором.