

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА**

2020

№ 3

Москва
2020

ВЕСТНИК Московского финансово- юридического университета МФЮА

HERALD
of the Moscow university
of finances and law
MFUA

**Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-65054 от 10.03.2016**

ISSN 2224-669X

№ 3 / 2020

**Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год**

Учредители:

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-юридический университет МФЮА»; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Московский информационно-технологический университет – Московский архитектурно-строительный институт»

Адрес редакции:

117447, г. Москва,
ул. Б. Черемушкинская,
д. 17А, стр. 6

Интернет-адрес:

<http://www.mfua.ru>

E-mail: vestnik@mfua.ru

Журнал распространяется
через каталог НТИ
ОАО «Агентство «Роспечать»
(индекс 66053)

Отдел рекламы и подписки:

Тел.: (499) 979-00-99, доб. 3679
E-mail: vestnik@mfua.ru

Главный редактор

А.Г. Забелин
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАО,
Почетный работник высшего
профессионального образования РФ,
председатель Совета Российской ассоциации
аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор
А.А. Алпатов

доктор экономических наук, профессор
А.В. Бузгалин

доктор технических наук, доцент И.П. Башкатов

кандидат экономических наук, доцент
И.В. Евсеева

доктор экономических наук, профессор
В.Д. Жариков

доктор экономических наук, профессор
Р.А. Камаев

доктор экономических наук, профессор
А.И. Колганов

доктор экономических наук, профессор
Е.Р. Орлова

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент
Н.В. Бессарабова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 1135
E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru

Д.А. Семёнова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 1134
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

<i>А.В. Тебекин, Н.В. Митропольская-Родионова, А.В. Хорева</i> Проблемы экономической безопасности России на исходе первой волны пандемии коронавируса	7
<i>Д.В. Гордиенко</i> Обеспечение экономической безопасности Российской Федерации при реализации интеграционных процессов	16
<i>А.В. Иглин, Д.Г. Ткаченко</i> Практическое внедрение и перспективы регулирования цифровой валюты Центрального банка.....	35
<i>Н.А. Бусуёк, Л.М. Макарова</i> Новые подходы к управлению финансовыми инструментами в кредитных организациях (в условиях применения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»).....	53
<i>З.А. Ибрагимова, А.А. Кажлаева</i> Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий.....	64
<i>С.С. Барановский</i> Государственная поддержка некоммерческих организаций	71
<i>А.А. Арский</i> Оценка качества управленческих решений логистических систем	78
<i>М.Б. Худжатов</i> Направления развития сфер применения складов временного хранения таможенных органов Российской Федерации	83
<i>О.А. Бурова, А.А. Соколов</i> Перспективы развития жилищного строительства в условиях применения эскроу-счетов.....	93
<i>А.Г. Антюфьев</i> Анализ современного рынка электроэнергии	99

А.Г. Антюфьев

Методические подходы к решению проблем в области организации управления предприятиями энергетического комплекса 108

А.В. Тебекин, П. А. Тебекин, А.А. Егорова

Влияние школы планирования И. Ансоффа и П. Лоранжа на развитие современного менеджмента 118

М.М. Шайлиева

Проблемы мотивации персонала предприятий пищевой отрасли..... 130

Приглашение к публикации..... 135

CONTENTS

<i>A.V. Tebekin, N.V. Mitropolskaya-Rodionova, A.V. Khoreva</i> <i>Problems of Russia's economic security at the end</i> <i>of the first wave of the coronavirus pandemic</i>	7
<i>D.V. Gordienko</i> The ensuring of the economic security of the Russian Federation in the implementation projects.....	16
<i>A.V. Iglin, D.G. Tkachenko</i> Practical implementation and prospects for regulation of the digital currency by the Central Bank.....	35
<i>N.A. Busuek, L.M. Makarova</i> New approaches to managing financial instruments in credit institutions (under IFRS 9 «Financial Instruments»).....	53
<i>Z.A. Ibragimova, A.A. Kazhlaeva</i> Modern problems of forecasting bankruptcy of enterprises.....	64
<i>S. S. Baranovsky</i> State support for non-profit organizations	71
<i>A.A. Arskiy</i> Quality assessment of management decisions of logistics systems.....	78
<i>M.B. Khudzhatov</i> Development of areas of application of temporary storage warehouses of the customs authorities in the Russian Federation.....	83
<i>O.A. Burova, A.A. Sokolov</i> Prospects for the development of housing construction in the context of using escrow accounts.....	93
<i>A.G. Antyufiev</i> Analysis of the modern electricity market	99

A.G. Antyufiev

Methodological approaches to solving problems
in the field of organizing management

A.V. Tebekin, P.A. Tebekin, A.A. Egorov

Influence of the planning school of I. Ansoff and P. Lorange
on the development of modern management..... 118

M.M. Shajllieva

Problems of motivation of personnel in the food industry..... 130

The invitation to the publication 135

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА ИСХОДЕ ПЕРВОЙ ВОЛНЫ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

А.В. Тебекин, Н.В. Митропольская-Родионова, А.В. Хорева

Аннотация. Представлены результаты сопоставительного анализа проблем развития мировой и национальной экономики на исходе первой волны пандемии коронавируса. Продемонстрированы причины, по которым протекающий мировой экономический кризис может вступить в еще более тяжелую фазу. Показано, что в силу существенной зависимости отечественной экономики от мировой, тенденции ее развития будут во многом схожи с мировыми трендами. Установлено, что в силу известной технологической отсталости российской экономики от передовых стран мира, гораздо меньшего «запаса экономической прочности» по сравнению с мировыми лидерами, а также ряда других особенностей и характеристик социально-экономического развития России очередная фаза текущего экономического кризиса по целому ряду направлений будет носить более существенный характер, чем для большинства стран G-20.

Ключевые слова: проблемы, экономическая безопасность, Россия, исход первой волны, пандемия коронавируса.

PROBLEMS OF RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY AT THE END OF THE FIRST WAVE OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC

A.V. Tebekin, N.V. Mitropolskaya-Rodionova, A.V. Khoreva

Abstract. The results of a comparative analysis of the problems of the development of the world and national economies at the end of the first wave of the coronavirus pandemic are presented. The reasons for which the ongoing global economic crisis can enter an even more severe phase are demonstrated. It is shown that, due to the significant dependence of the domestic economy on the world trends of its development, they will be in many ways similar to world trends. It has been established that due to the well-known technological backwardness of the Russian economy from the advanced countries of the world, a much smaller «margin of economic strength» in comparison with world leaders, as well as a number of other features and characteristics of the socio-economic development of Russia, the next phase of the current economic crisis in a number of areas will be more significant than for most G-20 countries.

Key words: problems, economic security, Russia, the outcome of the first wave, the coronavirus pandemic.

После завершения активной фазы первой волны пандемии коронавируса многие эксперты с удивлением для себя обнаружили, что проблемы кризиса 2020 г. никуда не ушли и исчезать не собираются. Во многом недоумение экспертов связано с тем, что именно COVID-19 явился главной причиной текущего мирового экономического кризиса [12].

На самом же деле природа глобального мирового экономического кризиса 2020 г. объективно связана со сменой пятого технологического уклада шестым [14], а пандемия COVID-19 лишь «маскирует» циклический кризис мировой экономики [16], фактически определяемый фазами большого цикла экономической активности Н.Д. Кондратьева, хотя и в суперпозиции с другими, более короткими, и менее масштабными по амплитуде циклами экономической активности.

В этой связи представляет интерес проведение комплексного анализа и осуществление прогнозной оценки мировой и национальной экономики.

Целью представленного исследования является определение проблем экономической безопасности России на исходе первой волны пандемии коронавируса с учетом известных текущих тенденций и прогнозируемых перспектив развития мировой экономики в условиях нынешнего глобального мирового экономического кризиса.

Методологическую основу данной работы составили фундаментальные положения по вопросам оценки современного состояния и прогнозов обеспечения экономической безопасности, а также по разработке механизмов, обеспечивающих повышение уровня экономической безопасности [11].

Методическую базу исследований составили известные научные работы по проблемам экономической безопасности таких авторов как В.И. Авдийский, А.А. Дадалко [1], А.А. Арбатов, А.А. Ведев, В.К. Сенчагов [2], В.А. Богомоллов [3], В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили [6], Е.И. Кузнецова [7], С.Н. Максимов [9], Н.В. Манохина [19], Е.С. Кутукова [8], Т.Р. Орехова, В.И. Орехов, О.В. Карагодина [10], А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова [13], Л.Н. Родионова [18], С.Н. Сильвестров [17], А.В. Тебекин [15] и др.

В результате проведенных исследований были выделены следующие основные мировые экономические проблемы и вытекающие из них следствия для безопасности российской экономики.

Во-первых, продолжение и вероятное дальнейшее усиление гибридных экономических войн в результате продолжающегося глобального мирового экономического кризиса (в первую очередь между мировыми экономическими гигантами – США и Китаем), усиливающих эскалацию кризисных явлений. Подобная тенденция окажет негативное влияние на отечественную экономику, в том числе, в силу вынужденного (невольного) выстраивания торговых отношений с каждой из противоборствующих сторон, приводящего к неудовольствию другой противоборствующей стороны.

Во-вторых, в мировой экономике вероятны дальнейшие процессы деглобализации и дезинтеграции, обусловленные изоляционными и карантинными мерами в результате пандемии COVID-19. При этом, например, даже незначительные, но стабильные во времени экономические успехи Великобритании, вышедшей из ЕС в результате Brexit [4], могут послужить сигналом для выхода из Евросоюза других ведущих стран-участниц, на которых лежит основная финансовая нагрузка Союза.

Мировые процессы деглобализации и дезинтеграции могут привести к еще большему осложнению и без того непростых процессов международной экономической интеграции России и ее встраивания в международные (глобальные) цепочки создания добавленной стоимости.

В-третьих, происходящий в мире дальнейший рост разрыва между товарной и денежной массой в результате подогретого COVID-19 монетарного мейнстрима (интенсивной реализации финансовой политики «вертолетных денег»), приводящий к дальнейшему увеличению госдолга ведущих стран мира, фактически означает усугубление глобального мирового экономического кризиса (подобного кризисам 1970-х, 1920-х гг. и др.), обусловленного сменой технологических укладов, дополнительно мировым финансовым кризисом (подобным кризису 2008, 1998 гг. и др.).

В этих условиях велика вероятность того, что копирование в отечественной экономике мировой практики реализации финансовой политики «вертолетных денег» в сочетании с существенным падением доходов от экспорта углеводородов существенно загоняет российскую экономику в долговую яму.

В-четвертых, вследствие усиления монетарной экспансии в мировой экономике следует ожидать рост инфляционных процессов.

В российской экономике также ожидается быстрый рост инфляции вследствие правительственной монетарной экспансии, сопряженной с сильным падением уровня национальной экономики, что уже проявляется в резком обесценивании национальной валюты [5].

В-пятых, значительной мировой социально-экономической проблемой явилось усиление экономического неравенства среди населения стран в первый период посткоронавирусной эпохи, которое предполагается локализовать на следующих этапах за счет роста дифференциации налогов с граждан с различным уровнем доходов (дифференцированное налогообложение – больше с богатых, меньше с бедных).

Россия также не избежала усиления экономического неравенства, сопровождающегося дальнейшим обнищанием основной массы населения в силу ожидаемого роста налогов и сборов при одновременном сопротивлении экономического блока правительства введению дифференцированной системы налогообложения.

В-шестых, знаковым событием в мировом социально-экономическом развитии является ожидаемое изменение пропорций между поколениями населения планеты. Так, по прогнозам к 2030 г. процесс омоложения населения, сменяющий процесс старения 2010 г., приведет к тому, что поколение миллениалов и постмиллениалов составит большинство. В результате ожидается изменение трендов политического и социально-экономического развития стран мира, определяемых численным большинством в результате демократических выборов. При этом в период смены большинства старших поколений большинством миллениалов и постмиллениалов, возможны обострения противоречий между поколениями политического и социально-экономического характера.

В России, к сожалению, в силу застойных процессов в национальной экономике, по факту означающих дальнейшее отставание государства от мировых экономических лидеров, в ближайшее десятилетие не ожидается улучшения демографической ситуации. В этих условиях в сочетании с характерным для многих стран постсоветского пространства авторитарным режимом власти вероятность роста демократизации выбора направлений политического и социально-экономического развития страны маловероятна. И это может еще больше усилить противоречия в устремлении старших поколений

и миллениалов и постмиллениалов, которые также могут негативно сказаться как на политической обстановке, так и на экономическом развитии России, как это происходит в ближайших соседних странах.

В-седьмых, негативное влияние на мировое социально-экономическое развитие, вероятно, окажет дальнейшее усугубление экологических и климатических условий, обусловленное доминированием мировых промышленных гигантов, в первую очередь транснациональных корпораций (являющихся, как правило, монополиями и квази-монополиями), в большинстве случаев игнорирующих указанные проблемы, что обусловлено стремлением ТНК локализовать свои транзакционные издержки.

Если внутрироссийские экологические проблемы сегодня менее заметны в силу относительной промышленной пассивности в международном сопоставлении, то глобальная проблема климатического потепления может стать серьезным препятствием в обеспечении эффективного экономического развития страны, начиная от затопления (в результате подъема уровня мирового океана) низменных территорий на Севере, и заканчивая наступлением пустыни на Юге.

В-восьмых, закономерным решением проблемы выхода мировой экономики из глобального кризиса станет практическое воплощение достижений научно-технического прогресса, олицетворяющих ядро технологий шестого технологического уклада, которые в ближайшие несколько лет будут лавинообразно нарастать.

К сожалению, для России реализация такого плана выхода из масштабного экономического кризиса осложняется общей технологической отсталостью и нерешенностью проблем импортозамещения производства в рамках технологий предшествующих укладов (пятого и четвертого), а также отсутствием действенной стратегической программы технологического развития, обеспечивающей не только ликвидацию существенного технологического отставания от ведущих стран мира, но и выхода на лидирующие технологические позиции, обеспечивающие в конечном итоге опережающие темпы развития отечественной экономики.

Таким образом, основные проблемы экономической безопасности России на исходе первой волны пандемии коронавируса определяются:

- продолжением и вероятным дальнейшим усилением гибридных экономических войн;
- усложнением условий для международной экономической интеграции России и ее встраивания в международные (глобальные) цепочки создания добавленной стоимости, определяемым вероятными дальнейшими мировыми процессами де глобализации и дезинтеграции;
- происходящим в мире дальнейшим ростом разрыва между товарной и денежной массой в результате подогретого COVID-19 монетарного мейнстрима, копируемого в отечественной экономике, в сочетании с существенным падением доходов от экспорта углеводородов, загоняющим российскую экономику в долговую яму;
- быстрый рост инфляции вследствие правительственной монетарной экспансии, сопряженной с сильным падением уровня национальной экономики, что уже проявляется в резком обесценивании национальной валюты;
- нерешенностью проблемы усиления экономического неравенства среди населения страны в первый период посткоронавирусной эпохи;
- неблагоприятная демографическая динамика;
- дальнейшее усугубление экологических и климатических условий.

Закономерным решением проблемы выхода национальной экономики из глобального кризиса станет практическое воплощение достижений научно-технического прогресса, олицетворяющих ядро технологий шестого технологического уклада, которые в ближайшие несколько лет в мире будут лавинообразно нарастать.

Однако для России реализация такого плана выхода из масштабного экономического кризиса осложняется:

- общей технологической отсталостью, нерешенностью проблем импортозамещения производства в рамках технологий предшествующих укладов (пятого и четвертого);
- отсутствием действенной стратегической программы технологического развития, обеспечивающей не только ликвидацию существенного технологического отставания от ведущих стран мира, но и выхода на лидирующие технологические позиции,

обеспечивающие в конечном итоге опережающие темпы развития отечественной экономики.

Исходя из вышеизложенного следует ожидать, что очередная фаза текущего экономического кризиса для отечественной экономики по целому ряду направлений будет носить более существенный характер, чем для большинства стран G-20.

Библиографический список

1. *Авдийский В.И., Дадалко В.А.* Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учебное пособие. М., 2018.
2. *Арбатов А.А.* Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2018.
3. *Богомолов В.А.* Введение в специальность «Экономическая безопасность»: учебное пособие. М., 2018.
4. Британия вышла из ЕС через 3,5 года после референдума. Как это было. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-51335101> (дата обращения: 23.08.2020).
5. Девальвация рубля: уже в сентябре-октябре могут случиться события, перед которыми меркнет мартовское обесценивание рубля. URL: <https://zen.yandex.ru/media/finansovy/devalvaciiia-rublia-uje-v-sentiabreoktiabre-mogut-sluchitsia-sobytiia-pered-kotorymi-merknet-martovskoe-obescenivanie-rublia-5f4f8c3e-3963fc48a54b8f9c> (дата обращения: 23.08.2020).
6. *Криворотов В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д.* Экономическая безопасность государства и регионов: учебное пособие для студентов вузов. М., 2018.
7. *Кузнецова Е.И.* Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: монография. М., 2017.
8. *Кутукова Е.С.* Экономическая безопасность в призме современных экономических процессов. М., 2017.
9. *Максимов С. Н.* Экономическая безопасность России: системно-правовое исследование. М., 2018.
10. *Орехова Т. Р., Орехов В.И., Карагодина О.В.* Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса. М., 2017.
11. Паспорт специальности ВАК 08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности,

- в том числе: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм). URL: <http://teacode.com/online/vak/p08-00-05.html> (дата обращения: 21.08.2020).
12. Ректор РЭШ: Негативный эффект пандемии может быть гораздо сильнее простого падения ВВП. URL: <https://www.interfax.ru/interview/722564> (дата обращения: 23.08.2020).
 13. *Суглобов А.Е.* Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е.А. Орлова. М., 2017.
 14. *Тебекин А.В.* Проблемы развития мировой экономики в условиях макроэкономической нестабильности. // Эпомен. 2020. № 41.
 15. *Тебекин А.В.* Современные проблемы обеспечения экономической безопасности национальной экономики // Журнал экономических исследований. 2018. Т. 4. № 9.
 16. *Ханов М.* Пандемия «маскирует» циклический кризис мировой экономики. URL: <https://tass.ru/opinions/8294881> (дата обращения: 23.08.2020).
 17. Экономическая безопасность России: методология, стратегическое управление, системотехника / под ред. С.Н. Сильвестрова. М., 2018.
 18. Экономическая безопасность: концепция, стандарты: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции / под ред. Л.Н. Родионовой. М., 2018.
 19. Экономическая безопасность: учебное пособие / под ред. Н.В. Манохиной. М., 2018.

А.В. Тебекин

*Доктор технических наук, доктор экономических наук,
профессор, почетный работник науки и техники РФ
Профессор кафедры менеджмента*

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России
E-mail: Tebekin@gmail.com

Н.В. Митропольская-Родионова

*Кандидат экономических наук,
Доцент кафедры менеджмента
Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России*
E-mail: n.v.mitropolskaya-ro@mail.ru

А.В. Хорева

*Старший преподаватель кафедры менеджмента
Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, Одинцовский филиал*
E-mail: a.horeva@odin.mgimo.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ*

Д.В. Гордиенко

Аннотация. Обеспечение экономической безопасности государства осуществляется в форме экономического патронажа со стороны Правительства и Центрального банка, экономической кооперации и экономического противоборства с другими странами мира. Предложен подход к оценке уровня экономической безопасности России. Проанализирована значимость для обеспечения экономической безопасности России экономической кооперации и экономического противоборства в условиях глобализации. Предложенный подход к сравнительной оценке уровня экономической безопасности России позволяет выявить приоритеты экономической кооперации и экономического противоборства в современных условиях.

Ключевые слова: экономика, Россия, Большое евразийское партнерство, Экономический пояс Шелкового пути, Евразийский экономический союз, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности государства.

THE ENSURING OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE IMPLEMENTATION PROJECTS

D.V. Gordienko

Abstract. Ensuring the economic security of the state is carried out in the form of economic patronage on the part of the Government and the Central Bank, economic cooperation and economic confrontation with other countries of the world. An approach is proposed for a assessment of the level of economic security of Russia. The significance for ensuring economic security of Russia of economic cooperation and economic confrontation in the context of globalization is analyzed. The proposed approach to a comparative assessment of the level of economic security of Russia countries allows identifying the priorities of economic cooperation and economic confrontation in modern conditions.

Key words: economy, Russia, Great Eurasian Partnership, Silk Road Economic Belt, Eurasian Economic Union, economic security, level economic security, ensuring the economic security of the state.

* Исследование выполнено при поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-014-00009.

Глобализация характеризуется не только позитивными чертами¹, но и несет в себе существенные противоречия, которые, в частности, отчетливо проявились в период последнего мирового финансово-экономического кризиса². В целом глобализация характеризуется интенсификацией процессов стирания некогда существовавших и казавшихся незыблемыми экономических, политических и культурных границ между странами и цивилизациями. Происходит унификация человеческого сознания, понижается роль национального государства и его суверенитета на фоне утверждения межгосударственных систем как основы мирового социально-экономического развития.

В настоящее время реализуется ряд интеграционных проектов с участием РФ: Союзное государство, Евразийский Союз (ЕАЭС), Сопряжение инициативы Экономического пояса Шелкового пути со строительством ЕАЭС, Зона Свободной Торговли (ЗСТ) СНГ, Единое Экономическое Пространство (ЕЭП), Евразийское Экономическое Сообщество (ЕврАзЭС), Большое евразийское партнерство (БЕАП), интеграционные проекты с непризнанными государствами на постсоветском пространстве (Приднестровской Молдавской республикой, Нагорно-Карабахской республикой, Абхазией, Южной Осетией) и др. В этих условиях только всестороннее обеспечение экономической безопасности нашего государства позволяет в полной мере защитить российский народ от внешних и внутренних угроз и повысить эффективность реализации интеграционных проектов.

При этом под **экономической безопасностью РФ** понимается состояние защищенности ее национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором она способна удовлетворить экономические потребности российского народа и государства³. Тогда обеспечение экономической безопасности РФ при реализации интеграционных проектов, являясь неотъемлемым условием обеспечения национальной безопасности в условиях глобализации, может рассматриваться как процесс поддержания заданного или повышения уровня защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз путем предупреждения их возникновения, устранения или локализации.

Результаты анализа опыта функционирования национальных хозяйств, реализации интеграционных проектов ведущих государств

мира дают основание предположить, что в современных условиях на эффективность реализации мер обеспечения национальной безопасности существенное влияние оказывает обеспечение экономической безопасности государства.

Тем не менее, глобальный климат для международной торговли и инвестиций сегодня уже не такой благоприятный, как был раньше, когда мировая экономика росла благодаря экспорту товаров и услуг. Существенное влияние на перераспределение глобальных потоков товаров, услуг и капиталов оказала также налоговая реформа, проводимая в США, стимулирующая **репатриацию** зарубежных американских капиталов (нераспределенных прибылей) и активизацию **решоринга** (возврата производственных мощностей) в страну [5].

Таким образом, в современной мировой экономике происходят процессы, имеющие противоположную направленность. С одной стороны, интеграция национальных экономик, их объединение путем реализации различных интеграционных проектов. А с другой – усиление протекционистских тенденций, обособление национальных экономик под предлогом обеспечения национальной безопасности, введения экономических санкций и/или из-за антимонопольных соображений.

В этих условиях, очевидно, должен быть найден оптимальный (рациональный для современных условий), компромиссный вариант между интеграцией и автаркией (самоизоляцией) национальной экономики, обеспечивающий ее защищенность от внешних и внутренних угроз.

Сегодня в экономике и политике России в тренде так называемый «поворот на Восток»⁴ – современный этап экономического и внешнеполитического развития нашей страны характеризуется большим вниманием, уделяемым Азиатско-Тихоокеанскому региону, который растет на фоне ухудшения отношений России с Западом. Однако, в настоящее время развитые страны, прежде всего, Западной Европы, остаются, несмотря на санкционное противостояние, основными торговыми партнерами и источниками реальных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для России⁵. Развитые западноевропейские страны пока являются также основным местом приложения предпринимательского капитала из России. «Разворот на Восток», таким образом, пока не способствовал кардинальному росту това-

рооборота и взаимных инвестиций со странами Азии⁶. Роль же стран СНГ в двухсторонних торговле и потоках ПИИ с Россией также пока является незначительной.

В итоге вопрос о том, в каком темпе будет протекать «поворот на Восток», какие формы он приобретет и насколько в результате повысится уровень защищенности российской экономики, является одним из ключевых для российской государственной экономической политики и обеспечения экономической безопасности нашей страны.

Из результатов анализа современных взглядов на проблему обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации и мер, реализуемых политическим руководством США, Китая, Евросоюза, Японии и других стран, становится очевидным, что перед руководством РФ встает приоритетная **задача обеспечения экономической безопасности РФ** при реализации интеграционных проектов, заключающаяся, во-первых, в обеспечении социально-экономического развития нашей страны, во-вторых, в защите ее экономических (трудовых, инвестиционных, природных, информационных и интеллектуальных) ресурсов и, в-третьих, в противодействии использованию экономических ресурсов оппонентами (конкурентами, противниками).

Решение задачи обеспечения экономической безопасности РФ при реализации интеграционных проектов в значительной степени осложняется вследствие незавершившегося реформирования системы государственного управления национальной экономикой, продолжающимися кризисными и застойными явлениями в социально-экономическом развитии нашего государства и **реализацией рядом стран интеграционных проектов, позволяющих снизить защищенность национального хозяйства РФ** от внешних и внутренних угроз.

Анализ прогнозов изменения уровня защищенности национальной экономики РФ позволяет говорить о необходимости, с одной стороны, выборочного заимствования зарубежных технологий обеспечения экономической безопасности государства, а с другой, – комплексного решения проблемы поддержания заданного или повышения уровня защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз путем предупреждения их возникновения, устранения или локализации.

Результаты анализа экономических, политических и военных аспектов обеспечения экономической безопасности РФ при реализации интеграционных проектов свидетельствуют о том, что политические и/или военные аспекты часто преобладают над собственно экономическими. В результате национальная экономика нашей страны в интеграционных проектах выступает либо в качестве донора экономических ресурсов для других государств, либо самоизолируется, ограничивая использование импортируемых экономических ресурсов.

Исследование современного состояния вопросов обеспечения экономической безопасности РФ при реализации интеграционных проектов позволяет констатировать, что США, Китай, Евросоюз, Япония и ряд других стран имеют необходимый арсенал мер, средств и сил обеспечения своей экономической безопасности при реализации интеграционных проектов, разработанные стратегии (доктрины, концепции) поддержания заданного или повышения уровня защищенности национальных экономик от внешних и внутренних угроз. В тоже время, в РФ отсутствует научно обоснованная **Концепция обеспечения экономической безопасности при реализации интеграционных проектов.**

Анализ угроз национальной экономике в условиях глобализации позволил выявить ряд тенденций, которые по характеру своего проявления можно разделить на две группы: группу тенденций развития форм и группу тенденций развития способов обеспечения экономической безопасности государства.

К числу основных тенденций развития форм обеспечения экономической безопасности следует отнести тенденции, связанные: с увеличением приоритетности мер и действий органов государственного управления по обеспечению экономической безопасности в достижении целей использования экономических ресурсов по отношению к другим мерам и действиям; с преобразованием политико-правовых, информационных и военных мер государства и распространением их на сферу хозяйственной деятельности и возможности доступа к экономическим ресурсам; с объединением экономических ресурсов государства с его военными, технологическими, духовными и др. ресурсами для достижения целей защищенности

национальной экономики от внешних и внутренних угроз путем предупреждения их возникновения, устранения или локализации.

Рассмотренные тенденции тесно связаны с группой тенденций развития способов обеспечения экономической безопасности. К числу этих основных тенденций могут быть отнесены тенденции, связанные: с увеличением зависимости эффективности функционирования национальной экономики от наличия и эффективности использования имеющихся и/или доступных к использованию экономических ресурсов; с возрастанием значимости комплексной защиты национальной экономики и возможностей социально-экономического развития страны; с предотвращением ограничений деятельности национального хозяйства со стороны других государств и/или их интеграционных объединений.

Рассмотрение этих тенденций через механизм действия основных экономических законов и закономерностей ведения хозяйственной деятельности в условиях глобализации и развития сложных нелинейных открытых экономических систем позволило выявить **закономерности обеспечения экономической безопасности при реализации интеграционных проектов**, которые в систематизированном виде представлены в *таблице 1*.

Выявленные закономерности позволили определить в качестве основных форм обеспечения экономической безопасности государства:

Во-первых, **экономический патронат**, который обеспечивает внутрисистемную безопасность подсистем экономического назначения страны, если совокупность этих подсистем рассматривать как целостную систему. В рамках экономического патроната обеспечивается безопасное (с экономической точки зрения) функционирование каждой подсистемы управления национальным хозяйством, экономического обеспечения, производства и т.п. внутри более глобальной (например, государственной) управляющей системы. При реализации этой формы обеспечения экономической безопасности государства в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства, находящегося на экономической территории государства, могут выступать соответствующие нормированные макроэкономические показатели.

Таблица 1

Закономерности обеспечения экономической безопасности государства при реализации интеграционных проектов

<i>Содержание закономерности</i>
1. Зависимость эффективности функционирования национальной экономики от степени обеспеченности экономическими (трудовыми, инвестиционными, природными, информационными и интеллектуальными) ресурсами
2. Зависимость эффективности обеспечения экономической безопасности государства от эффективности принятия специальных мер и использования специальных средств
3. Зависимость эффективности принятия специальных мер обеспечения экономической безопасности государства, применения специальных средств в интересах обеспечения экономической безопасности от наличия специализированной организационной структуры государства
4. Зависимость эффективности обеспечения экономической безопасности государства от сосредоточения воздействия на экономику противостоящей в конкурентной борьбе стороны
5. Зависимость эффективности функционирования национальной экономики от характера ее взаимодействия с национальными хозяйствами других стран.
6. Зависимость степени защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз от уровня экономической безопасности государств, с которыми происходит экономическая кооперация в условиях глобализации, и степени взаимовлияния национального хозяйства на национальные экономики других стран – сектора мирового хозяйства
7. Зависимость степени защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз от уровня экономической безопасности государств, с которыми происходит экономической противоборство в условиях глобализации, и степени нереализованного взаимовлияния национального хозяйства на национальные экономики других стран – сектора мирового хозяйства

Во-вторых, **экономическую кооперацию**, которая обеспечивает экономическую безопасность государства при взаимодействии экономики страны с различными экономическими системами, несвязанными с этим сектором мирового хозяйства отношениями подчиненности. В рамках экономической кооперации обеспечивается совместное функционирование национальных хозяйств и обмен экономическими ресурсами между экономическими системами различных государств мира, иностранных и международных организаций. При реализации этой формы обеспечения экономической безопасности государства в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства, находящегося на экономической территории соответствующего государства, могут выступать показатели взаимовлияния национальной экономики этого государства с различными национальными хозяйствами.

В-третьих, **экономическое противоборство**, которое является основной формой обеспечения экономической безопасности государства в конкурентной борьбе противостоящих сторон. Достижение и удержание превосходства в экономическом противоборстве обеспечивает безопасность функционирования систем экономического назначения государства при подготовке и в ходе конкурентной борьбы (разрешения экономического конфликта). В рамках реализации этой формы обеспечения экономической безопасности государства в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства, находящегося на экономической территории соответствующего государства, могут выступать показатели экономического противоборства национальной экономики этого государства с различными национальными хозяйствами.

Основными **способами обеспечения экономической безопасности государства** в этом случае становятся:

- в рамках обеспечения экономическими ресурсами – социально-экономическое развитие государства; установление норм и правил ведения хозяйства, использования экономических ресурсов на экономической территории государства; заключение и реализация соглашений по обмену экономическими ресурсами с другими странами;
- в рамках защиты национальной экономики и возможностей социально-экономического развития страны – предупреждение

- действий политических деятелей, военно-политического руководства других стран и/или их интеграционных объединений, а также природных воздействий, негативно влияющих на социально-экономическое развитие страны или/и создающих угрозу национальной экономике; профилактика и пресечение попыток нарушить функционирование национальной экономики и использование экономических ресурсов; устранение или локализация последствий негативного влияния на социально-экономическое развитие, функционирование национальной экономики и использование экономических ресурсов;
- в рамках предотвращения ограничений функционирования национальной экономики и возможностей социально-экономического развития страны – пресечение попыток военно-политического руководства других стран и/или их интеграционных объединений, а также предотвращение природных воздействий, негативно влияющих на социально-экономическое развитие страны или/и создающих угрозу национальной экономике; влияние на функционирование национальных экономик других государств и/или их интеграционных объединений, а также на использование ими экономических ресурсов в конкурентной борьбе; устранение или локализация последствий негативного влияния на социально-экономическое развитие, функционирование национальной экономики и использование экономических ресурсов.

Основные положения Концепция обеспечения экономической безопасности при реализации интеграционных проектов заключаются в следующем.

Целью обеспечения экономической безопасности является прирост эффективности обеспечения экономической безопасности государства.

Задачами обеспечения экономической безопасности являются: обеспечение национальной экономики экономическими ресурсами в объемах необходимых для реализации национальных проектов и социально-экономического развития страны; защита национальной экономики и возможностей социально-экономического развития; а также предотвращение ограничений функционирования национальной экономики и возможностей социально-экономического развития.

Основными принципами обеспечения экономической безопасности выступают: непрерывность, активность, комплексность,

разнообразии, экономической и политической целесообразности, подконтрольность руководству государства, прогнозируемость возможных последствий, реализуемость принимаемых мер и действий органов государственного управления и сил обеспечения экономической безопасности на основе утвержденных программ и планов, предупреждение возникновения и устранение и/или локализация всего спектра угроз национальной экономики.

При реализации **экономического патроната** в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства могут выступать соответствующие нормированные макроэкономические показатели⁷. Значения нормированных макроэкономических показателей – частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната, в этом случае могут быть определены по формуле:

$$\beta_{i,j} = \begin{cases} \left(10^{\frac{2(P_{i,j} - P_{нор.,i,j})}{P_{абс. без.,i,j} - P_{нор.,i,j}}} \right), & \text{если } P_{нор.,i,j} \leq P_{i,j} \leq P_{абс. без.,i,j} \\ & \text{или } P_{нор.,i,j} \geq P_{i,j} \geq P_{абс. без.,i,j} \\ \left(10^{\frac{2(P_{нор.,i,j} - P_{i,j})}{P_{абс. опас.,i,j} - P_{нор.,i,j}}} \right), & \text{если } P_{абс. опас.,i,j} \leq P_{i,j} \leq P_{нор.,i,j} \\ & \text{или } P_{абс. опас.,i,j} \geq P_{i,j} \geq P_{нор.,i,j} \end{cases}$$

где:

$\beta_{i,j}$ – значение i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого государства, реализованное в рамках его экономического патроната;

$P_{i,j}$ – значение i -го макроэкономического показателя – частного показателя экономической безопасности j -ого государства, характеризующего защищенность его национального хозяйства в рамках экономического патроната;

$P_{нор.,i,j}$ – значение порогового значения i -го макроэкономического показателя экономической безопасности j -ого государства;

$P_{абс. без.,i}$ – значение i -го макроэкономического показателя экономической безопасности j -ого государства соответствующее аб-

солютной защищенности его национального хозяйства от внешних и внутренних угроз – *абсолютной экономической безопасности государства*;

$P_{abc.onac.,ij}$ – значение i -го макроэкономического показателя экономической безопасности j -ого государства соответствующее абсолютной незащищенности его национального хозяйства от внешних и внутренних угроз – *абсолютной экономической опасности государства*.

Расчетная формула нормированного показателя экономической безопасности государства в рамках реализации его *экономической кооперации* – показателя взаимовлияния экономики этого государства с различными национальными хозяйствами – может иметь вид:

$$\beta_{k,j} = \left(\left(\prod_{i=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{imp,j,k}}{N}} \times \left(\prod_{i=1}^N \beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}} \right)^{\frac{\alpha_{exp,k,j}}{N}} \right)^{\frac{1}{2}},$$

где:

$\beta_{k,j}$ – значение k -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого государства, реализованное в рамках его экономической кооперации с k -ым национальным хозяйством (экономикой k -ого государства);

$\alpha_{i,j}$, $\alpha_{i,k}$ – вес i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (k -ого) государства;

$\beta_{i,j}$, $\beta_{i,k}$ – значение i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (k -ого) государства в рамках экономического патронажа правительства и центрального банка;

$\alpha_{imp,j,k}$; $\alpha_{exp,k,j}$ – веса финансово-экономического влияния k -ого государства на экономику j -ого государства (доля «импорта финансово-экономического влияния k -ого государства на национальное хозяйство j -ого государства») и финансово-экономического влияния j -ого государства на экономику k -ого государства (доля «экспорта финансово-экономического влияния j -ого государства на национальное хозяйство k -ого государства») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации;

N – количество частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната;

K – количество рассматриваемых (в рамках экономической кооперации) государств мира.

Расчетная формула нормированного показателя экономической безопасности государства в рамках реализации его **экономического противоборства** – показателя противоборства экономики этого государства с различными национальными хозяйствами – может иметь вид:

$$\beta_{l,j} = \frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.имп.}j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.эксп.}l,j}}{19}}}, \quad 0,01 \leq \frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.имп.}j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.эксп.}l,j}}{19}}} \leq 100,$$

где:

$\beta_{l,j}$ – значение l -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого государства, реализованное при его экономическом противоборстве с l -ым национальным хозяйством (экономикой l -ого государства);

$\alpha_{i,j}$ $\alpha_{i,l}$ – вес i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (l -ого) государства;

$\beta_{i,j}$ $\beta_{i,l}$ – значение i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (l -ого) государства, реализованного в рамках экономического патроната правительства и центрального банка;

$\alpha_{\text{нереал.имп.}j,l}$; $\alpha_{\text{нереал.эксп.}l,j}$ – веса нереализованного финансово-экономического влияния l -ого государства на экономику j -ого государства (доля «нереализованного импорта финансово-экономического влияния l -ого государства на национальное хозяйство j -ого государства»)⁸ и нереализованного финансово-экономического влияния национального хозяйства j -ого государства на экономику l -ого государства (доля «нереализованного экспорта финансово-экономического влияния j -ого государства на национальное хозяйство

l-ого государства»)⁹ в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации;

N – количество частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната;

L – количество рассматриваемых (в рамках экономического противоборства) государств мира.

Значения частных нормированных показателей экономической безопасности России, реализованные в рамках различных форм обеспечения экономической безопасности государства при реализации проекта сопряжения строительства ЕАЭС с инициативой Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), представлены на *рисунке 1*.

При таком подходе уровни защищенности национальной экономики государства, реализованные в рамках различных форм обеспечения его экономической безопасности, могут быть определены произведением соответствующих взвешенных частных показателей. Уровень защищенности национальной экономики государства, реализованный в рамках экономического патроната, экономической кооперации и экономического противоборства может быть определен по формуле:

$$V_{ЭБ,j} = \prod_{i=1}^{N+K+L} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}, \quad \sum_{i=1}^{N+K+L} \alpha_{i,j} = N + K + L,$$

где:

$\beta_{i,j}$ – значение *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого государства;

$\alpha_{i,j}$ – вес *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого государства;

N – количество частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната;

K – количество рассматриваемых (в рамках экономической кооперации) государств мира;

L – количество рассматриваемых (в рамках экономического противоборства) государств мира.

Количественная оценка эффективности обеспечения экономической безопасности государства в рамках различных форм обеспе-

чения экономической безопасности при реализации интеграционных проектов может быть определена отношением соответствующего достигнутого и целевого уровней защищенности национальной экономики. В этом случае формула для количественной оценки эффективности обеспечения экономической безопасности государства при реализации интеграционных проектов может иметь вид:

$$\mathcal{E}_{OЭБ,j} = \left(\frac{Y_{ЭБ,j}}{Y_{ЭБ,j,цел.}} \right) \times 100\%,$$

где:

$Y_{ЭБ,j}$ – уровень защищенности национальной экономики j -ого государства;

$Y_{ЭБ,j,цел.}$ – целевое значение уровня защищенности национальной экономики j -ого государства при реализации интеграционного проекта.

При этом формула расчета степени интеграции национальной экономики j -ого государства с национальным хозяйством k -ой страны, участвующей в реализации интеграционного проекта – коэффициента экономической интеграции, может иметь вид:

$$I_{j,k} = \sqrt[4]{\alpha_{имп.,j,k} \times \alpha_{exp.,k,j} \times (1 - \alpha_{нереал.имп.,j,k}) \times (1 - \alpha_{нереал.exp.,k,j})} \gg.$$

Проведенные исследования позволяют утверждать, что **методика оценки эффективности обеспечения экономической безопасности** при реализации интеграционных проектов должна строиться на математическом моделировании интеграционных и экономических процессов. Реализация такого моделирования позволяет определять динамику увеличения финансово-экономического взаимовлияния национальных хозяйств стран, участвующих в интеграционном проекте (в рамках экономической кооперации) – $\alpha_{имп.,j,k}$; $\alpha_{exp.,k,j}$ и уменьшения их нереализованного финансово-экономического взаимовлияния (в рамках экономического противоборства) – $\alpha_{нереал.имп.,j,k}$; $\alpha_{нереал.exp.,k,j}$ – при реализации такого проекта.

Результаты моделирования, в этом случае, становятся исходными данными для расчетов значений нормированных частных показателей, реализованных в различных формах обеспечения эко-

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОТИВОБОРСТВО						
Частные показатели экономической безопасности		2010	2015	2020		
				без учета ЭПШП	с учетом ЭПШП	с учетом сопряжения ЭПШП со строительством ЕАЭС
1	Противоборство с Индией	0,9970	1,0008	1,0137	1,00822	
2	с Казахстаном	1,0011	0,9957	0,9980	0,99877	
3	с Киргизией	1,0007	1,0012	1,0017	1,00100	
4	с КНР	0,9761	1,0183	1,1031	1,060654	
5	с Пакистаном	1,00001	1,0001	1,0004	1,000254	
6	с Таджикистаном	1,0006	1,0007	1,0012	1,000720	
7	с Узбекистаном	1,0015	1,0033	1,0071	1,004252	
8	с Афганистаном	1,0000	1,0000	1,00001	1,000006	
9	с Белоруссией	1,0155	1,0082	1,0170	1,01013	
10	с Ираном	1,0012	0,9997	0,9993	0,999567	
11	с Монголией	1,0009	0,9997	0,9990	0,999392	
12	с Азербайджаном	1,0004	1,0038	1,0102	1,006104	
13	с Арменией	1,0014	1,0004	1,0010	1,00060	
14	с Камбоджой	1,0000	1,0000	1,0000004	1,00000226	
15	с Непалом	1,0000	1,0000	1,00000004	1,000000024	
16	с Турцией	0,9979	0,9942	1,0070	1,00421	
17	с Шри-Ланкой	1,00004	1,0005	1,0011	1,00068	
18	с США	0,9883	1,0094		1,0314	
19	с ЕС	0,7374	0,8516		1,0334	
Значение общего показателя экономической безопасности, реализованное в рамках экономического противоборства		0,7243	0,8825	1,2441	1,1693	1,1612

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КООПЕРАЦИЯ						
Частные показатели экономической безопасности		2010	2015	2020		
				без учета ЭПШП	с учетом ЭПШП	с учетом сопряжения ЭПШП со строительством ЕАЭС
1	Кооперация с Индией	1,0057	1,0137	1,0312	1,0344	
2	с Казахстаном	1,0104	1,0262	1,0266	1,0293	
3	с Киргизией	0,9994	0,9992	0,99995	0,999926	
4	с КНР	1,0439	1,1411	1,3566	1,3986	
5	с Пакистаном	1,00002	1,0003	1,0020	1,0022	
6	с Таджикистаном	0,9994	0,9995	0,9993	0,9991	
7	с Узбекистаном	0,9993	1,0002	1,0050	1,0056	
8	с Афганистаном	1,0000	1,0000	1,00001	1,000011	
9	с Белоруссией	0,9893	1,0312	1,0446	1,04923	
10	с Ираном	0,9992	1,0008	1,0036	1,0039	
11	с Монголией	0,9991	1,0005	1,0015	1,0016	
12	с Азербайджаном	1,0003	1,0057	1,0141	1,0156	
13	с Арменией	0,9986	1,0005	1,0030	1,00336	
14	с Камбоджой	1,0000	1,0000	1,0000	1,00000051	
15	с Непалом	1,0000	1,0000	1,0000	1,00000005	
16	с Турцией	1,0045	1,0234	1,0422	1,0466	
17	с Шри-Ланкой	1,0000	1,0005	1,0013	1,0015	
18	с США	1,0156	1,0384		1,0510	
19	с ЕС	1,4349	1,7140		1,7716	
Значение общего показателя экономической безопасности, реализованное в рамках экономической кооперации		1,5287	2,2454	2,9985	3,1454	3,1686

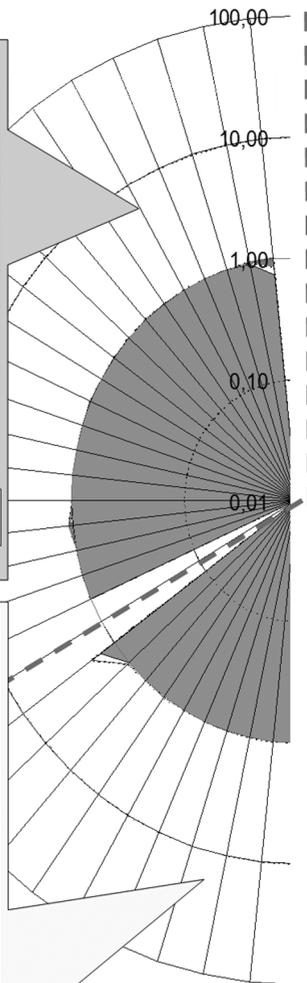
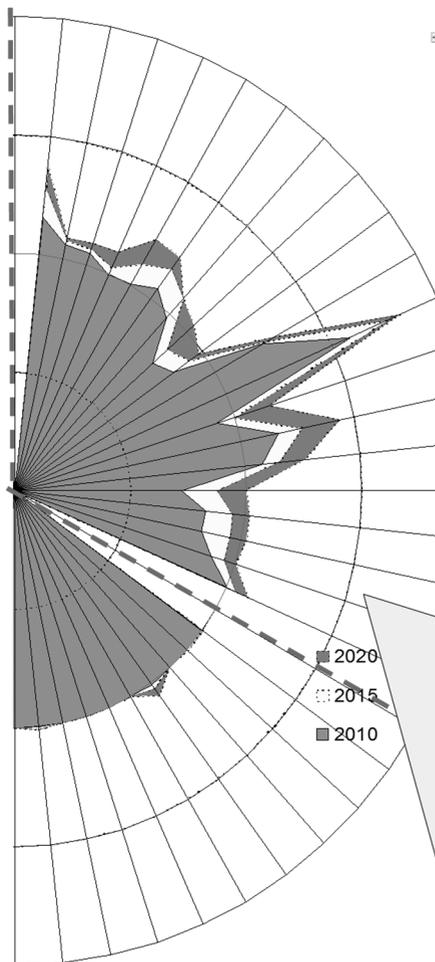


Рисунок 1. Нормированные показатели реализованные в рамках различных форм обеспечения (прогноз 2019 г.)



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАТРОНАТ				
Частные показатели экономической безопасности		2010	2015	2020
1	Объем ВВП	2,09	3,70	5,40
2	Валовой сбор зерновых	1,32	1,42	1,50
3	Инвестиции в основной капитал	1,26	1,38	1,56
4	Уровень безработицы	0,99	1,14	1,60
5	Уровень монетизации	1,01	1,60	2,80
6	Внешний долг	1,28	2,00	2,67
7	Расходы на оборону	0,91	1,50	1,50
8	Расходы на "гражданскую" науку	0,40	0,60	1,20
9	Инновационная продукция	0,50	0,73	0,93
10	Уровень инфляции	2,93	3,30	3,85
11	Объем золотовалютных резервов	15,0	34,0	45,0
12	Выплаты по внешнему долгу	0,69	1,00	2,08
13	Внутренний долг	2,17	3,50	7,50
14	Расходы на обслуживание государственного долга	1,44	2,00	3,33
15	Дефицит бюджета центрального правительства	0,28	0,56	1,00
16	Машиностроение и металлообработка в промышленном производстве	0,46	0,78	1,10
17	Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума	0,45	0,80	1,10
18	Децильный коэффициент дифференциации доходов населения	0,61	0,80	1,01
19	Доля продовольствия, поступившего по импорту	1,01	1,20	1,62
Значение общего показателя экономической безопасности, реализованное в рамках экономического патроната		2,7	$4,6 \times 10^5$	$4,5 \times 10^6$

**экономической безопасности России,
защищенности ее национального хозяйства**

номической безопасности, уровней защищенности национальной экономики государства, участвующего в интеграционном проекте, и показателей эффективности обеспечения экономической безопасности при его реализации.

Очевидно, что только положительные приросты значений защищенности национальной экономики государства и показателей эффективности обеспечения экономической безопасности при моделировании интеграционного проекта, в этом случае, могут служить основанием для его реализации.

Примечания

¹ К преимуществам глобализации в сфере экономики, в частности, можно отнести: либерализацию и развитие торгово-экономических отношений между странами; повышение эффективности распределения ресурсов; рост производства; повышение средних доходов; повышение конкуренции; снижение транзакционных издержек и пр.

² Главными проблемами глобализации в сфере экономики стали: неравномерное распределение выигрыша от глобализации между развитыми и развивающимися странами; собственниками транснациональных корпораций и рабочей силой; квалифицированной высокооплачиваемой и неквалифицированной низкооплачиваемой рабочей силой; усиление неравенства в развитых странах; отсутствие положительных эффектов от процессов глобализации и интеграции для внутреннего рынка труда в отдельных странах и т.д.

³ В «Концепции экономической безопасности Российской Федерации» понятие «**экономическая безопасность <государства>**» определено как «**возможность и готовность экономики** обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз». См.: Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. М.: Научный совет при Совете безопасности Российской Федерации, 1994. В том же ключе это понятие трактуется и в «Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)», одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 года № 608. В «Новой экономической энциклопедии» понятие «**экономическая безопасность <государства>**» определено как «такое **состояние экономики и готовность институтов власти**, при которых обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал» [2]. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года понятие «**экономическая безопасность <государства>**» определено как «**состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз**, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны,

единство его экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов» [1].

⁴ Поворот России на Восток – изменение внешнеполитической стратегии РФ в начале XXI в., связанное с частичной внешнеэкономической переориентацией на страны Азии. Целями поворота являются: занятие должного экономического и политического места в Азиатско-Тихоокеанском регионе, улучшение сбалансированности внешней торговли, чрезмерно ориентированной на Европу, и, с 2014 г., ослабление эффекта экономических санкций. Поворот предполагает отказ России от безуспешных попыток интеграции в евроатлантическую систему (которые начались после окончания Холодной войны), предпочтение связей с «не-Западом» и включает как развитие российского Дальнего Востока, так и кооперацию со странами Азии.

⁵ Еще более важным является тот факт, что эти инвестиции привносят в экономику нашей страны необходимые технологии, управленческий опыт и кадры.

⁶ В частности, за истекшие пять лет доля крупнейших азиатских государств в накопленных прямых инвестициях в нашей стране увеличилась с 2 до 3 %.

⁷ Например, по мнению авторов издания «Экономическая безопасность России: Общий курс» [4] **показателями-индикаторами** экономической безопасности государства могут быть:

1. Объем валового внутреннего продукта (ВВП).
2. Валовой сбор зерновых, млн т.
3. Доля инвестиций в основной капитал (в % к ВВП).
4. Доля расходов на оборону (в % к ВВП).
5. Доля затрат на «гражданскую» науку (в % к ВВП).
6. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (в %).
7. Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве (в %).
8. Доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всей численности населения (в %).
9. Децильный коэффициент дифференциации доходов населения.
10. Уровень безработицы (в % к экономически активному населению).
11. Уровень монетизации (в % к ВВП).
12. Внешний долг (в % к ВВП).
13. Внутренний долг (в % к ВВП).
14. Доля расходов бюджета на обслуживание государственного долга (в % общего объема расходов бюджета).
15. Дефицит федерального бюджета (бюджета центрального правительства) (в % к ВВП).
16. Уровень инфляции (в %).
17. Объем золотовалютных резервов (млрд долл.).
18. Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта (в %).
19. Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов (в %).

⁸ Представляется, что нереализованное финансово-экономическое влияние l -ого государства на экономику j -ого государства (доля «нереализованного импорта

финансово-экономического влияния l -ого государства на национальное хозяйство j -ого государства») определяется **разницей между максимально возможным и реально существующим** финансово-экономическим влиянием l -ого государства на экономику j -ого государства. При возрастании экономического противоборства между j -м и l -м государствами доля «нереализованного импорта финансово-экономического влияния» возрастает.

⁹ Представляется, что нереализованное финансово-экономическое влияние национального хозяйства j -ого государства на экономику l -ого государства (доля «нереализованного экспорта финансово-экономического влияния j -ого государства на национальное хозяйство l -ого государства») определяется **разницей между максимально возможным и реально существующим** финансово-экономическим влиянием j -ого государства на экономику l -ого государства. При возрастании экономического противоборства между j -м и l -м государствами доля «нереализованного экспорта финансово-экономического влияния» возрастает.

Библиографический список

1. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 23.08.2020).
2. *Гордиенко Д.В., Сафонов М.С.* Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. М., 2016.
3. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. М., 2006.
4. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005.
5. Global foreign direct investment slides for third consecutive year. UNCTAD/PRESS/PR/2019/013. Geneva, 12 June 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=514> (дата обращения: 23.08.2020).

Д.В. Гордиенко

Доктор военных наук, профессор

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва

E-mail: gordienko@ranepa.ru

ПРАКТИЧЕСКОЕ ВНЕДРЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

А.В. Иглин, Д.Г. Ткаченко

Аннотация. Актуальность статьи обусловлена проблемами цифровизации в сфере банковской деятельности. Авторы исследуют политико-правовые и экономико-управленческие закономерности использования новейших технологий блокчейн как систем, формирующих современные кредитно-банковские отношения, и предлагает новую концепцию влияния цифровой экономики, комментируют актуальные проблемы субъектов банковской деятельности. Кроме того, в статье рассмотрены глобализационные проблемы с точки зрения их влияния на банковские системы, а именно стремления банков стать более инновационными и конкурентоспособными. Авторы анализируют наиболее одиозные проблемы для экономики: нарушения в сфере использования криптовалюты, кибератаки на информацию, составляющую банковскую тайну и т.п.

Ключевые слова: центральные банки, цифровая экономика, финансовые отношения, платежные системы, блокчейн, криптовалюта, безопасность.

PRACTICAL IMPLEMENTATION AND PROSPECTS FOR REGULATION OF THE DIGITAL CURRENCY BY THE CENTRAL BANK

A.V. Iglin, D.G. Tkachenko

Abstract. The relevance of the article is due to the problems of digitalization in the field of banking. The authors investigate the political, legal and economic and managerial laws of using the latest blockchain technologies as systems that form modern credit and banking relations, and propose a new concept of the influence of the digital economy, comment on the current problems of banking entities. In addition, the article considers globalization problems in terms of their impact on banking systems, namely, the desire of banks to become more innovative and competitive. The authors analyze the most odious problems for the economy: violations in the use of cryptocurrency, cyber attacks on information that makes up bank secrecy, etc.

Key words: central banks, digital economy, financial relations, payment systems, blockchain, cryptocurrency, security.

Некоторые центральные банки начали анализировать возможность выпуска собственных цифровых валют [2]. Это исследование

было обусловлено успехом новых технологий в финансовом секторе, сокращением использования наличных денег и ростом цифровых валют. Введение цифровой валюты центрального банка (ЦВЦБ) повлияет на роль Центрального Банка (Далее – ЦБ) и может повлиять на финансовое посредничество. ЦБ уже предлагают доступ к своим денежным средствам ЦБ на основе цифровых счетов банкам и ограниченному числу других учреждений. В отличие от наличных доступны для всех, но с уменьшением использования наличных денег; доступ к безопасности денег ЦБ также уменьшается [10]. Однако, учитывая сложную финансовую систему, любые изменения должны быть тщательно рассмотрены.

Банк Англии охарактеризовал ЦВЦБ как электронные деньги ЦБ:

- доступ к ним более широк, чем к резервам;
- они потенциально обладают гораздо большей функциональностью для розничных операций, чем наличные;
- они имеют отдельную операционную структуру для других форм денег Центрального банка, что позволяет им потенциально служить другой основной цели;
- они могут приносить проценты при реалистичных допущениях, выплачивая ставку, которая будет отличаться от ставки по резервам.

ЦВЦБ обеспечит доступ общественности к законному платежному средству, если по какой-либо причине наличные средства больше не будут широко доступны. В качестве законного платежного средства это будет означать, что как денежные средства, так и ЦВЦБ будут юридически признаны в качестве формы платежа и будут представлять собой претензию к ЦБ / правительству.

Использование наличных все больше сокращается из-за простоты платежей с использованием карт, приложений и бесконтактных. Хотя очень маловероятно, что ЦБ удалит наличные из платежной системы, это может произойти из-за отрицательных внешних эффектов наличности [19]. Наличные по своей природе трудно отследить, что делает их привлекательными для уклонения от уплаты налогов, отмывания денег и незаконных операций. Денежные средства также создают большой риск для безопасности при транспортировке средств и осуществлении платежей, поскольку данные об обмене отсутствуют. Возможно, что будущие правительства захотят снять

наличные деньги, чтобы снизить уровень преступности и улучшить налоговые поступления.

Если бы были предложены как ЦВЦБ, так и банкноты, общий сеньораж мог бы увеличиться из-за большего количества денег в обращении. Тем не менее, также могут быть увеличены расходы для центрального банка, когда оба варианта предоставляются. Общее влияние ЦВЦБ на сеньораж неясно.

ЦВЦБ может повысить эффективность и безопасность как розничных, так и крупных платежных систем. Что касается розничной торговли, то основное внимание уделяется тому, как цифровая валюта может повысить эффективность осуществления платежей, например, в точках продаж (POS), в Интернете и в одноранговой сети (P2P).

Также могут быть преимущества наличия ЦВЦБ для оптовых и межбанковских платежей; например, это может способствовать более быстрому расчету и продлению расчетных часов.

ЦВЦБ может также поддерживать удаление монет с низкой стоимостью посредством доставки электронных изменений. Банк Кореи в апреле 2017 г. запустил пробный период в обществе, позволяющий клиентам вносить свои изменения на карты предоплаты вместо принятия небольших изменений от покупки. Это также имеет преимущества в плане экономии затрат, поскольку только в 2016 г. страна потратила 53,7 млрд вон (36,7 млн фунтов стерлингов) на производство монет.

Преимущества широко доступного ЦВЦБ могут быть ограничены, если выпущенные Центральным банком бумажные деньги затмеваются частными электронными деньгами. Коммерческие цели частных провайдеров электронных денег, которые стремятся максимизировать свою собственную прибыль, не соответствуют фиатной валюте. Правительства выдают социальное обеспечение, используя фиатную валюту, и, если электронные деньги, выпущенные в частном порядке, имеют монополию, тогда могут возникнуть расходы на социальное обеспечение. Государство обеспечивает выплату пособий с использованием фиатной валюты. Если бы электронные деньги, выпущенные в частном порядке, были более широко приняты и использовались, чем фиатная валюта, то те, кто получал пособия, были бы в невыгодном положении по сравнению с широкой общественностью.

В совместном исследовании, опубликованном центральными банками Канады, Великобритании и Сингапура, основное внимание было уделено потенциалу ЦВЦБ для повышения кредитного риска контрагента по трансграничным межбанковским платежам и расчетам. Оптовая версия ЦВЦБ ограничивает его использование только финансовыми учреждениями и рынками.

Нынешняя модель трансграничных платежей опирается на ЦБ, эксплуатирующие инфраструктуру RTGS, в рамках которой должны выполняться коммерческие межбанковские обязательства. Существуют ограничения для этой системы, поскольку существуют задержки во времени для платежей между юрисдикциями, когда контрагенты подвергаются кредитному и расчетному риску со стороны своих корреспондентов.

В исследовании анализируется использование оптовых ЦВЦБ в качестве альтернативного подхода к трансграничным платежам и обнаружено:

1. Оптовый ЦВЦБ для конкретной юрисдикции, который нельзя обменять через границы, дает мало преимуществ по сравнению с существующей моделью.
2. Оптовый ЦВЦБ для конкретной юрисдикции, которым можно обмениваться через границы, может значительно улучшить кредитные риски контрагента и риски по платежам и расчетам.
3. Единый общепринятый оптовый ЦВЦБ может также значительно улучшить кредитные риски контрагента и риски оплаты и расчетов.

Преимущества этих ЦВЦБ включают круглосуточную доступность, анонимность и устранение кредитного риска контрагента для участников. Однако было установлено, что все оптовые ЦВЦБ работают хуже, чем существующая структура управления. Оптовые ЦВЦБ могут привести к сочетанию преимуществ и недостатков для будущей роли и надзора Центральных банков. В исследовании не был представлен анализ трансграничных платежей для широко доступного ЦВЦБ [13].

Существуют различные варианты дизайна ЦВЦБ, от определения того, кому должен быть предоставлен доступ к степени анонимности и интересным характеристикам. Исследование находится в исследовательской фазе, пытаясь понять технологические и эконо-

мические последствия внедрения ЦВЦБ. Тем не менее, попытка понять макроэкономические последствия принятия ЦВЦБ сталкивается с проблемой, которой нет никакого исторического опыта.

Ценность государственных денег определяется их уникальными правовыми и политическими характеристиками. Валюта Fiat может быть предоставлена любой стороной в качестве средства окончательного урегулирования налогов, сборов, штрафов и частных обязательств. ЦВЦБ должен иметь ту же базовую стоимость, что и все другие формы выпущенных государством денег, и, следовательно, иметь полную веру и кредит государства-эмитента.

Для того, чтобы Центральный банк мог выступать в качестве центрального контрагента для всех платежей, обрабатываемых с использованием ЦВЦБ, ЦВЦБ должен иметь следующие функции:

1. Цифровая валюта доступна для общественности без ограничений и является законным платежным средством для страны.
2. Цифровая валюта может принимать различные формы на основе либо существующей технологии платежной инфраструктуры, либо новой криптографической технологии. Мы сосредоточимся не на форме используемых технологий, а на экономических последствиях введения ЦВЦБ.
3. Центральный банк напрямую гарантирует конвертируемость ЦВЦБ по номиналу в денежные средства и / или резервы.
4. Центральный банк не будет предоставлять кредитные средства держателям цифровой валюты.
5. ЦБ может принять решение о выплате процентной ставки по обязательствам ЦБДК в соответствии со структурой процентных ставок по другим государственным обязательствам и более широкими целями денежно-кредитной политики и финансовой стабильности Центрального банка [8].

Доступность ЦВЦБ может быть ограничена заранее определенной группой пользователей, такой как коммерческие банки и небанковские финансовые учреждения, или общеэкономической системой, где доступ распространяется на домашние хозяйства и нефинансовые фирмы [11].

Если бы использование бумажных денег существенно сократилось, то оптимальная политика Центрального банка зависела бы от политики эмитента электронных денег, которая может серьезно

ослабить передачу денежно-кредитной политики, а также ограничить способность Центрального банка выступать в качестве кредитора. Выпуск цифровой валюты Центрального банка может предотвратить такую конкуренцию, если она предназначена для идеальной замены электронных денег, выпущенных в частном порядке.

Холдинги ЦВЦБ могут усилить перенос политики на денежные и кредитные рынки. Его влияние на денежно-кредитную политику будет наибольшим, если ЦВЦБ будет считаться привлекательным активом. ЦВЦБ должен будет включать следующие конструктивные особенности; правила, регулирующие его доступ различными типами агентов, его доступность за пределами внутрисуточного использования, а также вопрос о том, является ли он процентным, и по какой ставке.

Если ЦВЦБ являются процентными и могут удерживаться без ограничений, это может повлиять на владение институциональными инвесторами других ликвидных инструментов с низким уровнем риска (таких, как краткосрочные государственные векселя и операции РЕПО, обеспеченные суверенным обеспечением). Процентная ставка ЦВЦБ поможет установить жесткий уровень под ставки денежного рынка. Процентный ЦВЦБ может сделать денежно-кредитную политику более эффективной, поскольку прохождение изменений процентных ставок со стороны ЦБ будет более прямым. Если ЦВЦБ предлагает прямую альтернативу для депозитов, у банков будет меньше возможностей самостоятельно устанавливать процентные ставки по депозитам [12].

Общее влияние ЦВЦБ на (срочную) структуру процентных ставок предсказать очень сложно и будет зависеть от многих факторов. Чтобы привлечь спрос, краткосрочные правительственные бумаги и ночные репо с казначейским обеспечением, вероятно, должны были бы обеспечить некоторый рост доходности по сравнению с ЦВЦБ. Это приведет к тому, что короткий конец кривой суверенного дохода окажется выше ставки ЦВЦБ.

После финансового кризиса 2008–2009 гг. несколько центральных банков установили умеренно отрицательные процентные ставки, чтобы сместить совокупный спрос к потенциальному выпуску. Было высказано предположение, что эффективная нижняя граница (ЭНГ) для нулевых процентных ставок предотвратила падение ре-

альной процентной ставки до равновесного отрицательного уровня, необходимого для устранения постоянного сокращения совокупного спроса. Этот ЭНГ существует потому, что вкладчики могут снимать процентные активы и вместо этого предпочитать хранить денежные средства, избегая при этом отрицательных процентных ставок. Хранение больших сумм наличности создает затраты с точки зрения хранения наличных средств против рисков безопасности и сложности осуществления крупных платежей. Эта стоимость или отрицательная доходность владения денежными средствами создает нижнюю границу (отрицательных) процентных ставок.

Было высказано предположение, что замена физических банкнот на ЦВЦБ приведет к удалению ЭНГ по политическим процентным ставкам, что позволит ЦБ применять отрицательные политические процентные ставки, если это оправдано экономическими обстоятельствами. Сокращение ЭНГ может быть достигнуто за счет увеличения стоимости или целесообразности хранения денежных средств в качестве метода избежания отрицательных процентных ставок. ЦБ могли бы добиться этого путем устранения банкнот, что привело бы к более серьезным проблемам с точки зрения финансового отчуждения. Альтернативой является удаление банкнот с большим номиналом, чтобы увеличить трения, связанные с хранением и хранением наличных денег. Великобритания в значительной степени внедрила эту тактику, сделав самую крупную купюру достоинством в 50 фунтов стерлингов.

Отрицательные номинальные ставки вводят ряд правовых, операционных и экономических трений, которые ограничивают потенциальный стимул для совокупного спроса. Отрицательные номинальные ставки могут также отрицательно повлиять на прибыльность финансовых учреждений и, таким образом, сделать финансовые условия менее приспособленными, чем они были бы в противном случае.

ЦВЦБ обеспечивает более безопасную валюту для транзакций и депозитов, чем те, которые совершаются в банке с коммерческим риском. Коммерческие банки не полностью обеспечены резервами как часть их роли в предоставлении кредитов и их рыночных операциях. Эти риски стали заметно выше во время Великого финансового кризиса, когда люди решили снимать наличные со своих депозитных

счетов в коммерческих банках в пользу хранения наличных. ЦВЦБ предложит альтернативный вариант с более низким риском для домохозяйств с неблагоприятным риском. Однако это вызывает опасения относительно финансовой устойчивости коммерческих банков.

Перевод депозитов из коммерческих банков в ЦВЦБ будет иметь последствия для банковского фондирования и ликвидности, если это движение не будет компенсировано другими агентами, переходящими из ЦВЦБ в депозиты. Результатом этого будет сокращение совокупного размера баланса банковского сектора, что угрожает устойчивости нынешних бизнес-моделей банков.

Однако ЦБ могут спроектировать, чтобы ограничить этот риск путем определения его привлекательности по отношению к депозитам, например, ограничение услуг, доступных на счетах ЦВЦБ, таких как овердрафт и кредитные линии, и корректировка процентной ставки, заработанной на ЦВЦБ. Необходимо тщательно продумать структуру ЦВЦБ и уровень ответственности, который ЦБ желает принять, позволяя коммерческим банкам сохранять свою текущую функциональность, включая распределение кредитов.

В равной степени банки, как и все предприятия, когда им угрожают новые рыночные факторы, будут конкурировать за бизнес, становясь более инновационными и конкурентоспособными. Банки, скорее всего, предложат инкрементный спрэд выше (политики) ставки ЦВЦБ, чтобы отразить предельный кредитный риск, который необходим для реализации денежно-кредитной политики ЦБ. Чтобы компенсировать увеличение финансирования и другие расходы, банки, вероятно, предпримут меры по сокращению затрат и увеличат ставки по кредитам и комиссии. Более высокие кредитные ставки будут наиболее влиять на клиентов с самой низкой ценовой эластичностью спроса, а именно на малый бизнес и на кредитные карты.

Потенциальный риск, связанный с введением ЦВЦБ, заключается в усилении конкуренции, что, в свою очередь, снижает прибыльность и снижает финансовую устойчивость коммерческих банков, особенно в условиях экономического спада. Коммерческие банки потенциально могут конкурировать со счетами ЦВЦБ, предлагая более высокие ставки по депозитам, и будут подвержены влиянию снижения доходов от трансграничных операций. Это при условии, что ЦБ может проводить трансграничные операции более эффектив-

но, чем традиционные банки. Однако более низкая доходность может привести к тому, что банки будут инвестировать в более рискованные активы в поисках доходности.

Коммерческие банки, вероятно, увеличат свою зависимость от зарубежного оптового финансирования, увеличивая риск, подвергая банковский сектор экономическим спадам на других рынках. Воздействие в другой стране будет распространяться на внутреннюю страну через увеличение стоимости банковского финансирования или уменьшение доступности финансирования.

Часто упоминаемый риск введения ЦВЦБ – это риск работы банка, поскольку вкладчики могут легко перевести банковские депозиты в ЦБ. При стрессовом сценарии ЦВЦБ представляет собой безрисковый вариант, который будет доступен быстрее и с меньшим трением, чем выкуп денег в виде денежных сумм. Сокращение банковского фондирования и изъятие ликвидности (в форме ЦВЦБ) могут поставить ЦБ в положение необходимости заменить финансирование, которое потеряли коммерческие банки. Это окажет влияние на финансовую систему и, возможно, в более широком смысле, экономика.

Реальная угроза банкротства может в условиях финансового стресса ограничить принятие рисков и побудить банки держать большую маржу капитала для защиты от рыночных потрясений. Это может привести к снижению доходности коммерческих банков [6]. Тем не менее, существуют меры, которые могут быть предприняты лицами, определяющими политику, чтобы ограничить потенциальные банковские прогоны путем добавления периода уведомления для крупных изъятий ЦВЦБ, ограничения остатков, доступных для ЦВЦБ для каждого типа вкладчиков, или наложения комиссий на большие остатки ЦВЦБ, или снятие требования к банкам конвертировать депозиты в ЦВЦБ.

Центральный банк обязан поддерживать доверие населения к банковским депозитам. Возможность обмена денег коммерческого банка на деньги Центрального банка по требованию имеет основополагающее значение при разработке ЦВЦБ. Задача для ЦБ будет состоять в том, чтобы обеспечить безопасные и стабильные средства хранения денег и ограничения риска дестабилизации коммерческих банков.

Для выдачи ЦВЦБ может потребоваться, в зависимости от законодательства каждой юрисдикции, дополнительный мониторинг и соблюдение законов о борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (ПОД/ФТ). ЦБ может потребоваться для мониторинга пользователей ЦВЦБ для соблюдения этого законодательства.

ЦВЦБ может включать мониторинг транзакций для предотвращения мошенничества благодаря своей централизованной структуре, в отличие от денежных средств. Эта видимость может удерживать определенных пользователей от выбора совершать платежи с использованием ЦВЦБ, так как многим может быть неудобно, когда платежи контролируются одним источником. Уровень анонимности, указанный в ЦВЦБ, будет зависеть от технологии и выбранных конструктивных особенностей, и это может отличаться в разных странах [6].

Если ЦВЦБ разработан таким образом, чтобы разрешать анонимные электронные транзакции, это ослабило бы обеспокоенность людей по поводу безопасности интернет-транзакций, сделав его похожим на наличные. Это повысило бы эффективность системы и ускорило бы внедрение. В то же время такая анонимность облегчила бы пользователям обходить правила AML, что может привести к увеличению незаконных транзакций или уклонению от уплаты налогов. Эти негативные внешние эффекты привели бы к дополнительным социальным издержкам.

Часто упоминаемый риск введения ЦВЦБ – это риск работы банка, поскольку вкладчики могли бы легко переводить банковские депозиты в ЦБ. При стрессовом сценарии ЦВЦБ представляет собой безрисковый вариант, который будет доступен быстрее и с меньшим трением, чем выкупать деньги в виде денежных сумм. Сокращение банковского фондирования и изъятие ликвидности (в форме ЦВЦБ) может поставить ЦБ в положение о необходимости заменить финансирование, которое потеряли коммерческие банки. Это будет иметь последствия для финансовой системы и, возможно, для более широкой экономики.

Реальная угроза банкротства может в условиях финансового стресса ограничить принятие рисков и побудить банки держать большую маржу капитала для защиты от рыночных потрясений. Это может привести к снижению доходности коммерческие банки. Тем

не менее, существуют меры, которые могут быть приняты лицами, определяющими политику, чтобы ограничить потенциальные банковские прогоны путем добавления периода уведомления для крупных изъятий ЦВЦБ, ограничивая остатки, доступные для ЦВЦБ для каждого типа вкладчиков или взимая комиссию с крупных остатков ЦВЦБ, или отменяя требование к банкам конвертировать депозиты в ЦВЦБ.

Центральный банк обязан поддерживать доверие населения к банковским депозитам. Возможность обмена денег коммерческого банка на деньги Центрального банка по требованию является основополагающим в дизайне ЦВЦБ. Задача для ЦБ будет состоять в том, чтобы обеспечить безопасные и стабильные средства хранения денег и ограничения риска дестабилизации коммерческих банков.

Блокчейн позволяет нескольким пользователям делать записи в записи информации, а сообщество пользователей может контролировать, как запись информации изменяется и обновляется. Таким образом, каждый узел в сети получает одинаковую информацию, и каждый узел обновляет запись независимо. Таким образом, это устраняет необходимость в доверенной стороне для облегчения цифровых отношений.

Именно по технологии блокчейн развивались цифровые валюты. Наиболее ярким примером цифровой валюты является биткойн. Биткойн и другие цифровые валюты становятся доступными для общественности посредством процесса, называемого майнингом, который осуществляется с использованием технологии блокчейн.

Криптография используется для проверки транзакций и предотвращения мошенничества. Записи хранятся с помощью технологии блокчейн [4]. Использование шифрования обеспечивает цифровым валютам такой же уровень конфиденциальности, как и банкнот [3].

Ключевые понятия – токены и смарт-контракты. Токен – это переменная состояния, определенная в блокчейне. Количество токенов в процессе переноса не изменяется, обновляется только статус. В результате отсутствуют «расчетные транзитные фонды» или расчётный риск.

Смарт-контракт предусматривает последовательность логики согласно алгоритму (консенсус), включая правила выдачи, правила

передачи, правила уничтожения. Контракт токена управляет рядом статусов.

Все участники блокчейна должны иметь цифровую идентификацию, то есть информацию для их аутентификации, что является важным политическим соображением для доступа розничных клиентов к ЦВЦБ [8].

Блокчейну доверяют потому, что он является высоконадежной, непробиваемой технологией, поскольку все пользователи делятся одной и той же информацией, которая была проверена майнером. Безопасность блокчейна гарантируется за счет использования криптографических функций, которые считаются относительно безопасными, поскольку их взлом требует огромных вычислительных ресурсов, которые обычно недоступны. Тем не менее, было высказано предположение, что они не полностью защищены от технологических достижений, а именно от роста квантовых вычислений. В отличие от обычных компьютеров, которые работают в двоичной системе, принимающей укусы формы 0 или 1, квантовый компьютер работает с частицами, которые могут находиться в суперпозиции. Вместо того, чтобы представлять биты со значением 0 или 1, квантовые компьютеры будут иметь частицы, представленные кубитами, которые могут принимать значение 0, или 1, или оба одновременно. Квантовые вычисления могут потенциально сломать криптографию, на которую опирается обычный блокчейн, поскольку они гораздо более мощные. Однако такая проблема может быть решена с помощью технологии следующего поколения с использованием квантовой криптографии в блокчейне, и поэтому весь блокчейн может быть квантовым явлением [1].

Коммерческая война за технологию блокчейна ведется между Китаем и США. Alibaba, IBM и Mastercard подают наибольшее количество патентов для разработки новых применений технологий, связанных с Blockchain, по 80–90 патентов на каждого. Банк Америки и Народный банк Китая (РВос) занимают 4-е и 5-е места с 53 и 44 заявками соответственно. Следующая группа претендентов имеет около двадцати заявок на каждого, включая Tencent Holdings, Accenture PLC, Intel Corp, Visa Inc, Google Alphabet Inc, Ping An Insurance, Bitmain, Sony и Китайскую государственную сетевую корпорацию.

Блокчейны Bitcoin Gold и Ethereum Classic, наряду с другими высококлассными блокчейнами, определяют «правду», используя

алгоритм консенсуса для проверки работоспособности, в соответствии с которым участники сети борются за право добавлять блоки в блокчейн, затрачивая вычислительные мощности для решения сложных вычислительных задач. проблемы самые быстрые. Узлы в такой сети блокчейнов всегда считают правильной самую длинную версию блокчейна (то есть блокчейн, на создание которого потребовалось наибольшее количество вычислительных ресурсов) [5].

Атака в 51 % – это когда злоумышленник контролирует достаточный процент вычислительной мощности сети, так что он может создавать и проверять блоки быстрее, чем остальная сеть, в результате чего сеть принимает версию блокчейна атакующего в качестве «истина». Таким образом, злоумышленник может решить, какие отправленные транзакции одобрены и добавлены в цепочку блоков. Он также может стереть старые транзакции, если сможет построить новую «самую длинную цепочку», начиная с блока, который был до того, как эти транзакции были добавлены в цепочку блоков, так как эта самая длинная цепочка не будет включать эти транзакции.

Злоумышленник может, например, использовать это влияние, чтобы потратить свою криптовалюту (например, обменять ее на другую криптовалюту или доллар США на торговой платформе), а затем вернуться назад и стереть эту транзакцию, давая злоумышленнику право владения «отработанной» криптовалютой. Это позволило бы злоумышленнику потратить одну и ту же криптовалюту дважды – «двойная трата».

Однако есть ограничения на то, что может сделать атакующий на 51 %. Чем дальше назад в блокчейне транзакция, тем сложнее ее стереть в геометрической прогрессии. Это связано с огромными вычислительными затратами, необходимыми для построения альтернативной «самой длинной цепочки» (которая должна происходить из блока перед удалением транзакции) быстрее, чем остальная сеть цепочки блоков может продолжить построение существующей цепочки. Кроме того, хотя злоумышленник на 51 % может потенциально стереть старые транзакции, он не может изготовить новые транзакции, используя адреса других участников сети блокчейна, поскольку это невозможно сделать, не имея закрытых ключей, связанных с этими адресами (которые необходимы для цифровой обработки «подписывать»). По словам документа Сатоши Накамото, злоумыш-

ленники не могут « [создавать] ценности из воздуха или [брать] деньги, которые никогда не принадлежали злоумышленнику».

Хотя крупнейшие сети блокчейнов, такие как Биткойн (BTC) и Ethereum (ETH), имеют достаточно высокую скорость хэширования, чтобы маловероятно, что потенциальный злоумышленник на 51 % накопит вычислительную мощность, необходимую для получения контроля, ряд разработок с тех пор, как в 2009 г. была запущена цепочка биткойнов, увеличилась вероятность компрометации цепочек блоков с более низкими коэффициентами хэширования. Фактически существуют веб-сайты, которые рассчитывают теоретическую стоимость атаки в 51 % на крупнейшие сети блокчейнов, и эти затраты относительно низки за пределами нескольких лучших блокчейнов. Специализированные интегральные микросхемы (ASIC), специально предназначенные для майнинга криптовалют, и мощные графические процессоры (GPU) наводнили сообщество майнеров, пулы майнинга объединили ресурсы, а рынки мощных мощностей сделали доступными для аренды значительные вычислительные мощности. Заглядывая в будущее, квантовые вычисления также могут представлять угрозу, если будут сосредоточены в руках злоумышленников.

Как и во многих технологических инновациях, запуск развертываний блокчейнов через перчатку реального использования предоставил ценную информацию, которая может помочь в разработке нового поколения. Поскольку разработчики и операторы платформы для торговли цифровыми активами продолжают итерацию, они могут рассмотреть следующие моменты:

Инженерное сопротивление атакам 51 %. Алгоритмы согласования результатов испытаний могут быть усилены с помощью механизма, который обнаруживает признаки атак на 51 % и, по замыслу, препятствует им. Например, Horizen (ранее ZenCash) предложил в официальном документе установить задержку времени приема блока для любой альтернативной «самой длинной цепочки», которую 51 % злоумышленник скрывает до тех пор, пока он не будет готов к широковещательной передаче в сеть, что приведет к пропорциональному наказанию злоумышленника. по числу блоков, которые он тайно строит при построении своей «нечестной цепочки». Это дало бы правильной «честной цепочке» дополнительное окно

времени, чтобы догнать и обогнать нечестную цепочку, затруднив успешную атаку на 51 %.

Альтернативные консенсусные механизмы: хотя каждый тип консенсусного механизма имеет свои недостатки, рассмотрите варианты «доказательства работы» или других алгоритмов консенсуса, таких как «доказательство ставки» (в которых выбирается вероятность конкретного узла). создание нового блока основано на проценте от общего числа токенов блокчейна, принадлежащих этому узлу) [9].

Выравнивание игрового поля скорости хэширования: мысль о защите от концентрации вычислительной мощности, введение мер для максимизации децентрализации скорости хэширования, например, разработка блокчейн, устойчивого к преимуществам ASIC, графических процессоров или квантовых вычислений.

Сопротивление квантовому доминированию: важно учитывать влияние квантовых вычислений на системы, которые полагаются на криптографию для обеспечения безопасности, и на блокчейны, которые используют механизмы консенсуса для проверки работы, особенно если квантовые компьютеры специально созданы для выполнения проверки работы. расчеты таким образом, что превышает скорость текущего специализированного оборудования ASIC. В течение периода до того, как квантовые вычисления получат широкое распространение, могут возникнуть повышенные риски, связанные с использованием систем, которые не являются квантостойкими, поскольку некоторые плохие игроки, имеющие доступ к квантовым компьютерам, потенциально могут использовать их для более быстрого преодоления сети блокчейна, чем они могли бы с современными технологиями.

Управление частной и гибридной цепочкой блоков: в контексте частных и гибридных цепочек блоков, где число узлов в сети, вероятно, значительно меньше, чем их общедоступные аналоги, и может иметь место некоторая степень централизации, важно, чтобы механизмы управления, закодированные в блокчейн соответствующим образом предвидит сценарии, в которых может быть нарушен контроль над определенными узлами. С юридической точки зрения также важно, чтобы в соответствующих правовых соглашениях, которые участники заключают, надлежащим образом учитывалось, как будет распределяться риск и как будут решаться проблемы.

Более длительное время удержания биржи. Для торговых платформ может потребоваться более длительное время удержания, прежде чем депонированные токены могут быть проданы или сняты – ожидание большего количества подтверждений «нового блока» после внесения депозита может помочь снизить риск продолжения атаки на 51 % в течение длительного времени, достаточного для атакующего, чтобы завершить двойные расходы.

Избегание слабых связей, связанных с блокчейнами: несмотря на 51 % атак, многие инциденты, которые привели к краже, потере или недоступности цифровых активов, основанных на блокчейне, были вызваны недостатками в технологии, связанной с блокчейнами (например, цифровые кошельки или смарт-контракты, которые взаимодействуют или используются в блокчейнах), а не в самой базовой блокчейне. Необходимо тщательно проверить эти потенциальные слабые звенья перед развертыванием или использованием. Разработчики продуктов, которые основаны на блокчейнах или взаимодействуют с ними, должны быть уверены, что разработали соответствующие условия лицензии или условия предоставления услуг, чтобы надлежащим образом оградить их от ответственности за дефекты или ошибки [7].

Необходимо ввести в Гражданский кодекс, Бюджетный Кодекс, Налоговый кодекс, а также нормативно-правовые акты Банка России понятие “Блокчейн”, сформулированное так:

Блокчейн – цифровой регистр или база данных, которая является хронологической, основанной на консенсусе, децентрализованной и математически проверенной по своему характеру.

Также следует разработать нормативно-правовые акты, препятствующие тому, чтобы одно частное лицо, а также его близкие и связанные с ними юридические лица, а также их дочерние организации, не могли обладать фактически более 50 % компьютеров при работе в финансовом секторе банкинга с технологией блокчейн во избежание подтасовок и мошенничества при совершении транзакций.

Библиографический список

1. *Арбатская Е.В., Дмитриев А.В.* Блокчейн как главный тренд инновационного рынка финансовых технологий будущего // Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства:

- новые рынки и точки экономического роста: материалы 3-ей Международной научной конференции. М., 2017.
2. *Анохина С. А., Красавина М.Ю.* Возможности цифровой экономики для развития банковского сектора // Лучшая научная статья 2018»: материалы XXI Международного научно-исследовательского конкурса. М., 2018.
 3. *Булычева А.А.* Подходы к внедрению блокчейн-технологии в банковскую сферу // Вестник науки и образования. 2018. Т. 1. № 7 (43).
 4. *Бусов А.С., Мысев И.В.* Технология блокчейн как элемент цифровой экономики // XXXI Международные Плехановские чтения: сборник статей: в 3 т. М., 2018.
 5. *Вишняков В.А.* Использование интеллектуальных и блокчейн технологий в информационном управлении // Системный анализ и прикладная информатика. 2018. № 1.
 6. *Волков А.Ю.* Правовое регулирование цифрового банкинга в России в условиях функционирования информационной (кибернетической) цивилизации // Теория государства и права. 2020. № 1.
 7. *Ильясов А.А.* Блокчейн-технологии и криптовалюты в межстрановом движении капитала: сферы применения, потенциал и угрозы // Цифровая экономика социально-экономическом развитии России: материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. СПб., 2018.
 8. *Капкаев Ю.Ш., Лешинина В.В.* Развитие банковской системы с применением блокчейн-технологии // Банковский бизнес и финансовая экономика: современное состояние, глобальные тренды и перспективы развития: тезисы докладов III Международной научно-практической конференции молодых ученых. Мн., 2018.
 9. *Кернякевич П. С., Чегодаев И.В.* Технология блокчейн и её применение // Вестник современных исследований. 2018. № 5.4 (20).
 10. *Колобов А.А.* Банковский сектор на пути к цифровой трансформации // Студенческая наука: современные реалии: сборник материалов IV Международной студенческой научно-практической конференции. М., 2018.
 11. *Орлова А.А.* Развитие цифрового банкинга: необанки // Инновации в менеджменте. 2019. № 3 (21).

12. *Семенякин Д.И., Генкин Е.В.* Цифровой банкинг: перспективы развития // Инновационные процессы в образовании, науке и спорте. М., 2019.
13. *Тихонов Э.Е., Ворохобина Я.В.* Цифровая экономика: новые парадигмы развития цифровых валют и приложение технологий блокчейн в аудите // Научный вестник Государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт». 2018. № 1.

А.В. Иглин

Кандидат юридических наук, доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: iglin-AV@list.ru

Д.Г. Ткаченко

Юрист

ООО «Право», г. Москва

E-mail: dmitriyforest1985@gmail.com

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»)

Н.А. Бусуёк, Л.М. Макарова

Аннотация. В статье раскрываются особенности управления финансовыми инструментами в кредитных организациях (в условиях применения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»). Большое внимание уделяется новым подходам к признанию и оценке обесценения финансовых инструментов в кредитных организациях, реализации в их практической деятельности модели ожидаемых кредитных убытков. По результатам исследования сделан вывод о том, что в настоящее время происходит процесс активного внедрения в практическую деятельность кредитных организаций новых подходов к управлению финансовыми инструментами и дана оценка влияния положений стандарта на процесс управления финансовыми инструментами в кредитных организациях.

Ключевые слова: управление финансовыми инструментами, критерии признания и классификации финансовых инструментов, реклассификация финансовых инструментов, оценка финансовых активов и финансовых обязательств, обесценение финансовых инструментов, модель ожидаемых кредитных убытков, прекращение признания финансовых инструментов, финансовые результаты деятельности.

NEW APPROACHES TO MANAGING FINANCIAL INSTRUMENTS IN CREDIT INSTITUTIONS (UNDER IFRS 9 «FINANCIAL INSTRUMENTS»)

N.A. Busuek, L.M. Makarova

Abstract. The article reveals the peculiarities of financial instrument management in credit organizations (under the terms of IFRS 9 «Financial Instruments»). The article pays great attention to new approaches to the recognition and evaluation of the impairment of financial instruments in credit organizations, the implementation of the model of expected credit losses in their practical activities. The study concluded that the process of actively implementing new approaches to the management of financial instruments in the practical activities of credit organizations is under way and assessing the impact of the regulations of the standard on the management of financial instruments in credit organizations.

Key words: management of financial instruments, criteria for recognition and classification of financial instruments, reclassification of financial instruments,

valuation of financial assets and financial liabilities, impairment of financial instruments, model of expected credit losses, termination of recognition of financial instruments, financial results of operations.

Финансовые инструменты составляют основную часть активов и обязательств кредитных организаций. Исследование вопросов, связанных с выявлением особенностей управления финансовыми инструментами в кредитных организациях на современном этапе, является важным и своевременным, поскольку они оказывают значительное влияние на рост отдельных статей как собственного капитала, так и финансовых результатов их деятельности. Квалифицировать операцию как финансовый инструмент можно, если в ее основу положены финансовые активы и обязательства, а сама операция имеет форму договора (контракта). В составе финансовых инструментов выделяются финансовые активы, которыми владеют и управляют банки в целях создания и обеспечения притока экономических выгод, приводящих к увеличению собственного капитала и прибыли. Также в состав финансовых инструментов включаются финансовые обязательства кредитных организаций. Следует отметить, что по мере развития рынка капитала появились новые виды финансовых инструментов (форвардные, фьючерсные и опционные контракты, СВОПы и другие), с которыми стали работать некоторые кредитные организации.

Особенности управления финансовыми инструментами в кредитных организациях на современном этапе, по нашему мнению, в первую очередь связаны с тем, что в последнее время кардинально изменился порядок признания и оценки финансовых инструментов в кредитных организациях. Данное обстоятельство обусловлено реализацией кредитными организациями в своей практической деятельности обязательных требований нормативных документов Центрального банка Российской Федерации (положения ЦБ РФ № 604-П, № 605-П и № 606-П, других нормативных документов ЦБ РФ) относительно финансовых инструментов, во многом схожих с положениями МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [5; 6; 7; 8].

Поэтому далее остановимся на основных, наиболее значимых для кредитных организаций, положениях МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Целью данного стандарта является установление принципов отражения финансовых инструментов (финансовых

активов, финансовых обязательств) в финансовой отчетности для представления ее пользователям уместной и полезной информации, позволяющей им оценить суммы, сроки возникновения и неопределенность будущих денежных потоков организации [1].

При этом положения данного стандарта содержат новые методы и подходы к таким вопросам финансовых инструментов, как их классификация, признание, оценка, их обесценение, а также учет хеджирования [9; 10], которые не могли не сказаться на особенностях управления ими в кредитных организациях на современном этапе. Кроме того, следует акцентировать внимание на то, что первоначальная классификация финансовых инструментов впоследствии окажет непосредственное влияние на их последующую оценку и порядок отражения в финансовой отчетности на каждую отчетную дату [1].

Согласно положениям МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» классификация финансовых активов должна происходить на основе проведения двух тестов: теста договорных денежных потоков по активу и теста бизнес-модели, используемой для управления активом [1].

То есть кредитные организации должны провести тест договорных денежных потоков по активу в целях установления соответствия того или иного финансового актива на дату его первоначального признания требуемым характеристикам договорных денежных потоков, которые должны представлять собой исключительно сумму платежей основного долга и проценты, начисленные на нее (непогашенную часть долга). После чего кредитные организации должны провести тест бизнес-модели, используемой для управления финансовым активом (группой финансовых активов – на уровне портфеля), в целях определения её цели и типа (удержание финансового актива для получения денежных средств, или не только для получения денежных средств, но и для продажи, другие цели).

Следует отметить, что именно тестирование бизнес-модели позволяет кредитным организациям провести классификацию финансовых активов с учетом положений МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Для определения значительного увеличения кредитного риска кредитные организации могут группировать финансовые активы на основе общих характеристик кредитного риска. Но при этом они должны постоянно анализировать такие финансовые

активы, то есть оцениваемые на коллективной основе, с целью подтверждения обладания ими схожих характеристик кредитного риска.

На практике кредитные организации могут изменять бизнес-модель управления финансовым активом (группой финансовых активов), но очень редко, с учетом необходимости. При этом, если все же кредитные организации переоценят бизнес-модель управления финансовым активом (группой финансовых активов), то им необходимо будет реклассифицировать такие финансовые активы. Положения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» содержат различные варианты реклассификации финансовых активов, порядок расчета и признания суммы корректировки в финансовой отчетности [1]. Однако следует иметь в виду, что МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» не позволяет реклассифицировать финансовые обязательства [1].

По результатам тестирования бизнес-модели управления финансовым активом (группой финансовых активов) все финансовые активы делятся на три оценочные категории:

- финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости;
- финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости с отражением переоценки в составе прибыли или убытка;
- финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости с отражением переоценки в составе ПСД (прочего совокупного дохода) [1].

Следует отметить, что первоначальной оценкой всех финансовых инструментов, включая финансовые активы, является справедливая стоимость. То есть финансовый актив должен признаваться по справедливой стоимости плюс затраты по сделке, непосредственно связанные с его стоимостью (к справедливой стоимости некоторых финансовых активов затраты по сделке не прибавляются) [1].

Финансовый актив может быть оценен по амортизированной стоимости в случае, если единственной целью его появления является получение денежных потоков, предусмотренных договором (основной суммы долга и процентов). В этом случае прибыли и убытки по финансовым активам, учитываемым по амортизированной стоимости, отражаются в отчете о прибылях и убытках в процессе их учета (начисление процентного дохода), при обесценении или

модификации, а также когда происходит прекращение их признания. При начислении процентного дохода на финансовый актив, оцениваемый по амортизированной стоимости, следует обратить внимание на то, что процентный доход рассчитывается с использованием метода эффективной ставки процента (метода ЭСП). При выбытии такого финансового актива накопленный результат переоценки отражается в отчете о прибылях и убытках.

В случае если, кроме цели получения денежных потоков, предусмотренных договором, целью также является получение денежных потоков от продажи финансового актива, то он может быть оценен только по справедливой стоимости через ПСД.

Во всех других случаях, если предусмотренные договором потоки денежных средств представляют собой не только выплаты основной суммы долга и процентов, то финансовый актив должен оцениваться только по справедливой стоимости через ОПУ. При выбытии финансового актива, оцениваемого по справедливой стоимости, накопленный результат переоценки можно перенести на счет нераспределенной прибыли.

Таким образом, кредитные организации должны оценивать финансовый актив по амортизированной стоимости при соблюдении двух условий: целью бизнес-модели является удержание финансового актива (группы финансовых активов) для получения денежных потоков, предусмотренных договором, и предусмотренные договором денежные потоки представляют собой исключительно выплаты основной суммы и процентов на нее. Финансовый актив должен оцениваться по справедливой стоимости через ПСД также при соблюдении двух условий: бизнес-модель предполагает получение денежных потоков, предусмотренных договором, и денежных потоков от его возможной продажи, а предусмотренные договором денежные потоки представляют собой исключительно выплаты основной суммы и процентов на нее. При этом результат от переоценки такого актива признается в составе ПСД (за исключением прибылей или убытков от обесценения и положительных и отрицательных курсовых разниц, которые признаются в ОПУ). Финансовый актив должен оцениваться по справедливой стоимости через отчет о прибылях и убытках, за исключением тех случаев, когда он оценивается по амортизированной стоимости или по справедливой стоимости через ПСД.

В составе финансовых инструментов кредитных организаций значительный удельный вес принадлежит финансовым обязательствам.

Что касается финансовых обязательств, то в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» в основном сохранены установленные ранее требования МСФО (IAS) 39 в отношении классификации финансовых обязательств. Финансовые обязательства признаются в финансовой отчетности на момент их первоначального признания также как и финансовые активы по справедливой стоимости, но за минусом затрат по сделке, непосредственно связанной с их выпуском (к справедливой стоимости некоторых финансовых обязательств затраты по сделке не прибавляются) [1].

МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» не только дает определение справедливой стоимости, но и устанавливает методы ее определения для различных объектов учета, в том числе финансовых инструментов [2].

Впоследствии кредитные организации должны классифицировать большинство видов финансовых обязательств по амортизированной стоимости (например, депозиты и банковские вклады). Некоторые финансовые обязательства будут продолжать оцениваться по справедливой стоимости через отчет о прибылях и убытках (без возможности изменения классификации в будущем) (например, финансовые обязательства, предназначенные для торговли). При этом изменение справедливой стоимости финансового обязательства, которое было классифицировано как оцениваемое по справедливой стоимости через прибыль или убыток, согласно положениям МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», представляется следующим образом: та часть изменения справедливой стоимости, которая обусловлена изменениями кредитного риска отражается в составе ПСД, а оставшаяся часть изменения справедливой стоимости – в составе прибыли или убытка [1].

Одним из сложных вопросов реализации в практической деятельности кредитных организаций положений МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» является признание и оценка обесценения финансовых инструментов.

«Целью требований, касающихся обесценения, является признание ожидаемых кредитных убытков за весь срок для всех финансовых инструментов, кредитный риск по которым значительно

увеличился с момента первоначального признания, будь то оценка на индивидуальной или групповой основе, принимая во внимание всю обоснованную и подтверждаемую информацию, в том числе прогнозируемую» [1]. То есть модель обесценения финансовых активов, представленная в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» требует признавать ожидаемые кредитные убытки в составе прибыли или убытка по всем финансовым активам, даже тем, которые были только что созданы или приобретены. «Оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки» должен быть создан для таких финансовых инструментов как: финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости; финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости с отражением переоценки в составе ПСД; дебиторская задолженность по аренде; договоры о предоставлении финансовой гарантии; обязательства по предоставлению займов, не оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка. При этом не тестируются на обесценение такие финансовые инструменты как долевые финансовые активы, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости с отражением переоценки в ОПУ [1]. Способы оценки ожидаемых кредитных убытков по финансовым инструментам представлены в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [1].

Согласно положениям данного стандарта, следует признавать ожидаемые кредитные убытки за весь период признания, учета и отражения в отчетности финансовых инструментов, по которым произошло значительное увеличение кредитного риска после их первоначального признания.

Остановимся на краткой характеристике модели обесценения финансовых инструментов (модели ожидаемых кредитных убытков), представленной в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Под ожидаемыми кредитными убытками понимается сумма всех возможных кредитных убытков, умноженная на процент вероятности их возникновения [1]. В основе этой модели лежит одно из важных положений МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», которое сводится к тому, что если с момента первоначального признания финансового инструмента не произошло значительного увеличения кредитного риска, то резерв под убытки должен быть оценен в сумме, равной 12-месячным ожидаемым кредитным убыткам; если же

произошло значительное увеличение кредитного риска, то резерв под убытки должен оцениваться в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за весь срок его действия; если же по финансовому инструменту произошел дефолт, то его следует отнести к категории кредитно-обесцененных и также признать по нему оценочный резерв в сумме ожидаемых кредитных убытков за весь срок его действия [1].

Следовательно, на этапе первоначального признания финансового инструмента кредитные организации должны создать оценочный резерв, признать убыток от обесценения на сумму ожидаемых кредитных убытков на 12 месяцев и отразить соответствующую сумму расхода в отчете о прибылях и убытках. Далее по состоянию на каждую отчетную дату кредитным организациям необходимо проводить оценку кредитного риска с целью выяснения возможности его значительного увеличения после первоначального признания финансового инструмента. Так, например, если в отчетном периоде имели место факты, которые способствовали значительному увеличению кредитного риска по финансовому инструменту, то кредитные организации должны увеличить размер оценочного резерва до суммы ожидаемых кредитных убытков. При этом процентный доход по такому финансовому инструменту рассчитывается на основе его балансовой стоимости (то есть без учета оценочного резерва на сумму ожидаемых кредитных убытков). В случае же, если произошло значительное увеличение кредитного риска финансового инструмента и он попал в категорию кредитно-обесцененных, то кредитным организациям также необходимо признать ожидаемые кредитные убытки за весь срок его использования. Например, по кредиту произошло «существенное увеличение кредитного риска», если количество дней просрочки превысило 30 дней или существует «объективное свидетельство обесценения», если количество дней просрочки превысило 90 дней [1]. Однако, при этом, процентный доход рассчитывается на основе амортизированной стоимости (валовая балансовая стоимость за вычетом размера оценочного резерва).

Сложности применения подхода к определению значительного увеличения кредитного риска в практической деятельности кредитных организаций, по нашему мнению, связаны с реализацией следующего положения стандарта: «При проведении оценки организация должна ориентироваться на изменение риска наступления

дефолта на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента, а не на изменение суммы ожидаемых кредитных убытков» [1]. Поэтому реализация положения стандарта относительно признания и оценки обесценения финансовых инструментов, несомненно, требует от кредитных организаций адекватной оценки предполагаемых потерь, в особенности от предоставленных ими кредитов, использование прогнозной информации (МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» требует использовать несколько прогнозных макроэкономических сценариев) и проведение анализа рисков в отношении как отдельных финансовых инструментов, так и их группы.

Безусловно, оценка ожидаемых кредитных убытков должна быть объективной, взвешенной, а также отражать временную стоимость денег и формироваться на основе необходимой информации, характеризующей прошлые, настоящие и возможные будущие события.

В МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» также раскрыты вопросы прекращения признания финансовых инструментов (то есть списания ранее признанного финансового актива и финансового обязательства с отчета о финансовом положении). При прекращении признания разница между балансовой стоимостью финансового актива (которая была определена на дату прекращения признания) и полученным вознаграждением должна включаться в отчет о прибылях и убытках. При этом кредитные организации должны исключить финансовое обязательство (или часть финансового обязательства) из своего отчета о финансовом положении, когда оно погашено, то есть когда договорное обязательство исполнено, аннулировано или его срок истек. В этом случае разница между балансовой стоимостью погашенного или переданного финансового обязательства (или части финансового обязательства) и уплаченного вознаграждения, включая переданные неденежные активы или принятые обязательства признается в отчете о прибылях и убытках.

Также в процессе управления финансовыми инструментами кредитные организации проводят анализ фондового рынка с целью выбора наиболее эффективного направления вложения своих финансовых ресурсов (анализ общего состояния фондового рынка, отдельных сфер рынка ценных бумаг, выбор эмитента и привлекаемых инструментов).

Таким образом, в настоящее время происходит процесс активного внедрения в практическую деятельность кредитных организаций новых подходов к управлению финансовыми инструментами (в связи с применением как новых нормативных документов ЦБ РФ, так и МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»).

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»: введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 30 марта 2017 г. № 50н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.08.2020).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»: введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 50н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.08.2020).
3. О Методических рекомендациях «Об оценке финансовых инструментов по текущей (справедливой) стоимости»: письмо Банка России от 29 декабря 2009 г. № 186-Т. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 25.08.2020).
4. О Методических рекомендациях «О порядке расчета амортизированной стоимости финансовых активов и финансовых обязательств с применением метода эффективной ставки процента»: письмо Банка России от 27 апреля 2010 г. № 59-Т. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 25.08.2020).
5. Положение Банка России от 23 октября 2017 г. № 611-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери». URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 25.08.2020).
6. *Михнева А.О.* Практические аспекты бухгалтерского учета финансовых инструментов в банках в контексте (IFRS) 9 // Банковское дело. 2019. № 11. С. 80–87.
7. *Митичкин О.С.* Оценка эффективности внедрения стандарта (IFRS) 9 // Дневник науки. 2019. № 5 (29). С. 84.

Н.А. Бусуёк

*Кандидат экономических наук, доцент
Финансовый аналитик по МСФО*

*Доцент кафедры финансов, налогообложения
и финансового учета*

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: natali120261@mail.ru

Л.М. Макарова

Кандидат экономических наук, доцент

*Заведующий кафедрой финансов, налогообложения
и финансового учета*

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: Makarova.LM@mfua.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. Ибрагимова, А.А. Кажлаева

Аннотация. Своевременная диагностика вероятности банкротства является актуальной задачей любой компании, особенно сейчас. Анализ финансовой ситуации на основе расчета различных аналитических показателей дает оценку текущей финансовой ситуации компании и не всегда учитывает влияние всех факторов на финансово-хозяйственную деятельность. И хотя некоторые показатели могут быть критическими, наоборот, другие могут находиться в положительной зоне. Поэтому на основе такого анализа довольно сложно сделать четкий вывод о досрочном банкротстве или улучшении финансового положения компании. Для наиболее точного результата необходимо определить весовое значение каждого показателя и разработать экономико-статистические модели, учитывающие множество факторов, влияющих на определение возможных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности. Существует множество различных финансовых показателей, которые, так или иначе, влияют на финансовую устойчивость компании. На основе этих показателей были разработаны модели для определения вероятности банкротства конкретной компании. К сожалению, эти модели не идеальны с точки зрения точности определения результата.

Ключевые слова: антикризисное управление, модели, банкротство, прогнозирование, рентабельность.

MODERN PROBLEMS OF FORECASTING BANKRUPTCY OF ENTERPRISES

Z.A. Ibragimova, A.A. Kazhlaeva

Abstract. Timely diagnosis of the probability of bankruptcy is an urgent task for any company, especially now. Analysis of the financial situation based on the calculation of various analytical indicators provides an assessment of the current financial situation of the company and does not always take into account the influence of all factors on financial and economic activities. And although some indicators may be critical, on the contrary, others may be in the positive zone. Therefore, based on such an analysis, it is rather difficult to draw a clear conclusion about premature bankruptcy or improving the financial position of the company. For the most accurate result, it is necessary to determine the weight value of each indicator and develop economic and statistical models that take into account many factors that affect the determination of possible indicators of financial stability and solvency. There are many different financial indicators that somehow affect the financial stability of the company. Based on these indicators, models were developed to determine the probability of bankruptcy of a particular

company. Unfortunately, these models are not ideal in terms of the accuracy of determining the result.

Key words: crisis management, models, bankruptcy, forecasting, profitability.

Институт несостоятельности является неотъемлемой частью рыночной экономики и неизбежным и объективно обусловленным результатом функционирования рыночных отношений. Это служит сильным стимулом для эффективной работы компаний и в то же время гарантирует экономические интересы кредиторов и государства в качестве общего регулятора рынка. Банкротство – это сложный процесс, который можно охарактеризовать с разных точек зрения: правовой, управленческой, организационной, финансовой, бухгалтерской и аналитической и т.д.

Значительное количество банкротств среди российских компаний, которое происходит в настоящее время, определяют теоретический и практический интерес экономики к диагностике и предотвращению кризисов в корпоративном управлении. В зависимости от результатов этого диагноза компания принимает меры для борьбы с кризисом, чтобы предотвратить развивающийся кризис, уменьшить его негативные последствия, предотвратить переход компании из кризиса в несостоятельную финансовую ситуацию и применить процедуры несостоятельности.

В соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», «несостоятельность (банкротство) (далее также – банкротство) – признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

Существуют разные виды корпоративного банкротства. В законодательной и финансовой практике различают следующие виды [4]:

1. Реальное банкротство – указывает на полную неспособность компании восстановить свою финансовую устойчивость и платежеспособность в предстоящий период из-за реальных потерь в используемом капитале.

2. Техническое банкротство – указывает на банкротство компании, вызванное значительной задержкой в претензиях.
3. Криминальное банкротство является инструментом недобросовестного владения имуществом. Криминальное банкротство включает в себя преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство и незаконное производство по делу о банкротстве.

Мы можем дифференцировать на основе банкротства [6]:

- корпоративное банкротство, или банкротство, связанное с неэффективным корпоративным управлением, маркетинговой стратегией или использованием доступных ресурсов;
- банкротство, или банкротство собственника, которое в первую очередь вызвано недостатком инвестиционных ресурсов собственника, которые необходимы для осуществления расширенного и иногда простого воспроизводства при наличии обычных основных средств и трудовых ресурсов, соответствующей маркетинговой политики и спроса на продукцию;
- несостоятельность производства, если компания производит неконкурентоспособную продукцию под влиянием первых двух факторов, либо из-за устаревшего оборудования, либо из-за сильной конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей;
- банкротство из-за «недобросовестного управления»: в эту категорию входят действия по управлению, связанные со злонамеренным уклонением.

Банкротство является результатом взаимодействия многочисленных внешних и внутренних факторов:

1. Внешние (экзогенные) причины не зависят от деятельности компании (факторы социально-экономического развития страны, факторы развития товарного и финансового рынков, политической нестабильности и т.д.).
2. Внутренние (эндогенные) причины зависят от деятельности компании (факторы, связанные с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью компании, низким уровнем управленческих навыков, другими факторами) [9; 10].

Современная экономика располагает широким спектром приемов и методов прогнозирования финансовых показателей в своем арсенале, в том числе с целью оценки возможного банкротства.

Литература по внешней торговле предлагает различные методы и математические модели для диагностики вероятности банкротства организаций (модели Р. Лис, Д. Фулмер, Г. Спрингейт, Р. Таффлер, Дж. Конан и М. Голдер, В. Бивер, D. Duran). Однако, как отмечают многие российские авторы, многочисленные попытки использовать зарубежные модели для прогнозирования банкротства в отечественных условиях не дали достаточно точных результатов. Среди отечественных методов прогнозирования вероятности несостоятельности можно отметить методы Л.В. Донцова, Е.С. Стоянова, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцева, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой.

Несмотря на существование большого количества моделей и методов, которые позволяют прогнозировать начало банкротства компании с различной степенью вероятности, существует много проблем в прогнозировании банкротства. Известные методы прогнозирования несостоятельности показывают различные типы кризисов, поэтому оценки, полученные с их помощью, очень разные. Однако любой тип кризиса может привести к ликвидации организации [2; 3; 5].

В рассматриваемых моделях используются различные коэффициенты для характеристики финансового положения компании. Конечно, каждый из них влияет на результаты финансово-хозяйственной деятельности. Однако, по нашему мнению, существует ряд показателей, которые могут оказать существенное влияние на финансовое положение компании и, следовательно, с его помощью можно оценить финансовое положение компании и предсказать банкротство.

Это включает маржу EBITDA. EBITDA – это прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации.

При расчете чистой прибыли расходы включают амортизацию, налоги и проценты. Сумма амортизации может быть очень значительной как часть расходов компании и, соответственно, может радикально изменить финансовый результат деятельности за отчетный период. Конечно, амортизационные расходы сами по себе очень важны. Он хранит информацию о средствах, доступных компании для осуществления капитальных вложений, а именно о замене и капитальном ремонте основных средств.

По нашему мнению, в условиях российской экономики при прогнозировании банкротства компании и оценке позиции компании на фоне конкурентов необходимо использовать показатель

ЕВITDA в расчетах для сравнения финансовых результатов разных компаний, которые работают в той же отрасли. Это также показывает скрытые резервы компании для стабилизации ее финансового положения. Фактически, компании, находящиеся в кризисе, часто вынуждены мобилизовывать все доступные средства для устранения симптомов банкротства в краткосрочной перспективе. Таким образом, фонд фонда амортизации может помочь улучшить ситуацию.

Чтобы рассчитать модели прогноза банкротства, можно использовать финансовый результат без затрат на амортизацию в ближайшем будущем, чтобы создать наиболее точную картину, характеризующую финансовое состояние компании.

Я хотел бы упомянуть еще один важный производственный фактор, который напрямую влияет на финансовое благополучие компании. Это человеческий фактор. Корпоративный персонал должен постоянно совершенствовать свои знания, чтобы развить такой интеллектуальный потенциал, который позволяет им диагностировать возможную ситуацию несостоятельности задолго до того, как она возникнет [7].

Поэтому на практике не существует универсального метода прогнозирования банкротства. Поэтому целесообразно отслеживать динамику полученных показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методов должен определяться характеристиками отрасли, в которой работает компания, и размерами компании.

Чтобы вывести компанию из кризиса, можно использовать универсальные инструменты: сокращение расходов, стимулирование продаж, оптимизация денежных потоков, улучшение работы с должниками и реструктуризация кредиторской задолженности. Скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, что его вызывает и как быстро он выявляется.

Выход из кризиса исследуемой компании возможен только в том случае, если устранены причины его возникновения. Для этого необходимо провести тщательный и всесторонний анализ внешней и внутренней среды, выявить те компоненты, которые действительно имеют приоритет для компании (инвентарь, оборудование, ключевой персонал), собрать информацию о каждом компоненте, а также оценить реальную ситуацию в компании. Комплексная диагностика возможных причин кризиса должна включать:

1. Анализ эффективности действующей стратегии и ее функциональных областей (стратегии в области финансов, продаж и управления производством). Это требует постоянного мониторинга изменений ключевых показателей эффективности компании в функциональных областях.
2. Анализ конкурентных преимуществ компании, ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и рисков со стороны внешней среды (здесь рекомендуется использование SWOT-анализа).

Библиографический список

1. *Азитов Р.Ш.* Исследование моделей прогнозирования банкротства предприятий // Молодой ученый. 2015. № 12.1.
2. *Афоничкин А.И., Афоничкина Е.А.* Управление портфелем для стратегического развития экономических систем // Вестник Поволжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 3.
3. *Власова И.А.* Сравнительный анализ моделей прогнозирования банкротства компаний в российских условиях // Актуальные проблемы современной науки. 2016. № 46.
4. *Глухова Л.В., Бехтин О.Е.* Совершенствование подходов к управлению корпоративными кризисами // Вестник Поволжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. № 3.
5. *Глухова Л.В.* Концептуальные основы управления инновационным потенциалом компании // Вестник Поволжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 1.
6. *Журова Л.И.* Методологический подход к обеспечению устойчивого развития экономических систем // Вестник Поволжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 3 (34).
7. *Журова Л.И., Топорков А.М.* Анализ подходов к устойчивому развитию интегрированных бизнес-систем // Вестник Поволжского университета. В.Н. Татищев. 2015. № 1 (33).
8. *Зенькина И.В.* Анализ и прогноз банкротства (банкротства) торговой организации // Бухгалтерский учет и статистика. 2017. № 2 (12).
9. *Кадыров Е.Ш., Попов В.Б.* Анализ прогнозных моделей вероятности банкротства предприятий // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Бизнес и менеджмент. 2014. № 27 (66).

10. Фулмер Дж.Г. и др. Модель классификации несостоятельности малого бизнеса // Журнал коммерческого банковского кредитования. 1984.
11. Шахбанова И.К., Сунгиева Д.И. Анализа риска и доходности деятельности страховых компаний // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2019. № 2.
12. Таффлер Р.Дж. Оценка платежеспособности и эффективности компаний с использованием статистической модели // Бухгалтерский учет и бизнес исследования. 1983. № 15 (52).

З.А. Ибрагимова

Кандидат экономических наук

*Дагестанский государственный технический университет,
г. Махачкала*

E-mail: salim.sungi@mail.ru

А.А. Кажлаева

Кандидат экономических наук

Старший преподаватель

*Дагестанский государственный технический университет,
г. Махачкала*

E-mail: salim.sungi@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.С. Барановский

Аннотация. В статье рассматриваются направления государственной поддержки некоммерческих организаций. Описаны формы их финансовой поддержки на федеральном и региональном уровне. Выделены основные проблемы государственной поддержки некоммерческих организаций. Даны рекомендации по улучшению государственной финансовой поддержки некоммерческих организаций.

Ключевые слова: некоммерческие организации, государственная поддержка некоммерческих организаций, экономика народного хозяйства, экономика, государство, государственная поддержка.

STATE SUPPORT FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS

S. S. Baranovsky

Abstract. The article discusses the directions of state support for non-profit organizations. The forms of financial support at the federal and regional levels are described. The main problems of state support for non-profit organizations are highlighted. Recommendations are given for improving state financial support for non-profit organizations.

Key words: non-profit organizations, government support for non-profit organizations, national economy, economy, state, governmental support.

По данным Росстата, количество некоммерческих организаций (далее – НКО) в России утроилось в четыре раза с 2017 по 2019 гг. – с 44 009 до 132 087. За последние годы в России увеличилась система государственной поддержки НКО, осуществляющих деятельность с целью решения социальных проблем и развития институтов гражданского общества, которые реализуют важные проекты в области защиты прав человека и гражданских прав и свобод, включая социальную поддержку и защиту граждан, некоммерческую деятельность и деятельность в области благотворительности и волонтерства [5].

В Федеральном законе от 7 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», помимо форм экономической поддержки некоммерческих организаций, предусмотрены четыре направления государственной поддержки НКО:

- финансовая, имущественная, информационная и консультационная поддержка, а также обучение, дополнительное профессиональное обучение работников НКО;
- предоставление налоговых льгот некоммерческим организациям в соответствии с налоговым и таможенным законодательством;
- закупка товаров, работ и услуг для удовлетворения общественных потребностей в НКО в соответствии с процедурой, установленной в российском законодательстве о договорной системе в области закупок товаров, работ и услуг для удовлетворения общественных потребностей;
- предоставление юридическим лицам, предоставляющим НКО, налога на финансовую поддержку и налоговых льгот в соответствии с налоговым законодательством.

Государственная финансовая поддержка неправительственных организаций может оказываться в соответствии с законодательством за счет средств федерального бюджета и бюджетных ассигнований субъектов РФ путем предоставления субсидий [6].

Финансовая поддержка на федеральном уровне принимает три формы. Во-первых, в форме субсидий из федерального бюджета в региональный бюджет для совместного финансирования расходов региона, связанных с реализацией региональных программ поддержки НКО. Во-вторых, в виде субсидий из федерального бюджета всем российским НКО для реализации федеральных программ поддержки НКО. В-третьих, в форме предоставления федеральных грантов на проведение конкурсов для всех российских НКО и предоставления грантов другим некоммерческим неправительственным организациям.

В период с 2017 по 2019 гг. в федеральный бюджет было выделено более 8 млрд руб. на поддержку НПО, предоставленных Министерством труда и Министерством экономического развития России. По данным Счетной палаты и Правительства России, заявки на участие в конкурсе из 66 регионов были поданы в 2016 г., а с 49 регионами (74 %) были заключены соглашения на общую сумму 630 млн руб. Еще 6 заявок были поданы в 2019 г., но были подписаны соглашения с 45 регионами (61 % заявителей) на общую сумму 660 млн руб. В 2018 г. количество бенефициаров увеличилось на 10 регионов, а размер субсидий уменьшился на 39 млн руб. Заявки

на участие в конкурсе по отбору НКО в 2015 г. подали 539 организаций, заключены соглашения с 47 (8,7 %), в 2015 г. было подано 514 заявок, заключено 42 соглашения (8,2 %); в 2019 г. было одобрено 49 из 345 заявок (14,2 %) [4].

На региональном уровне правительственные субсидии бывают двух видов. Во-первых, в форме субсидий для муниципалитетов из областного бюджета для совместного финансирования расходов муниципалитетов в результате реализации программ поддержки муниципальных НКО с целью финансовой поддержки НКО в реализации проектов (программ). Во-вторых, в форме предоставления грантов НКО из областного бюджета в рамках региональных программ поддержки НКО.

Поддержка государственной собственности некоммерческим организациям осуществляется государственными органами путем использования государственного имущества. Указанное свойство должно использоваться только по прямому назначению. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ вправе утверждать списки государственного имущества, свободные от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав НКО). Государственная собственность, включенная в эти списки, может использоваться НКО только для сдачи в аренду и / или долгосрочного использования (включая льготные цены). Эти списки подлежат обязательному опубликованию в средствах массовой информации и размещению в информационной сети Интернет на официальных сайтах, утвержденных их федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ. Государственная собственность, включенная в вышеперечисленные списки, не подлежит частной продаже, включая собственность НКО, которые арендуют эту собственность. Запрещается продавать государственное имущество, передавать права на использование, использовать его в качестве обеспечения и вносить права на использование этого имущества в уставный капитал других секторов экономики.

Налоговые льготы для НКО, связанные с федеральными и региональными налогами, включены в Налоговый кодекс [1].

Предоставление преференций для НКО в сфере государственных закупок предусмотрено в законе «О договорной системе в сфере

закупок товаров, конструкций и услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд». В частности, государственные подрядчики обязаны закупать не менее 15 % от общего годового объема закупок у малых предприятий (далее – СМП) и некоммерческих организаций путем проведения открытых, закрытых, двухэтапных, электронных аукционов и тендеров; предложения, в которых только СМП и некоммерческие организации являются участниками торгов; закупки с участием подрядчиков, СМП, некоммерческих организаций и субподрядчиков. Начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн руб. Договор, заключенный с НКО, содержит обязательные предварительные условия для оплаты поставленного товара, выполненных работ (его результатов), выполненных услуг и отдельных этапов выполнения договора заказчиком не позднее, чем через 30 дней после даты подписания заказчиком акта приемки. Кроме того, размер обеспечения заявки НКО не должен превышать 2 % от начальной (максимальной) цены контракта.

Основной проблемой государственной поддержки НКО является отсутствие общих подходов к организации государственного финансирования НКО. По мнению Счетной палаты России, правовая база предоставления финансовой поддержки неправительственным организациям состоит из ряда различных актов российского правительства, которые касаются либо Министерства экономического развития, либо Министерства труда России. Финансовая поддержка НКО также основана на указах Президента России и распоряжениях Канцелярии Президента России.

Во-вторых, соглашения между бенефициарами (НКО и регионами России) и Минэкономразвития России не содержат качественных показателей для оценки эффективности использования субсидий, которые могут быть использованы для оценки экономического воздействия субсидируемых программ. Например, стоимость обучения собаки-поводыря для инвалида в НКО составила 294 000 руб., а в иной – 1,2 млн руб. По мнению аудиторов Счетной палаты России, разница в стоимости обучения собаки-поводыря обусловлена отсутствием единых методологических подходов и требований к расходам за счет гранта на ключевые цели, что не позволяет оценить фактическую эффективность используемого бюджета. Кроме того, по данным Счетной палаты России, в соглашениях

между НКО и Минэкономразвития России, которые были заключены на основании отдельных распоряжений правительства России, отсутствует перечень конкретных мер, финансируемых из бюджета [3].

В-третьих, отсутствует конкретная финансовая ответственность со стороны бенефициаров (НКО и регионов России) и/или их должностных лиц за достоверность информации, предоставляемой Министерству экономического развития России, и целевое использование бюджетных ресурсов. Правила предоставления субсидий регионам из федерального бюджета предусматривают, что эта ответственность лежит на высшем исполнительном органе государственной власти субъекта РФ. В то же время отсутствуют правила предоставления грантов НКО из федерального бюджета исполнительному органу НКО. По мнению аудиторов Счетной палаты России, максимальная финансовая санкция за невыполнение запланированных показателей программ в отчетном году заключается в сокращении средств на 5 %.

В-четвертых, не существует регламентированных форм бюджетного контроля Минэкономразвития России по целевому использованию получателей бюджетных средств (субсидий). По данным Счетной палаты России, бюджетный контроль осуществлялся сторонними организациями в виде системы надзора, которая израсходовала 5,7 млн руб. с 2016 по 2019 гг.

В-пятых, требования к структуре расходов на субсидии не регулируются правовыми актами. По данным Счетной палаты России, в некоторых случаях это привело к бюджетному финансированию деятельности получателей. Например, доля субсидии в общем доходе ООО ИВА «Инвалид войны» увеличилась с 65 % в 2017 г. до 86 % в 2019 г. В результате анализа структуры расходов НКО, аудиторы определили три области расходов бюджета: административные расходы, инвестиции в долгосрочные активы, целевые затраты на реализацию социальных программ [5].

В-шестых, не существует регламентированных требований по перераспределению средств внутри общероссийских НКО между их региональными отделениями. По данным Счетной палаты России, региональные офисы, финансируемые материнской компанией, в некоторых случаях классифицируются как неудовлетворительные, а филиалы с высоким рейтингом – ниже среднего.

В-седьмых, поставщик общедоступных услуг должен подать декларацию организации-заказчику для подтверждения статуса некоммерческой организации, форма которой еще не утверждена. В соответствии с законом о системе контрактов (ч. 15 ст. 95) заказчик обязан принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта, если при его исполнении будет установлено, что поставщик не соответствует указанным требованиям закупки или сделал ложные заявления о своем статусе, что позволило ему стать победителем обнаружения поставщиков. Поэтому существует риск того, что контракт будет расторгнут [5].

Предложим рекомендации по улучшению государственной финансовой поддержки НКО.

Во-первых, экономический механизм субсидирования НКО должен быть стандартизирован и приведен к формату, который совместим с программным принципом бюджетов расходов и включает показатели, которые определяют качественный компонент социального воздействия этой формы поддержки.

Во-вторых, необходимо создать правовой механизм для полной оценки воздействия государственной финансовой поддержки на некоммерческие организации с учетом направленности поддержки и предоставления качественных методов оценки эффективности некоммерческих организаций.

В-третьих, следует утвердить регистрационную форму и порядок подтверждения статуса некоммерческих организаций для участия в государственных закупках для компенсации риска прекращения действия государственного договора.

В-четвертых, следует установить стандарты бюджетного финансирования для НКО (в виде «доли субсидируемых средств в назначенных общих доходах и расходах», «доли административных расходов в назначенных общих доходах и расходах»), которые ограничивают расходы на субсидии для управления субсидиями.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г № 146-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2020 г.) // Собрание законодательства РФ. № 31. 1998. Ст. 3824.

2. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 2 декабря 2019 г.) «О некоммерческих организациях» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 145.
3. Балацкий Е.А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования. М., 2020. № 4.
4. Голикова Е.И. Автономная некоммерческая организация: правовая база. М., 2020.
5. Мерсиянова И.В. Государственная поддержка НКО и проблема оценки ее эффективности. М., 2020.
6. Пономарев А.И. Социальная направленность управленческих функций государства, бизнеса и НКО // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 1 (29).

С.С. Барановский

Аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: spartak.baranovskiy@gmail.com

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.А. Арский

Аннотация. В исследовании представлены простейшие критерии эффективности управленческих решений, формируемых и реализуемых в логистических системах предприятий пищевой отрасли. Обосновывается необходимость учета при оценке эффективности управленческого решения: параметра экономической эффективности, соответствия решения условиям Правила 7 «R» и времени реализации управленческого решения в логистической системе.

Ключевые слова: управленческое решение в логистике, планирование в логистике, логистика

QUALITY ASSESSMENT OF MANAGEMENT DECISIONS OF LOGISTICS SYSTEMS

A.A. Arskiy

Abstract. The study presents the simplest criteria for the effectiveness of management decisions, formed and implemented in the logistics systems of food industry enterprises. The necessity of taking into account, when assessing the effectiveness of a managerial decision, the parameter of economic efficiency, compliance of the decision with the conditions of Rule 7 «R» and the timing of implementation of the managerial decision in the logistics system.

Key words: management solution in logistics, planning in logistics, logistics

Исходя из концепции «Триады управления», вербальное выражение которой можно представить как последовательность: «планирование – организация – контроль», в контексте данного исследования возможно представить авторскую дефиницию понятия «управленческое решение» [1].

Управленческое решение – это формализованный план достижения цели или решения оперативной задачи, обеспечивающий достижение цели, учитывающий факторы внешней и внутренней среды логистической системы, обеспеченный материальными и финансовыми ресурсами для его выполнения.

Немало научных и методических трудов посвящено теории и практике менеджмента, в частности методам и моделям при-

нения управленческих решений. Каждая отрасль производства, как и любые формы бизнеса, генерирует и претворяет в практику десятки управленческих решений ежедневно. Управленческое решение имеет множество критериев оценки его эффективности, как правило, при оценке эффективности управленческого решения его качество прямо пропорционально эффекту, полученному при достижении цели или решения задачи. Не случайны и фольклорные представления качества управленческого решения «Цель оправдывает средства».

В контексте данного исследования актуальной задачей является разработка критериев эффективности управленческого решения, реализуемого в логистической системе предприятия пищевой отрасли.

По своей сути управленческое решение – это план действий, ориентированный на достижение цели или решение задачи. Закономерно, что стоимость ресурсов, затраченных на организацию воплощения плана в жизнь, должна быть ниже, чем стоимостное выражение ценности цели или решенной задачи. В свою очередь, не все цели и задачи можно выразить через стоимость. Например, при экспансии на новые рынки компания вынуждена затрачивать значительные материальные ресурсы без твердой убежденности в достижении намеченных целей, однако в этом случае данные риски относятся к бизнес-планированию и инвестиционной деятельности компании, которая имеет свой экономико-математический аппарат для расчета параметров эффективности (метод NPV, индекс рентабельности и т.д.).

Определившись с главным критерием качества управленческого решения – положительной экономической эффективностью – перейдем к суб-критериям, его обеспечивающим [2].

Действуя в динамической среде рынка (как внутреннего, так и международного), важно отметить необходимость учета динамических факторов среды, которые определяются нормативными и сезонными изменениями. Напряженность конкурентного поля, на котором действует предприятие пищевой отрасли и следовательно, реализуются логистические процессы ее системы. Возможно выразить данные процессы как риски макро- и микросреды. Касаясь данных аспектов, рационально применять при оценке и профилактике ри-

сков положения Правила «7R», суть которого состоит в построении оптимальной логистической системы. Вербально, условия Правила «7R», можно выразить следующим образом: поставка нужного товара в необходимом количестве и должном качестве в установленное время в необходимое место конкретному потребителю с минимальными затратами». Для обеспечения максимальной экономической эффективности логистического процесса все условия этого правила должны быть соблюдены комплексно. Интерпретируя положения данного правила на алгоритм логистического процесса предприятия пищевой отрасли, возможно представить реализацию данного правила именно на продовольственном рынке (*таблица 1*).

Таблица 1

**Правило 7 «R» в логистических системах
предприятий пищевой отрасли**

<i>№ условия</i>	<i>Выражение условия</i>	<i>Значение условия</i>
1 R	Right product – нужная продукция	Номенклатура товаров, удовлетворяющая спрос покупателя внутреннего и внешнего рынка
2 R	Right quality – в должном качестве	Сохранение потребительских свойств товара, заявленных в контракте
3 R	Right quantity – в нужном количестве	Физическое наличие товара, заявленное к моменту отгрузки в адрес получателя
4 R	Right time – в установленное время	Соблюдение сроков поставки товара
5 R	Right place – в необходимом месте	Адресная доставка товара по кольцевому или маятниковому маршруту
6 R	Right customer – конкретному потребителю	Получатель – фиксирует отсутствие претензий по количеству и качеству
7 R	Right cost – с минимальными затратами	Использование оптимальных логистических цепей поставок

Исследуя положения Правила 7 «R», представленные в *таблице 1*, необходимо обратить внимание, что оно, помимо условия снижения логистических издержек (повышения экономической эффективности), содержит еще и требования экономии времени.

Экономия времени является третьим условием при оценке эффективности управленческого решения [3].

Время – ресурс, который реализуется в логистической системе одинаково для всех ее субъектов, затрагивая философский аспект, который можно выразить фразой «время течет для всех одинаково». Однако, при организации логистического процесса, на основе метода сетевого планирования и управления (далее: метод СПУ), время распределяется по операциям, которые могут реализовываться параллельно, при этом итоговым временем реализации процесса станет время, затраченное субъектами системы, выполнившими свои операции последними. Таким образом, сокращение затрат времени – путь к сокращению логистических затрат.

Научная новизна данного исследования состоит в формировании параметров эффективности управленческого решения, представленных в *таблице 2*.

Таблица 3

Критерии эффективности управленческого решения логистической системы

№	Критерий	Рациональное значение эффективности
1	Стоимость (C) реализации управленческого решения в логистической системе	$C \rightarrow \min$
2	Соответствие фактических условий (F) реализации процессов логистической системы условиям Правила 7 «R»	$F = 1$
3	Время реализации управленческого решения (t) в логистической системе	$t \rightarrow \min$

Представленные в *таблице 2* критерии во многом зависят от факторов динамичной среды рынка, при этом влияние данных факторов является общим для всех субъектов рынка. Соответственно, то предприятие пищевой отрасли, которое полно учитывает данные факторы, будет иметь конкурентное преимущество в виде более низких издержек на внутреннем или внешнем рынке [5]. Текущая же обстановка на международном рынке продовольственных товаров

должна учитывать такие факторы, как эпидемиологическая ситуация в мире, торговые войны КНР и США, стационарные ограничения и сезонные факторы [4].

Подводя итоги исследования, можно отметить, что само по себе управленческое решение, должно быть оперативным, понятным и исключаящим двоякую его интерпретацию. Важное значение в управлении имеет организация информационного обмена между субъектами логистической системы. Как уже отмечалось выше, при организации управления на основе метода СПУ скорость выполнения операций может быть различна, соответственно, синхронизация времени, эффективное использование резервов времени, является важным аспектом повышения экономической эффективности логистической системы.

Библиографический список

1. *Арский А.А.* «Триада управления» в менеджменте организации // Маркетинг и логистика. 2018. № 4 (18).
2. *Арский А.А.* Оценка эффективности управленческих решений в антикризисном управлении предприятия агропромышленного комплекса // Маркетинг и логистика. 2018. № 2 (16).
3. *Арский А.А.* Учет регионального фактора в логистическом проектировании // Стратегии бизнеса. 2015. № 9 (17).
4. *Ерохин В.Л.* Мировое производство и торговля основными видами зерновых // Маркетинг и логистика. 2020. 4 (30).
5. *Худжатов М.Б.* Перспективы развития внешней торговли между Российской Федерацией и КНР // Маркетинг и логистика. 2020. № 2 (28).

А.А. Арский

Кандидат экономических наук, доцент

Доцент кафедры таможенной и товароведческой экспертизы

Московский государственный университет

пищевых производств

E-mail: arskiy@list.ru

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕР ПРИМЕНЕНИЯ СКЛАДОВ ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Б. Худжатов

Аннотация. В статье рассматриваются экономико-правовые основы применения складов временного хранения таможенных органов РФ. Автором проводится анализ действующих сфер применения складов временного хранения таможенных органов, в результате которого предлагаются эффективные направления расширения указанных сфер.

Ключевые слова: временное хранение товаров, склад временного хранения, импорт товаров, таможенные сборы, ввоз образцов для сертификации.

DEVELOPMENT OF AREAS OF APPLICATION OF TEMPORARY STORAGE WAREHOUSES OF THE CUSTOMS AUTHORITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

M.B. Khudzhatov

Abstract. The article considers the economic and legal foundations for the use of temporary storage warehouses of the customs authorities of the Russian Federation. The author analyzes the current spheres of application of temporary storage warehouses of customs authorities, as a result of which effective directions for expanding these areas are proposed.

Key words: temporary storage of goods, temporary storage warehouse, import of goods, customs duties, import of samples for certification.

Временное хранение товаров является важным этапом совершения таможенных операций в отношении иностранных товаров. Основным местом временного хранения товаров являются склады временного хранения (СВХ), владельцами которых могут выступать коммерческие организации и таможенные органы.

Как показывает практика применения СВХ таможенных органов, хранение товаров на складах такого типа весьма привлекательно для бизнес-сообщества с экономической точки зрения.

В данном контексте проведем краткий сравнительный анализ складов различного типа, которые могут использоваться в сфере таможенного дела. Результаты анализа сведены в *таблице 1*.

Таблица 1
Сравнительная характеристика складов временного хранения, свободных складов и таможенных складов [1; 2]

<i>НПА</i>	<i>Тип складов</i>	<i>Форма собственности</i>	<i>Сроки хранения</i>	<i>Оплата услуг</i>
Места временного хранения товаров	Склад временного хранения	Частная	4 месяца	Рыночные тарифы
	Склад временного хранения таможенного органа	Государственная	4 месяца	Сборы за хранение
Таможенные процедуры	Таможенный склад	Частная	3 года	Рыночные тарифы
	Свободный склад	Частная	Не ограничены	Рыночные тарифы

Из данных *таблицы 1* видно, что наиболее привлекательными для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) являются свободные склады. Несмотря на то, что свободный склад является таможенной процедурой, он может использоваться в качестве места временного хранения товаров. Проблема в том, что на сегодняшний день на территории РФ нет ни одного учрежденного свободного склада. Среди всех стран ЕАЭС свободные склады функционируют пока только в Республике Казахстан [11].

Далее сравним привлекательность для бизнеса обычных складов временного хранения и складов временного хранения таможенных органов.

Основным преимуществом обычных складов временного хранения является их широкая доступность на территории РФ. В настоящее время в российский реестр владельцев СВХ входят 7091 юридическое лицо [10]. В то же время количество складов временного хранения таможенного органа, доступных для участников ВЭД, на территории РФ весьма ограничено (*таблица 2*).

Таблица 2

Склады временного хранения таможенных органов РФ [10]

<i>№ док.</i>	<i>Таможня</i>	<i>Владелец</i>	<i>Адрес</i>
10413/100001	Мордовский таможенный пост	Саратовская таможня	г. Саранск, Ленинский район, ул. Рабочая, д.100Б
10605/710013	Алтайская таможня	Алтайская таможня	Алтайский край, ул. Павловский тракт, д. 226, строение 32
10609/710003	Таможенный пост аэропорт Толмачево	Новосибирская таможня	633104 г. Обь, Аэропорт Толмачево
10801/710004	Дербентский таможенный пост	Дагестанская таможня	г. Дербент, ул. Шеболдаева, 37
10802/710003	Ингушский таможенный пост	Минераловодская таможня	Ингушская республика, г. Карабулак, ул. Осканова, 30

Другой проблемой является тот факт, что существующие на сегодняшний день СВХ таможенных органов, находящиеся в международных аэропортах, могут обслуживать только физических лиц. Например, СВХ Домодедовской таможни используется для учета, хранения, приема, выдачи, а также предоставления отчетности по [1; 2]:

- товарам, помещенным на временное хранение физическими лицами;
- товарам, отобранным для, проведения исследования в рамках таможенного контроля;
- товарам, задержанным в рамках гл. 51 ТК ЕАЭС;
- вещественным доказательствам, изъятым по делам об административных правонарушениях и уголовным делам (в случае невозможности хранения в иных местах);
- товарам, обращенным в федеральную собственность;
- товарам, изъятым при проведении оперативно-розыскного мероприятия в рамках обследования помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств.

Объективной причиной тому является крайне малые показатели объема помещений и площади территорий СВХ Домодедовской

таможни, что делает невозможным использование такого СВХ участниками ВЭД.

Третьей проблемой, выявленной в настоящем исследовании, является неэффективное использование СВХ таможенных органов при ввозе проб и образцов продукции, подлежащей обязательной сертификации или декларированию соответствия.

Важно отметить, что пробы и/или образцы, перемещаемые физическими лицами в сопровождаемом или несопровождаемом багаже в целях подтверждения соответствия продукции обязательным требованиям, признаются коммерческой партией и подлежат таможенному декларированию в общеустановленном порядке. В целом, таможенное законодательство не запрещает ввоз проб и образцов физическими лицами в сопровождаемом или несопровождаемом багаже при условии их декларирования как коммерческой партии.

В целях оценки соответствия, как правило, требуется небольшое количество проб и образцов, в этой связи для бизнес-сообщества является весьма привлекательной с экономической точки зрения схема ввоза проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже.

Поскольку в описанном случае подконтрольные товары должны помещаться в места временного хранения под таможенным контролем, целесообразно расширить для этих целей практику применения СВХ таможенных органов.

Далее рассмотрим варианты решения выявленных в статье практических проблем.

Сравнительная характеристика складов временного хранения показала, что количество обычных СВХ значительно превышает количество СВХ таможенных органов. СВХ таможенных органов являются намного более привлекательными для бизнес-сообщества с экономической точки зрения, поскольку при хранении товаров на СВХ таможни уплачиваются сборы за хранение, в то время как владелец обычного коммерческого СВХ самостоятельно устанавливает тарифы за хранение.

Сравним размеры таможенных сборов за хранение с тарифами за хранение товаров на СВХ, находящихся в международных аэропортах московского региона (*таблица 3*).

Таблица 3

Сравнение стоимости услуг за хранение товаров на СВХ [3]

Наименование СВХ	Обычный груз	Скоропортящийся груз	Единицы измерения	Период бесплатного хранения
Внуково-Карго	6,1 руб.	6,1 руб.	за 1 кг в сутки	2 (двое) суток не считая даты поступления на склад
Домодедово-Карго	8,25 руб.	9,9 руб.	за 1 кг в сутки	2 (двое) суток не считая даты поступления на склад
Шереметьево-Карго	6,2–9,5 руб.	6,2–10,9 руб.	за 1 кг в сутки	2 (двое) суток не считая даты поступления на склад
СВХ Домодедовской таможни	1 руб.	2 руб.	за 100 кг в сутки	Период бесплатного хранения отсутствует

Из данных *таблицы 3* можно сделать следующие выводы:

- хранение обычных товаров на СВХ Домодедовской таможни в 600 раз дешевле, чем хранение на СВХ Внуково-Карго и Шереметьево-Карго;
- хранение обычных товаров на СВХ Домодедовской таможни в 800 раз дешевле, чем хранение на СВХ Домодедово-Карго;
- хранение скоропортящейся продукции на СВХ Домодедовской таможни в 300 раз дешевле, чем хранение на СВХ Внуково-Карго и Шереметьево-Карго;
- хранение скоропортящейся продукции на СВХ Домодедовской таможни в 500 раз дешевле, чем хранение на СВХ Домодедово-Карго.

Таким образом, привлекательность хранения товаров на СВХ таможенного органа для участников ВЭД очевидна. В этой связи предлагаем следующие меры:

1. Создание дополнительных СВХ таможенных органов на пограничных таможенных постах, а также на территории наиболее крупных транспортных узлов страны. Например, в компетенции

Дальневосточного таможенного управления находится свыше 50 таможенных постов, согласно структуре ДВТУ, однако, на территории управления нет ни одного СВХ таможенных органов. Видится необходимость создания складов в крупнейших хабах региона, таких как морской порт Владивосток, морской порт Находка, аэропорт Хабаровск. Данные посты являются перевалочными пунктами товаров из Китая, стран Азии в РФ, следовательно, создание новых СВХ таможенных органов благотворно скажется на развитии внешнеэкономической деятельности.

2. Реконструкция действующих СВХ таможенных органов, функционирующих на территориях российских международных аэропортов, путем увеличения объема их помещений и площади их территорий. Такая реконструкция позволит данным СВХ обслуживать не только товары физических лиц, но и грузы юридических лиц, то есть работать в сфере торгового оборота товаров.
3. Поскольку реализация вышеуказанных мероприятий требует значительных инвестиций из федерального бюджета, целесообразно будет увеличить ставки сборов за хранение в 100 раз. В настоящее время таможенные сборы практически не оказывают никакого влияния на доходную часть федерального бюджета (*таблица 4*). Размер ставок сборов за хранение должен составлять 1 руб. за 1 кг веса обычных товаров в сутки и 2 руб. в сутки за 1 кг веса товаров, требующих особых условий хранения.

Таблица 4

**Место таможенных сборов в доходной части
федерального бюджета РФ [9]**

<i>Год</i>	<i>Таможенные сборы (млрд руб)</i>	<i>Доходы от ВЭД (млрд руб)</i>	<i>Доля сборов в ФБ</i>
2015	15,9	3295,2	0,4 %
2016	16,9	2605,9	0,6 %
2017	18,3	2602,7	0,7 %
2018	20,3	3708,7	0,5 %
2019	21,4	3952,4	0,5 %

Учреждение новых СВХ таможенных органов и увеличение ставок сборов за хранение выгодно всем сторонам:

- государство получит в бюджет дополнительный приток денежных средств за счет увеличения поступлений от сборов за хранение;
- таможенные органы более эффективно будут выполнять фискальную функцию, возложенную на них государством;
- бизнес-сообщество сможет оптимизировать свои затраты при осуществлении внешнеэкономической деятельности за счет сокращения издержек при временном хранении товаров на СВХ таможенных органов, поскольку даже при увеличении ставок сборов за хранение, временное хранение товаров на СВХ таможенных органов будет в 3–8 раз дешевле, чем хранение товаров на коммерческом СВХ [7].

Далее рассмотрим перспективы применения СВХ таможенных органов при ввозе проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже.

Как уже ранее было отмечено, для оценки соответствия требуется небольшое количество проб и образцов, в этой связи участникам ВЭД выгодно организовать ввоз проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже.

Поскольку в описанном случае подконтрольные товары должны помещаться в места временного хранения под таможенным контролем, целесообразно расширить для этих целей практику применения СВХ таможенных органов.

Описание схемы ввоза проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже отражено на *рисунке 1*.

На первом этапе физическое лицо осуществляет ввоз проб и образцов подконтрольной продукции в сопровождаемом или несопровождаемом багаже. В данном контексте важно учитывать количественные ограничения импорта некоторых товаров физическими лицами [6]:

- алкогольные напитки – до 5 литров на одно лицо;
- табачные изделия – 200 сигарет, 50 сигар, 250 граммов табака на одно лицо;
- подкарантинная продукция растительного происхождения – до 5 кг на одно лицо и др.

Поскольку пробы и образцы подконтрольной продукции не могут быть отнесены к товарам для личного пользования, физическое лицо направляется в красный коридор с учетом наличия у него товаров, подлежащих обязательному таможенному декларированию.



Рисунок 1. Предлагаемая схема оформления проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже

На втором этапе производится таможенное декларирование физическим лицом проб и образцов путем подачи пассажирской таможенной декларации [4]. Дело в том, что на пассажирских таможенных постах нет возможности подать декларацию на товары, поэтому физическое лицо вынуждено подать пассажирскую декларацию, чтобы не быть привлеченным к административной ответственности.

На третьем этапе таможенный орган отказывает в выпуске проб и образцов, указанных в пассажирской таможенной декларации. Согласно положениям пп. 8 п. 1 ст. 125 ТК ЕАЭС неотнесение товаров, заявленных в пассажирской таможенной декларации, к товарам для личного пользования является одним из оснований отказа в выпуске товаров [1].

На четвертом этапе пробы и образцы помещаются физическим лицом на СВХ таможенного органа. Согласно положениям п. 8 ст. 88 и пп. 8 п. 1 ст. 125 ТК ЕАЭС в случае отказа в выпуске товаров декларант обязан совершить таможенные операции, связанные с помещением товаров на временное хранение, в течение 3 часов рабочего времени таможенного органа с момента получения отказа в выпуске товаров. Отметим также, что в отношении не полученного

или не востребованного пассажиром багажа, перемещаемого через таможенную границу ЕАЭС воздушным транспортом, срок временного хранения составляет 6 месяцев [8].

На пятом этапе осуществляется таможенное декларирование проб и образцов путем подачи декларации на товары с заявлением таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления. Если стоимость образцов не превышает в эквиваленте 1000 евро, допускается таможенное декларирование проб и образцов в упрощенном порядке путем подачи заявления [5]. На данном этапе декларантом может выступить как физическое лицо, так и юридическое лицо, являющееся заказчиком ввезенных проб и образцов.

Наконец, на шестом этапе таможенный орган осуществляет выпуск проб и образцов в соответствии с процедурой выпуска для внутреннего потребления, после чего производится их выдача со склада временного хранения таможенного органа. На данном этапе необходимо уплатить сборы за хранение, после их уплаты осуществляется выдача товаров с СВХ таможенного органа получателю.

В целом предлагаемая схема оформления проб и образцов подконтрольной продукции физическими лицами в багаже позволяет оптимизировать таможенное оформление проб и образцов и прохождение таможенного контроля с использованием возможностей СВХ таможенного органа.

Таким образом, реализация предложенных в статье мероприятий позволит расширить сферы применения на практике СВХ таможенных органов в целях развития института временного хранения товаров.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения: 09.09.2020).
2. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/ (дата обращения: 09.09.2020).

3. Постановление Правительства РФ от 11 сентября 2018 г. № 1082 «О ставках и базе для исчисления таможенных сборов за таможенное сопровождение и хранение» // СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_306628/ (дата обращения: 09.09.2020).
4. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23.07.2019 г. № 124 «О таможенном декларировании товаров для личного пользования» // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/55400.html/> (дата обращения: 09.09.2020).
5. Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 263 «О порядке использования транспортных (перевозочных), коммерческих и (или) иных документов в качестве декларации на товары» // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 09.09.2020).
6. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 20.12.2017 г. № 107 «Об отдельных вопросах, связанных с товарами для личного пользования» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71803282/> (дата обращения: 09.09.2020).
7. *Арский А.А.* Простейшие модели логистического проектирования в малом бизнесе // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2019. № 1.
8. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности: учебное пособие / Т. М. Воротынцева, Т. Н. Сауренко, М.Б. Худжатов. М., 2020.
9. Официальный сайт Минфина России. URL: <https://www.minfin.ru/> (дата обращения: 09.09.2020).
10. Реестр владельцев складов временного хранения. URL: <http://ved.customs.ru> (дата обращения: 09.09.2020).
11. *Худжатов М.Б.* Оценка перспектив создания свободных складов в Российской Федерации // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2020. № 6.

М.Б. Худжатов

Кандидат экономических наук

Доцент кафедры таможенного дела

Российский университет дружбы народов (РУДН), г. Москва

E-mail: mikailkhudzhatov@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

О.А. Бурова, А.А. Соколов

Аннотация. В статье обоснована необходимость использования эскроу-счетов в механизме финансирования ипотечного кредитования на рынке жилья как гаранта сохранности средств дольщиков; приведены положительные и отрицательные стороны данного механизма, выявлены проблемы инвестирования жилищного строительства и перспективы использования эскроу-счетов.

Ключевые слова: эскроу-счета, жилищное строительство, долевое участие, государственная поддержка финансирования, банковское кредитование.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF HOUSING CONSTRUCTION IN THE CONTEXT OF USING ESCROW ACCOUNTS

O.A. Burova, A.A. Sokolov

Abstract. The article substantiates the need to use escrow accounts in the mechanism of financing mortgage lending in the housing market as a guarantee of the safety of equity holders' funds; the positive and negative aspects of this mechanism are presented, the problems of housing construction investment and the prospects for using escrow accounts are identified.

Key words: escrow accounts, housing construction, equity participation, state support for financing, Bank lending.

Жилищное строительство является одной из важнейших составляющих частей жизни современного человечества. Стабильный рост из года в год жилищного строительства будет способствовать реализации более эффективной социальной политики, направленной на обеспечение населения страны современным качественным жильем. Государство, выполняя свои обязательства по социальной поддержке населения в рамках финансовой помощи в приобретении жилья для отдельных категорий граждан, разработало целевую федеральную программу «Жилище». Данная мера способствует росту спроса на жилищное строительство со стороны граждан, предоставляя возможность строительным предприятиям наращивать

объемы строительства, тем самым обеспечивая стабильность строительного бизнеса. В процессе строительства используется большой объем не только материальных ресурсов и множество человеческих ресурсов, но и привлекаются разнообразные банковские продукты.

Методы обеспечения гарантий в долевом строительстве.

Государственная поддержка касается не только финансовой помощи населению для покупки жилья в форме ипотеки, но и финансовой помощи предприятиям строительной отрасли за счет предоставления коммерческими банками кредитов в реализации договоров долевого участия (ДДУ) в долевом строительстве жилья.

Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» предполагает финансовые гарантии при выполнении своих обязательств застройщиком по договору долевого участия (ДДУ) перед дольщиками, что обеспечит сохранность вложенных средств граждан в жилищное строительство. Такой гарантией может служить:

- поручительство банка;
- страхование гражданской ответственности застройщика;
- отчисления в компенсационный фонд долевого строительства;
- расчеты с застройщиком с помощью счетов-эскроу.

Анализируя сложившуюся практику финансирования долевого строительства, можно констатировать, что ведение финансирования долевого строительства через эскроу-счета стало прямой альтернативой всем остальным вариантам обеспечения, на практике не оправдавшим себя. Поручительство банков не прижилось на рынке и практически не используется из-за уязвимости банковской системы. Страхование гражданской ответственности остается в действии для договоров ДДУ, заключенных с 2014 г. по 2017 г. Отчисления в компенсационный фонд долевого строительства может быть задействовано для договоров ДДУ, заключенных после 2017 г. Начиная с 1 июля 2019 г. застройщики обязаны вести свою деятельность только с использованием эскроу-счетов, на которых собираются средства граждан. Расчеты через эскроу-счета дают больше возможностей строительным предприятиям для привлечения финансирования и вызывают повышенное доверие кредиторов к финансовой устой-

чивости заёмщика. Благодаря этой системе кредиты по такой схеме финансирования от банков имели более низкие проценты.

Анализ использования эскроу-счетов в жилищном строительстве. Основная проблема для инвесторов в жилищном строительстве заключается в сложности оценки спроса на рынке и построения бизнес-плана в условиях нестабильной экономики.

К основным проблемам на данный момент также можно отнести:

- низкую кредитоспособность строительной отрасли;
- низкую эффективность строительных предприятий;
- неудовлетворительные финансовые показатели;
- недостроенные объекты;
- сложность в обеспечении достаточного финансирования сильных застройщиков, которые перейдут на эскроу-счета.

Эскроу-счет – специальный счет, на котором учитывается имущество, документы или денежные средства до наступления определенных обстоятельств или выполнения определенных обязательств.

Положительной стороной использования эскроу-счетов является:

1. Деньги находятся на хранении у эскроу-агента, в роли которого выступает банк, открывший эскроу-счет. Покупатель вносит на депозитный счет денежные средства, которые в дальнейшем блокируются банком до завершения строительства и затем после передачи недвижимости передаются застройщику. После завершения стройки средства с эскроу-счета переходят к застройщику. В случае банкротства застройщика покупатели сразу получают свои средства обратно.
2. Контроль расходов осуществляет банк, который кредитует застройщика. Этот банк следит за расходом средств, что исключает сторонние манипуляции застройщиком, которые ввели раньше к более позднему сроку сдачи дома.
3. Застройщик не может использовать деньги покупателей до завершения строительства дома. Все расходы на стройку застройщик оплачивает кредитными средствами, что вызывает интерес у застройщика завершить строительство в отведенные сроки или ранее, чтобы избежать переплаты по процентам банку и быстрее получить средства покупателей.

Одновременно можно выделить и отрицательные стороны в использовании эскроу-счетов:

1. Повышение стоимости первичного жилья для покупателей, так как застройщик осуществляет строительство за счет денежных средств, взятых у банка под проценты. Покупатели же в конечном итоге оплачивают все издержки застройщика, в том числе и проценты за использование кредитных средств.
2. Усложнение организации строительного процесса для застройщика, так как в цепочке появляется новый элемент в виде банка.
3. Отсутствие налаженного механизма работы с эскроу-счетами и эскроу-договорами у участников стройки. В начале использования этой схемы возможны недочеты, о которых ранее не было известно.

Однако коммерческие банки, получившие право работать с эскроу-счетами, избегнут больших рисков, так как для инвестирования жилищного строительства привлекаются значительные финансовые ресурсы банков.

Чтобы заинтересовать застройщиков в новом механизме финансирования жилищного строительства, застройщики получают кредит под меньший процент.

В апреле 2020 г. по поручению Президента РФ Минстроем РФ были разработаны меры поддержки строительной отрасли, связанные с распространением коронавирусной инфекции, которые направлены на поддержание спроса и финансирование в рамках планового ввода в эксплуатацию жилья в 2020–2021 гг.

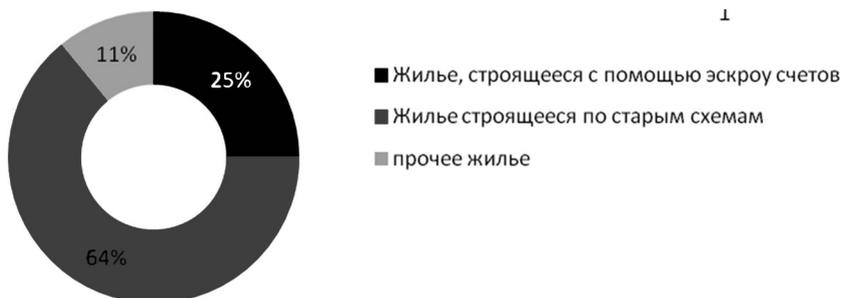


Рисунок 1. Соотношение способов финансирования жилищного строительства в РФ по состоянию на 1 января 2020 г.

Была принята программа – субсидирование ставок для получения кредита под 5,5 % для предприятий в строительной отрасли. Обязательное условие для таких организаций – обеспечение ввода многоквартирных домов 2020–2021 гг. согласно проектной декларации с сохранением численности рабочих. Объем субсидии составляет 12,5 млрд руб.

По данным АО «ДОМ. РФ» на конец 2019 г., объем жилья, которое возводится с использованием эскроу-счетов составило 27 млн кв.м (или 25 % от общего объема строительства). Без использования счетов-эскроу построено 69 млн кв.м, что соответствуют критериям, которые установлены Постановлением правительства № 480 (рисунки 1).

Перспективы жилищного строительства с эскроу-счетами.

Эскроу-счета являются хорошим элементом товарно-денежных отношений, позволяющим избежать случаев мошенничества одной из сторон в финансировании долевого участия на рынке жилья. В случае использования такой схемы в строительстве покупатели получают гарантии приобретения комфортного жилья, а застройщик будет заинтересован в успешной реализации проекта на рынке жилья и возврата затраченных ресурсов с эскроу-счетов. Покупатели жилья будут иметь гораздо меньше рисков стать обманутыми дольщиками: если застройщик не выполнил своих обязательств (обанкротился, заморозил строительство), то банк с этого счета возвращает деньги дольщику. Такая гарантия сохранности средств повысит спрос на рынке жилья и ускорит решение одной из наиболее острых проблем в обществе – обеспечение жильем граждан.

Библиографический список

1. Бурова О.А., Судакова А.А. Государственная поддержка финансирования строительства доступного жилья гражданам РФ // Экономика и предпринимательство. 2018. Т. 12. № 12.
2. Корень А.В., Дуброва В.С. Проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в России // Экономические науки. 2017. Т. 6. № 1 (18).
3. Шурховецкий М.Ю. Состояние рынка ипотечного кредитования в посткризисных условиях // Инновационная наука. 2018. № 5–1.
4. Центральный банк РФ. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 22.09.2020).

5. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/> (дата обращения: 23.09.2020).
6. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 23.09.2020).

О.А. Бурова

*Кандидат экономических наук, доцент,
Доцент кафедры экономики и управления в строительстве
Национальный исследовательский Московский государственный
строительный университет (НИУ МГСУ)
E-mail: OA_Burova_akadem@mail.ru*

А.А. Соколов

*Магистрант
Национальный исследовательский Московский государственный
строительный университет (НИУ МГСУ)
E-mail: sockol01@mail.ru*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

А.Г. Антюфьев

Аннотация. В статье рассмотрен российский рынок электроэнергии. Обозначены объемы производства и потребления электроэнергии. Приведены компании – лидеры в различных сегментах данного рынка.

Ключевые слова: электроэнергия, электроэнергетика, рынок электроэнергии, производство электроэнергии, сбыт электроэнергии.

ANALYSIS OF THE MODERN ELECTRICITY MARKET

A.G. Antyufiev

Abstract. The article deals with the Russian electricity market. The volumes of production and consumption of electricity are indicated. The companies – leaders in various segments of this market are listed.

Key words: electricity, electric power industry, electricity market, electricity production, electricity sales.

Рынок электроэнергии, его устройство и анализ многим может показаться странным, ведь ежедневно каждый потребитель расходует электроэнергию, получает счета и, для завершения цикла сделки, счета всего лишь необходимо оплатить.

Говоря о рынке электроэнергии, важно помнить о специфике данного товара и обязательно учитывать эту специфику при анализе данного рынка:

1. Электрическую энергию невозможно складировать или накапливать в значительных объемах. Из-за этого факта производство, транспортировка и потребление электроэнергии практически совпадают по времени.
2. Одновременное производство и потребление практически абсолютно стандартизованного продукта – электрической энергии – множеством производителей и потребителей в одну единицу времени. Из-за этого факта можно говорить о возможности контролировать только общие объемы поставки каждым производителем и объемы потребления продукта конечным потребителем.
3. Электроэнергия является продуктом первой необходимости. Из-за этого факта, несмотря на перспективы перехода на аль-

тернативные источники энергии, разработки по которым ведутся достаточно активно, конечные потребители очень чувствительны к перебоям в поставках электроэнергии. Поэтому вся энергосистема России должна обладать достаточным запасом надежности, а компании-поставщики – обеспечить бесперебойное снабжение.

4. Несмотря на то, что производителями вырабатывается и поставляется то количество электроэнергии, которое было запланировано, а потребителями в общем количестве потребляется прогнозное количество электроэнергии, в ежедневной практике обе стороны допускают определенные отклонения от своих обязательств. В силу данных обстоятельств, можно наблюдать дисбаланс между производством и потреблением и может спровоцировать рыночный дисбаланс.

Прежде чем электроэнергия попадет к конечному потребителю, ее необходимо произвести, перераспределить между оптовыми продавцами, переместить и доставить к конечному потребителю.

На российском рынке существуют федеральные и региональные сетевые компании и сбытовые организации, у которых и происходит конечное распределение электроэнергии. Среди способов получения электроэнергии можно выделить следующие [2; 3]:

1. Невозобновляемая энергетика. Электроэнергию на таких электростанциях получают путем сжигания ископаемого топлива (уголь, нефть, газ). В России преобладают электростанции на газовом топливе (около 50 %).
2. Возобновляемая энергетика. Гидроэлектростанции (около 18 %), ветряные и солнечные установки и т.д.
3. Атомная энергетика (АЭС), на долю которой приходится порядка 16 % всей производимой электроэнергии.

На *рисунке 1* представлены энергосистемы, работавшие в составе ЕЭС России в 2019 г. [4].

Вместе с российскими энергосистемами в 2019 г. функционировали следующие энергетические системы: эстонская, латвийская, литовская, белорусская, украинская, грузинская, азербайджанская, казахская, монгольская, а также узбекская, киргизская и молдавская.

К концу 2019 г. общая установленная мощность электростанций ЕЭС России составила 246 342,45 МВт. Фактически в 2019 г. всеми электростанциями России было выработано 1080,6 млрд кВт·ч электроэнергии, а потреблено – 1059,4 млрд кВт·ч.

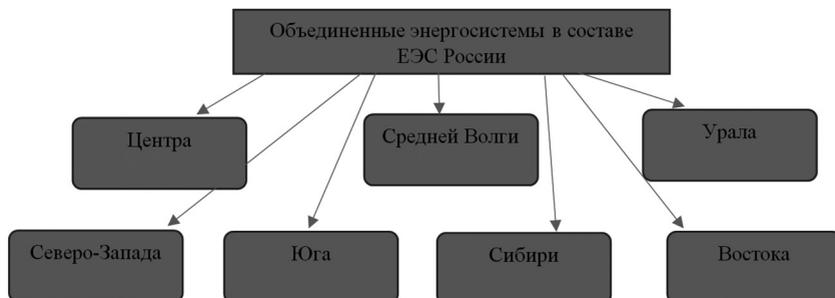


Рисунок 1. Энергосистемы в составе ЕЭС России

Годовой максимум потребления мощности ЕЭС России зафиксирован в 10:00 (мск) 24 января 2019 г. при частоте электрического тока 49,99 Гц и составил 151 661 МВт. При этом нагрузка электростанций ЕЭС России составила 153 508 МВт.

Исторический максимум потребления электрической энергии установлен в 2019 г. в трех энергетических системах. Для сравнения, максимальные уровни энергопотребления приведены в *таблице 1*.

Таблица 1

**Максимальные уровни энергопотребления,
превысившие исторический максимум**

Энергетическая система	Максимум потребления мощности в 2019 г.		Предыдущий максимум потребления мощности		Дельта
	МВт	Дата	МВт	Дата	
г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области	7719	28.01.2019	7654	06.02.2012	65
ОЭС Востока	6709	27.12.2019	5623	24.01.2018	1086
Амурской области	1467	27.12.2019	1400	14.01.2013	67

Время, на протяжении которого использовались имеющиеся мощности электростанций в 2019 г., составило немного более 50 % календарного времени или 4 384 часа.

Число часов использования установленной мощности в 2019 г. без учета электростанций промышленных предприятий приведено в *таблице 2*.

Таблица 2
Число часов использования установленной мощности в 2019 г. без учета электростанций промышленных предприятий

<i>Вид электростанции</i>	<i>Потребление, ч</i>	<i>Коэффициент использования установленной мощности, %</i>
Тепловые	4 002	45,68
Атомные	6 992	79,82
Гидроэлектростанции	3 841	43,85
Ветровые	1 745	19,91
Солнечные	1 239	14,14

Фактически в России в 2019 г. было потреблено электроэнергии 1 059 361,6 млн кВт·ч, что выше уровня 2018 г. да на 3 802,9 млн кВт·ч (0,36 %). Относительно фактического объема потребления электроэнергии в 2017 г. увеличение составляет 19 481,8 млн кВт·ч (1,87 %).

Сравнительная динамика энергопотребления за 2017–2019 гг. представлена на *рисунке 2*.

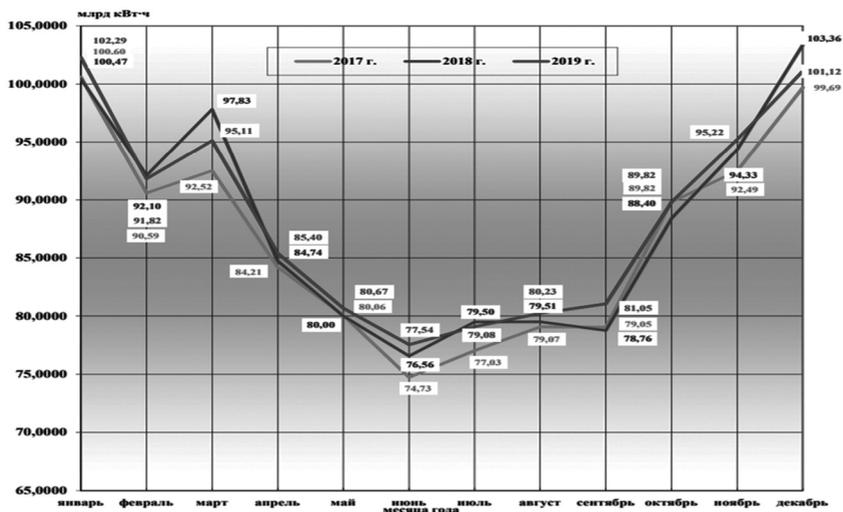


Рисунок 2. Сравнительная динамика энергопотребления за 2017–2019 гг.

Среди компаний-производителей электроэнергии, можно выделить следующие [1; 3]:

1. «Русгидро» с установленной мощностью 39,1 ГВт. Производство электроэнергии осуществляется преимущественно гидроэлектростанциями.
2. «Интер-РАО» с установленной мощностью 32,7 ГВт. Производство электроэнергии осуществляется преимущественно газотурбинными и парогазовыми установками. Компания является экспортером электроэнергии, так, например, в 2017 г. около 12 % выработанной электроэнергии было экспортировано, что позволяет говорить о зависимости компании от рыночных колебаний курсов валют.
3. «Евросибэнерго» является одной из самых крупных частных электроэнергетических компаний нашей страны. Ее мощность составляет 19,5 ГВт. В состав входят как генерирующие мощности, так и сбытовые компании, а также сетевые подразделения.
4. «ОГК-2» с установленной мощностью 18 ГВт. В составе тепловые электростанции, работающие преимущественно на газе. Компания подконтрольна «Газпром энергохолдингу» – дочерней компании «Газпрома».
5. «Иркутскэнерго» с установленной мощностью 12,98 ГВт. Дочерняя компания «Евросибэнерго». В активе компании угольные мощности, ГЭС и ТЭС.
6. «Мосэнерго» с установленной мощностью 12,8 ГВт. В активе компании 15 электростанций, работающих преимущественно на газе. Компания подконтрольна «Газпром энергохолдингу».
7. «Юнипро» с установленной мощностью 11,2 ГВт. В качестве топлива используется преимущественно газ.
8. «Энел Россия» с установленной мощностью 9,4 ГВт. В качестве актива присутствует самая большая угольная электростанция в РФ – Рефтинская ГРЭС.
9. «ТГК-1» с установленной мощностью 7 ГВт. В активах есть как гидрогенерирующие объекты, так и тепловые станции. Небольшая часть выработанной энергии поставляется на экспорт в Норвегию и Финляндию. Контролируется «Газпром энергохолдингом».
10. «ТГК-2» с установленной мощностью 2,5 ГВт. В качестве топлива используется преимущественно природный газ.

Для наиболее полного представления о рынке необходимо отметить, что генерирующие компании не продают электроэнергию напрямую населению. Этим занимаются сбытовые компании. Современное законодательство стремится минимизировать случаи, когда компания совмещает деятельность производства, транспортировки и реализации электрической энергии. Таким меры стимулируют развитие рыночных механизмов конкуренции, что, в свою очередь, позволяет оптимизировать цены и качество конечного продукта для потребителя.

Ведь если компании будут совмещать сбытовую и транспортную деятельность, то у них практически нивелируется мотивация к сокращению издержек. Появляется возможность вместо оптимизации и сокращения затрат переложить на неконкурентный вид деятельности. Что потенциально опасно в целом для экономической системы из-за возможного роста тарифов, и, как следствие, роста цен на энергоносители, провоцирования избыточного уровня инфляции и другим негативным последствиям для конечного потребителя.

Несмотря на такую очевидную необходимость разделения этих видов деятельности, в настоящее время создаются прочные связи и объединения сбытовых и сетевых компаний или генераторов энергии. Это, в первую очередь, позволяет в регионах с низкой платежной дисциплиной снизить отрицательный эффект от ухода с рынка гарантирующих поставщиков.

С точки зрения эффективности и надежности в цепочке производство – поставка – продажа электроэнергии, самыми последними являются продавцы электроэнергии. Это возникает из-за постоянных или периодических проблем с оплатой конечным потребителям электроэнергии. К тому же фиксированные тарифы для ряда категорий потребителей многократно увеличивают риски для сбытовых компаний в случае роста издержек производства и поставки электроэнергии на оптовом рынке. Более строгие требования к гарантирующим поставщикам негативно влияют на рентабельность.

Гарантирующий поставщик – это такой участник оптового и розничного рынка, который обязан заключить договор на поставку электроэнергии любому обратившемуся к нему потребителю. В общем и целом гарантирующий поставщик несет на себе большую ответственность и должен соответствовать ряду требований, в част-

ности предоставлять банковские гарантии под поставку электроэнергии. Требования, предъявляемые к таким компаниям, описаны в нормативных документах Правительства РФ, регулирующих их деятельность.

Компании-производители электроэнергии для продажи произведенной электроэнергии используют оптовый рынок электрической энергии и мощности (ОРЭМ). На оптовом рынке среди покупателей выделяют бытовые компании и крупных промышленных потребителей электроэнергии.

ТОП-10 наиболее ликвидных бытовых организаций, представлены следующими компаниями:

1. «Волгоградская энергосбытовая компания».
2. «ДЭК» – «Дальневосточная энергетическая компания». Дочерняя компания «Русгидро».
3. «Якутскэнерго». Дочерняя компания РАО ЭС Востока.
4. «Магаданэнерго». Дочерняя компания РАО ЭС Востока.
5. «Камчатскэнерго». Дочерняя компания РАО ЭС Востока.
6. «Ставропольэнерго».
7. «Самараэнерго».
8. «Дагэнергобыт».
9. «Липецкая энергосбытовая компания».
10. «Пермэнергобыт».

Стоит отметить, что кроме генераторов и отдельных бытовых компаний в качестве субъектов на ОРЭМ присутствуют и сетевые компании. Во-первых, они компенсируют (через бытовые компании) потери электроэнергии, которые неизбежны при ее передаче, особенно на дальние расстояния. Во-вторых, многие бытовые компании, несмотря на законодательные ограничения, все же входят в состав сетевых холдингов, пусть и временно.

После производства электроэнергию необходимо доставить конечному потребителю. К ним относят и юридических, и физических лиц. Среди юридических лиц могут быть предприятия и организации различной формы собственности, от государственных объектов до компаний, находящихся в частной собственности. Для этих целей и существуют сетевые компании, которые в текущей ситуации в основном представлены холдингом Россети и Федеральной сетевой компанией (ФСК ЕЭС).

ФСК занимается передачей электроэнергии по Единой национальной электрической сети (ЕНЭС). Другими словами, ФСК передает электроэнергию по магистральным высоковольтным линиям и является субъектом естественной монополии. Тарифы на передачу электроэнергии регулируются государством. Основным акционером ФСК, с пакетом акций в 80,13 % являются «Россети». По этой причине ФСК поддерживает относительно высокие дивидендные выплаты. Это помогает распределению средств внутри «Россетей» на инвестиционные программы других дочерних компаний.

Что касается ПАО «Россети», то данная компания является оператором энергетических сетей и смежного оборудования (подстанций, трансформаторов). Структурно представляет собой холдинг, контролирующий 15 межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК). В них входят линии электропередач и другая инфраструктура, которые мы привыкли видеть в городской среде.

Контролирующим акционером ПАО Россети является государство с долей 88,04 %.

Среди наиболее ликвидных сетевых компаний можно выделить следующие:

1. ФСК ЕЭС.
2. Россети.
3. МОЭСК.
4. МРСК Центра и Приволжья.
5. МРСК Центра.
6. МРСК Северо-Запада.
7. Ленэнерго.
8. МРСК Урала.
9. МРСК Волги.
10. МРСК Юга.
11. МРСК Северного Кавказа.
12. Кубаньэнерго.
13. ТРК – Томская распределительная компания.
14. МРСК Сибири.

Потребление электроэнергии, его фактическое значение в 2019 г. составило 1075,2 млрд кВт·ч и осталось практически на уровне 2018 г. Наиболее значимыми потребителями электроэнергии на российском рынке по итогам 2019 г. стали отрасли:

- производства алюминия, в частности ЗАО «Богучанский Алюминиевый Завод» и ПАО «РУСАЛ Братск»;
- химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, в частности, такие предприятия, как АО «ТАНЕКО», ПАО «Акрон», ООО «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез».

По сравнению с 2018 г. увеличилось энергопотребление нефтепроводами и предприятиями, осуществляющими транспортировку газа.

Предприятия железнодорожного транспорта Амурской области, Приморского и Хабаровского краев и Республики Саха (Якутия) в 2019 г. увеличили энергопотребление по сравнению с 2018 г.

Подводя итоги проведенного анализа современного российского рынка электроэнергии, можно отметить, что в целом на рынке представлено достаточное количество как производителей, так и посредников, осуществляющих транспортировку, распределение и доставку электроэнергии до конечного потребителя.

В заключение отметим, что по сравнению с 2018 г., в 2019 г. возрос как уровень производства, так и уровень потребления электроэнергии.

Библиографический список

1. *Бахтеева Н.З., Шацких З.В.* Экономика и управление производством: учебное пособие. Казань, 2015.
2. Экономика и управление в энергетике: учебник для магистров / под общ. ред. Н.Г. Любимовой, Е.С. Петровского. М., 2017.
3. Отчет о функционировании ЕЭС России в 2019 году. URL: https://www.so-cdu.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2020/ups_rep2019.pdf (дата обращения: 23.08.2020).
4. Основные характеристики российской электроэнергетики // Сайт Министерства энергетики. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/532> (дата обращения: 23.08.2020).

А.Г. Антюфьев

Аспирант

Национальный исследовательский университет «МЭИ»,

г. Москва

E-mail: bolchoybrat@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

А.Г. Антюфьев

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к управлению в энергетической сфере. Эффективная организация процесса управления ремонтными работами оборудования на предприятиях в энергетике обеспечивает сокращение времени простоя оборудования в ремонте и повышение степени его использования. Учет оборудования, его истории и проводимых работ особо выделяется в любой технологии управления. Во второй половине XX в. сложилась основная концепция качества – процессный подход к любому виду деятельности. Организацию процесса представляют так: планирование, выполнение, анализ, внесение корректировок.

Ключевые слова: энергетика, оборудование, ремонт, профилактика.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO SOLVING PROBLEMS IN THE FIELD OF ORGANIZING MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF THE ENERGY COMPLEX

A.G. Antyufiev

Abstract. The article discusses the main approaches to management in the energy sector. Effective organization of the repair management process equipment at enterprises in the power industry provides a reduction in time equipment downtime for repair and increased utilization. Accounting for equipment, its history and work carried out is particularly highlighted in any management technology. In the second half of the 20th century, the basic concept of quality was formed – process approach to any type of activity. The organization of the process is presented as follows: planning, execution, analysis, making adjustments.

Key words: energy, equipment, repair, prevention.

Энергетическое оборудование являются основной частью фондов предприятия. К данному оборудованию относят оборудование, которое предназначено для выработки, распределения и передачи базовых видов энергии, распространенных в промышленности (электрической и тепловой) и энергоносителей (воды, воздуха и газов). При производстве происходит процесс потребления базовых фондов, который представляет собой износ оборудования. Это приводит

к потере паспортных характеристик оборудования, производительности, мощности, давления, к отказу, что вызывает как остановку определенной единицы технологического оборудования, так и простои цехов и предприятий.

Машины подвергаются физическому и моральному износу, из-за этого они не выполняют предъявляемые к ним требования.

Ремонтное обслуживание представляет собой вспомогательный, но крайне важный элемент производственно-хозяйственной деятельности в энергетике, так как от его качества зависят надежность функционирования энергооборудования, бесперебойность снабжения энергией потребителей. Руководствуясь этим нужно планировать ремонты энергооборудования, составлять графики ремонта таким образом, чтобы вывод данного оборудования в ремонт не повлек за собой дефицит мощности.

Ремонт представляет собой производственный процесс, который направлен на восстановление первоначальных качеств оборудования с помощью устранения поломок и замены поврежденных деталей и узлов.

Средство устранения физического износа – ремонт либо замена детали, а средство устранения морального износа – модернизация. Модернизация увеличивает сроки службы оборудования, и затраты на устранение морального износа существенно ниже затрат на его замену. Модернизации могут быть подвергнуты как устройства, так и станции в целом. Модернизация оборудования в целом позволяет получить новую станцию при меньших затратах, чем если бы потребовалась замена оборудования в целом, так как при модернизации основная часть деталей, обычно дорогих, остается прежней.

Управление ремонтом в организации осуществляет главный энергетик. Ему подчиняются все ремонтные службы и средства данной организации. Он планирует и организует ремонты, обеспечивает организацию ремонтных цехов, руководит производством запчастей в ремонтном цехе и занимается закупкой запасных частей и необходимого оборудования на специализированных предприятиях. Главный энергетик командует производственно-хозяйственной деятельностью цехов, которые занимаются ремонтом, а также руководит работой механиков цехов, которые являются помощниками начальников данных цехов. Основными направлениями роста производи-

тельности труда ремонтных служб и уменьшения времени простоя оборудования при ремонте является механизация ремонтных работ (применение подъемно-транспортных механизмов), своевременная подготовка данных работ, использование методов узлового ремонта и сетевого планирования и так далее. Централизация ремонтных работ уменьшает запасы заменяемых деталей оборудования в цехе, что приводит к улучшению экономики производственных фондов предприятий.

Управление ремонтными работами в организации решает две задачи:

1. Поддержание функционирования производства на должном уровне.
2. Обеспечение совершенствования производства, введение передовых технологий.

Функции управления ремонтными работами:

- планирование;
- организация;
- координирование;
- контроль.

Есть три базовых подхода к организации работ по ремонту оборудования. Первый – проведение ремонтных работ, которые проводятся по факту поломки оборудования. В данном случае оборудование обычно не обновляется с достаточной регулярностью, а узлы быстро изнашиваются. Износ одних составляющих влечет отказ в работе других, что приводит к суммарному росту неисправностей оборудования. В результате всего этого затраты растут нелинейно, что влечет за собой высокие затраты на техническое обслуживание и ремонт. Данный подход не используется в области электроэнергетики, так как базовая цель данной отрасли заключается в надежном снабжении потребителя электроэнергией. Применение данного подхода приведет к увеличению числа поломок, что, естественно, приведет к отключениям потребителей.

Еще один метод организации ремонтной деятельности – проведение планово-предупредительных работ (ППР) по спланированному графику. В энергетике, как и в иных сферах промышленности, принята система планово-предупредительных ремонтов (ППР).

Данная система представляет собой документацию, в которой прописаны периодичность и типы ремонтного обслуживания для всех видов оборудования энергетики. Разновидностями данной системы в энергетике являются: «Единая система планово-предупредительных ремонтов» (ЕС ППР); система «Планово-предупредительный ремонт оборудования и сетей промышленной энергетики» (ППР ОСПЭ); система «Техническое обслуживание и ремонт» (ТОР).

При данном методе замена устаревших комплектующих осуществляется не когда оборудование изношено, а с некоторой периодичностью по техническим условиям, которые определены производителем данного оборудования. Данный метод является широко принятым в практике отечественных производственных отраслей. Этот способ применяется на всех предприятиях электроэнергетической сферы.

Третий подход к организации ремонтных работ – ремонт по состоянию. Данный вид работ на данный момент большинством экспертов считается самым продуктивным. В данном случае проводится регулярная диагностика состояния оборудования, и ремонт либо замена деталей производится по ее итогам. Естественно, при использовании такого метода многое зависит от профессионализма персонала, в сфере ответственности которого лежит эта диагностика. В итоге, в значительной степени увеличивается роль человеческого фактора, и к этому стоит относиться с должным вниманием [2].

Подробнее рассмотрим второй подход, который широко применяется российскими энергетическими компаниями. Для бесперебойного функционирования производства в организации производится планово-предупредительный ремонт (ППР), который представляет собой организационно-технические мероприятия, которые направлены на поддержание базовых фондов в необходимом состоянии. Данная система обладает профилактической направленностью и представляет собой уход, надзор и обслуживание при эксплуатации оборудования и ремонты, которые проводятся через определенное количество часов функционирования оборудования по утвержденному плану – графику. В ремонтном цехе для некоторых типов оборудования написаны определенные правила технической эксплуатации, по которым осуществляется уход и надзор за оборудованием. Данные работы производит эксплуатационный

сменный и ремонтный персонал, который следит за оборудованием, производит смазку. Планово-профилактические осмотры агрегатов ремонтный персонал осуществляет согласно графику во время функционирования и при остановках оборудования на ремонт. В момент остановок осуществляют плановые ревизии механизмов. Итоги осмотров и ревизии записывают в журналы приемки и сдачи смен, а также в агрегатные журналы.

Последние составляют на каждый механизм, в них записывают данные о дефектах, обнаруженных в узлах, дату ремонтов, число замененных деталей, сроки их службы и проводимые работы по устранению данных дефектов. Журнал приема сдачи смен ведет сменный персонал. В нем отображают оборудование, в котором выявлены дефекты, их характер, меры, которые приняты к их устранению, и время простоев механизмов из-за дефектов.

В энергетической сфере поддержание оборудования в рабочем состоянии, восстановление его главных характеристик, улучшение качеств и повышение эффективности его применения достигается благодаря использованию системы планово-предупредительного ремонта (ППР). ППР оборудования электростанций, подстанций, электрических сетей – комплекс работ, который включает в себя осмотр, проверки и испытания оборудования, ремонт и замену деталей, в результате чего значения всех показателей оборудования приближаются к проектным, что обеспечивает продолжительную и надежную работу оборудования.

Главный принцип ППР – ремонт оборудования до начала его износа. Но не исключается и аварийный ремонт, если авария все же случилась.

Ремонт по системе ППР бывает текущий и капитальный. Потребность в первом выявляется при контрольно – осмотровых операциях и в результате эксплуатации агрегата. Цель данного ремонта – обеспечение надежной работы оборудования до очередного ремонта. При текущем ремонте производят простой ремонт с разборкой либо без разборки механизмов, различные регулировки и замену деталей.

Расширенный текущий ремонт отличается от текущего ремонта большим объемом работ. В данном случае производится:

- ремонт и замена устройств, которые могут выйти из строя в ближайшее время;
- проверка и наладка устройств, наладка систем управления, регулирования и автоматики.

Цель капитального ремонта – восстановление изначальных качеств непригодного к дальнейшей эксплуатации с заданными параметрами агрегата. Данный ремонт гарантирует срок службы агрегата в течение межремонтного периода при условии надлежащего технического обслуживания данного механизма, проведения ремонтов и эксплуатации по инструкциям и эксплуатационными характеристиками. Оборудование будет выведено в капитальный ремонт, если основная часть главных узлов нуждается в восстановлении, а состояние агрегата ухудшается из-за снижения надежности узлов данного механизма. Капитальный ремонт включает в себя разборку оборудования, чистку и промыв деталей, замену неисправных деталей, сборку агрегата с наладкой. Данный ремонт оборудования сочетается с его модернизацией, при которой все качества оборудования улучшаются.

Периодичность проведения перечисленных ремонтов оборудования электростанций и сетей устанавливается для каждого типа оборудования, руководствуясь соответствующими требованиями и параметрами.

Период между двумя капитальными ремонтами механизма называют межремонтным периодом, а интервал между началом капитального ремонта механизма и началом следующего за ним капитального ремонта – ремонтным циклом механизма.

Ремонтные циклы различных видов, обычно, нормируются. Для примера приведем структуру ремонтного цикла котла энергоблока 300 МВт:

Годы ремонтного цикла: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

Вид ремонта: Тр, Ср, Кр₁, Тр, Ср, Кр₂, Тр, Ср, Кр₃.

В течение данного времени проводятся:

- капитальные ремонты (Кр₁, Кр₂, Кр₃), которые отличаются по объему работ, связанных с заменой поверхностей нагрева до 70 т, от 77 т до 150 т и до 230 т труб, и продолжительности простоя – 55, 60 и 70 дней;

- средние ремонты (Ср) проводятся раз в три года продолжительностью 28 дней;
- текущие ремонты (Тр) продолжительностью 20 дней – в годы, когда не проводятся вышеперечисленные ремонты.

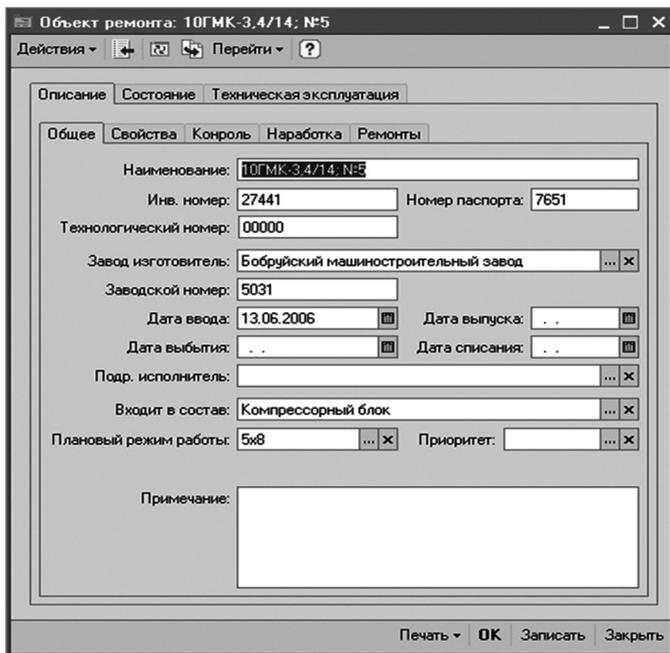
Нормативами также предусматривается обслуживание остановленной установки продолжительностью 12 дней в год в период кратковременных остановок (обычно, в выходные дни) для ликвидации неисправностей, а также обслуживание на действующем оборудовании для поддержания его функционирования.

Величина длительности межремонтного периода для энергосистемы не безразлична. При увеличении длительности данного периода и сохранении простоя в ремонте возрастает степень готовности механизма к работе, сокращается численность персонала, которая необходима для ремонта, увеличивается эксплуатационный резерв энергосистемы.

Коэффициенты готовности тепловых станций, обычно, не превышают 80 %. Коэффициент готовности ГЭС находится в пределах 92–96 %. Ряд ГЭС работают с коэффициентом готовности 97–99 %, то есть время простоя в среднем при ремонте в году равняется 1–3 %.

Теперь немного поговорим об автоматизированных программах в данной сфере. К примеру, существует «Ремонт-Эксперт». Она открыта и легко сопровождается: специалисты по этой платформе есть в России, стоимость услуг по поддержке «1С» на рынке программирования минимальна [2]. Все предприятия при автоматизации заинтересованы создать единое информационное пространство, чтобы все подразделения могли использовать единую базу данных: ремонтные службы, архивный отдел, конструкторы, технологи, нормировщики, складские, плановые, экономические, финансовые службы и так далее. Продукты «1С» позволяют это сделать:

- «1С: Управление ремонтами» – автоматизация отдела главного механика и управления ремонтами;
- «1С: PDM Управление инженерными данными» – автоматизация конструкторской и технологической подготовки производства: управление структурой изделия, архивом конструкторской и технологической документации, ведение учета подлинников и копий бумажной документации, расчет трудовых и материальных норм,



Объект ремонта: 10ГМК-3.4/14; №5

Действия Перейти

Описание Состояние Техническая эксплуатация

Общее Свойства Контроль Наработка Ремонты

Наименование: 10ГМК-3.4/14; №5

Инв. номер: 27441 Номер паспорта: 7651

Технологический номер: 00000

Завод изготовитель: Бобруйский машиностроительный завод ... x

Заводской номер: 5031

Дата ввода: 13.06.2006 Дата выпуска: ..

Дата выбытия: .. Дата списания: ..

Подр. исполнитель: ..

Входит в состав: Компрессорный блок ... x

Планный режим работы: 5x8 ... x Приоритет: ..

Примечание:

Печать Записать

Рисунок 1. Пример ведения паспорта оборудования

разграничением прав доступа к конструкторской и технологической информации;

- «1С: Управление производственным предприятием» – автоматизация управления и учета.

Приведем операции технических служб и рассмотрим, как они меняются благодаря автоматизации. Для этого используем систему «Ремонт-Эксперт».

Без автоматизации, данные об оборудовании – паспорта, наряды, журналы дефектов, инструкции – могут находиться у различных специалистов. Система обеспечивает моментальный доступ ко всей информации. Все параметры доступны (рисунок 1).

Система хранит описание ремонтов – вы можете, как выбрать метод расчета ремонта, так и определить все операции ремонта, указать необходимые инструменты для этого, трудозатраты, показатели в ходе ремонта, привести необходимые руководящие документы (рисунок 2).

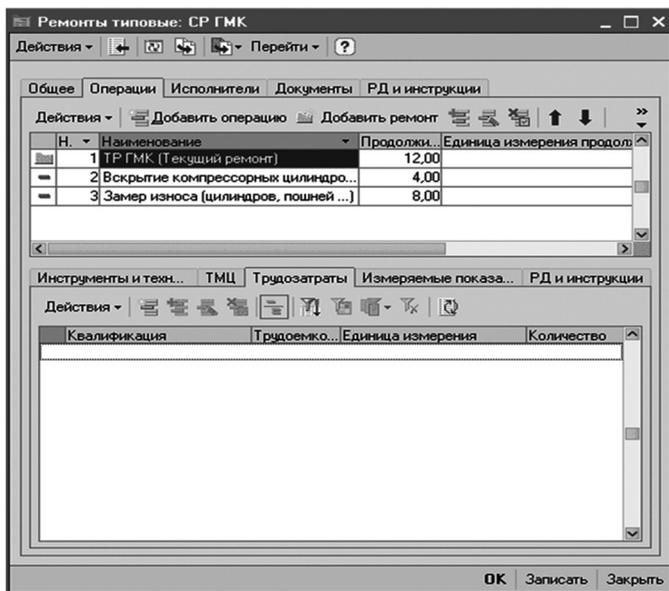


Рисунок 2. Описание типового ремонта

Останутся в прошлом проблемы подготовки документов для проведения ремонтов. Система подготовит их сама, после чего останется только распечатать и подписать документы (акт, наряд-допуск и т.д.).

Когда вся информация внесена, расчет ППР и всех планов (поставки МТО, бюджеты на ремонты и так далее) выполняется нажатием кнопки. Так же легко вносятся корректировки и выполняются перерасчеты [1].

В заключение отметим, что из-за простоя оборудования, используемого в энергетике, потребитель может остаться без электроэнергии. Это несущественно, если речь идет о многоквартирном доме, жильцы могут посидеть некоторое время без света. А вот если речь идет о производстве, то порой останавливаются целые заводы, что приводит к срыву заказов и простоям. Поэтому ремонт энергетического оборудования на предприятии нужно выполнять быстро и качественно всеми методами и способами, описанными в данной статье. Также нельзя забывать и про профилактику во избежание крупных поломок и аварий.

Библиографический список

1. *Быстрицкий Г.Ф.* Основы энергетики. М., 2011.
2. *Сибикин Ю.Д.* Техническое обслуживание, ремонт электрооборудования и сетей промышленных предприятий / в 2 книгах. М., 2010.
3. *Щербаков Е.Ф., Александров Д.С., Дубов А.Л.* Электроснабжение и электропотребление на предприятиях. М., 2010.

А.Г. Антюфьев

Аспирант

Национальный исследовательский университет «МЭИ»,

г. Москва

E-mail: bolchoybrat@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ШКОЛЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И. АНСОФФА И П. ЛОРАНЖА НА РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

А.В. Тебекин, П. А. Тебекин, А.А. Егорова

Аннотация. Рассмотрены возможности использования в условиях глобального экономического кризиса 2020 г. научной школы планирования И. Ансоффа и П. Лоранжа как представителя предписывающих школ менеджмента. Продемонстрированы перспективы использования научной школы планирования в базовой концепции менеджмента 2020-х гг. – концепции управления на основе комбинаторного подхода.

Ключевые слова: школа планирования, развитие, современный менеджмент.

INFLUENCE OF THE PLANNING SCHOOL OF I. ANSOFF AND P. LORANGE ON THE DEVELOPMENT OF MODERN MANAGEMENT

A.V. Tebekin, P.A. Tebekin, A.A. Egorov

Abstract. The possibilities of using The I. Ansoff and P. Lorange scientific school of planning as a representative of prescriptive schools of management in the conditions of the global economic crisis of the 2020s are considered. The prospects of using the scientific school of planning in the basic concept of management in the 2020s – the concept of management based on a combinatorial approach.

Key words: school of planning, development, modern management.

В условиях текущего глобального экономического кризиса [6], осложненного пандемией COVID-19 [17], и сопоставимого по своим ожидаемым масштабам с мировыми кризисами 1970-х гг. [20] и 1920-х гг. [5], перед хозяйствующими субъектами закономерно возникает триединая задача управления.

Во-первых, на основе научно обоснованного прогноза хозяйствующие субъекты должны максимально подготовиться к надвигающемуся экономическому кризису. Следует отметить, что несмотря на наличие прогнозов о предстоящем в 2020 г. кризисе [15], мировая экономика в целом и отечественная экономика, в частности, оказалась фактически не готова к его наступлению.

Во-вторых, хозяйствующие субъекты уже в ходе масштабного экономического кризиса должны выработать комплекс мер по локализации влияния кризиса на свою деятельность [16]. Следует признать, что решить эту задачу в настоящее время удастся далеко не всем хозяйствующим субъектам и национальным экономикам [9].

В-третьих, для всех без исключения хозяйствующих субъектов принципиальное значение имеет формирование эффективной программы выхода из кризиса, обеспечивающей сравнительные конкурентные преимущества.

Именно поиск решения третьей проблемы и представляет наибольшую актуальность на современном этапе экономического развития.

Целью представленной работы является исследование возможностей и перспектив использования положений научной школы планирования И. Ансоффа и П. Лоранжа для формирования эффективной программы выхода хозяйствующих субъектов из кризиса, обеспечивающей сравнительные конкурентные преимущества.

В качестве методологической основы представленного исследования были использованы основополагающие научные труды, посвященные выявлению, анализу и разрешению проблем становления и развития теории и практики управления организациями как социальными и экономическими системами с целью вскрытия устойчивых связей и закономерностей, определяющих природу и содержание этих проблем, логику и механизмы их разрешения [18].

Методическую базу исследований составили труды основоположников научной школы планирования И. Ансоффа [3], П. Лоранжа [12], Д. Стейнера [30], К. Хофера [9], Д. Шенделя [27], а также труды отечественных ученых по проблемам планирования М.И. Бухалкова [4], М. Васильченко [7], В.А. Горемыкина [8], А.И. Ильина [10], С.Н. Кукушкина [11] и др.

Методическую базу исследований также составили авторские наработки по теме, получившие отражение в трудах [22; 23].

На первом этапе представленного исследования рассматривался процесс зарождения школы планирования как направления семейства школ стратегического менеджмента и маркетинга по Г. Минцбергу [13] (*таблица 1*).

Таблица 1

Семейство школ стратегического менеджмента
и маркетинга [22]

№	Группа научных школ	Название научной школы	Основоположники научной школы	Основная идея формирования стратегии развития организации в рамках научной школы
1	Группа предписывающих школ	Школа дизайна	К. Эндрюс, А. Чандлер	Формирование стратегии как процесс осмысления
		Школа планирования	И. Ансофф, П. Лоранж	Формирование стратегии как формальный процесс
		Школа позиционирования	М. Портер, Р. Кац, Б. Джеймс, Дж. Куинн	Формирование стратегии как аналитический процесс
2	Группа описывающих школ	Школа предпринимательства	Й. Шумпетер	Формирование стратегии как процесса предвидения
		Когнитивная школа	Г. Саймон	Формирование стратегии как ментальный процесс
		Школа обучения	Ч. Линдблом	Формирование стратегии как развивающийся процесс
		Школа власти	Р. Кайерт, Дж. Марч, Г. Аллисон	Формирование стратегии как процесс ведения переговоров (убеждения)
		Школа внешней среды	М. Мескон, К. Оливер, Дж. Фримен, М. Ханн, У. Этли и др.	Формирование стратегии как реактивный процесс
		Школа культуры	Э. Петтигфью, С. Фельдман, Дж. Барни, М. Ферсироту, Ф. Ригер и др.	Формирование стратегии как коллективный процесс

3	Группа интегрирующих школ	Школа конфигурации	Р. Майлз, А. Миллер, П. Хандавалла, П. Фризен и др.	Формирование стратегии как процесс трансформации
---	---------------------------	--------------------	---	--

Отмечая, что школа планирования сформировалась в 1970-е гг. (кстати, в тот же период, что и научная школа дизайна [23]), Г. Минцберг, при этом не акцентирует внимание на том, почему именно в этот период школа планирования получила широкое распространение. Также Г. Минцберг не дает ответ на вопрос о том, почему в дальнейшем «вниманием фортуны школа планирования оказалась обделена» [13]. Хотя объяснение существенного роста внимания менеджмента организаций к школе планирования в 1970-е гг. вполне объяснимо, поскольку период 1970-х гг. ознаменовался глобальным экономическим кризисом [24], аналогичным по своей сути (смена технологических укладов) и адекватным по масштабам текущему кризису 2020-х гг. [14].

Следует отметить, что, как правило, применительно к школе планирования отмечается рассмотрение его как формального процесса, включающего:

- формальный анализ, основанный на множестве количественных данных («множестве цифр» [13]);
- формальное обучение менеджеров;
- формальную реализацию ряда других процедур планирования.

На самом деле более точной представляется не формулировка «формальный процесс», а формулировка «обязательный процесс». Не случайно положения научной школы планирования оказались универсальны как для предприятий частного бизнеса, так и для структур государственного управления [13].

Именно восприятие процесса планирования стратегии как обязательной составляющей для преодоления организацией масштабного кризиса и привело в 1970-х гг. к тому, что школа планирования, по выражению Г. Минцберга, «заронила в сознание менеджеров своего рода императив: стратегическое планирование есть нечто современное и прогрессивное, чем они (руководители различных рангов) непременно бы занялись, будь у них побольше времени» [13].

В период кризиса менеджеры были просто выделены из своего бюджета времени время на то, чтобы составить стратегический план эффективного выхода из кризиса.

Также следует отметить, что, опираясь на результаты обобщения П. Лоранжем «эмпирических исследований результатов долговременной реализации формальных процессов планирования при разработке корпоративных стратегий» [12], Г. Минцберг справедливо отмечал, что многие воспринимали процесс планирования не как научный подход к формированию стратегии развития организации, а как «своеобразную религию, которую несут в массы миссионеры» [13]. На наш взгляд, эта характеристика отражает недооценку менеджментом процесс планирования не как научный подход к формированию стратегии развития организации, которая наблюдалась как в период кризиса 1970-х гг., так наблюдается и сегодня – в период экономического кризиса 2020 г. Подобная недооценка планирования как процесса приводит любую организацию, любое государство к тому, что:

- увеличиваются сроки преодоления кризиса (что можно наблюдать на примере преодоления кризиса 2008–2009 гг. российской экономикой в сравнении с экономиками многих других стран);
- возрастает объем затрат всех видов ресурсов, направляемых на преодоление кризиса;
- ухудшаются конкурентные позиции в момент выхода из кризиса.

В этой связи поднимаемую Г. Минцбергом дискуссию о том, много или мало времени топ-менеджмент уделяет стратегическому планированию [13], можно считать несостоятельной. Здесь достаточно вспомнить японскую школу управления, согласно которой, если руководители выделяют до 40 % ресурса времени на планирование, то исполнителям не составляет труда за оставшиеся 60 % времени реализовать этот грамотный план.

Таким образом, отдавая должное не только целесообразности, но и необходимости применения положений научной школы планирования при формировании стратегий развития организаций в современный период (в период преодоления глобального экономического кризиса), обратимся к особенностям реализации процесса планирования на различных этапах (стадиях) (*рисунком 1*), игнорирование которых может привести к существенному снижению эффек-

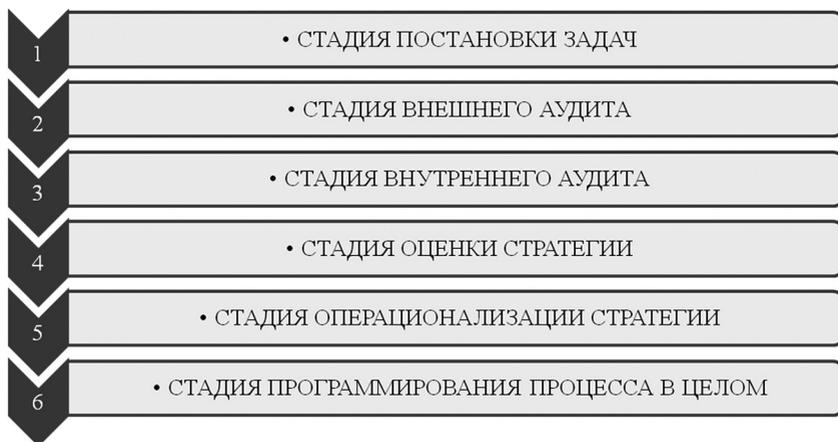


Рисунок 1. Стадии процесса планирования, согласно положениям научной школы планирования

тивности процесса реализации (исполнения) плана стратегического развития организации.

Во-первых, на стадии постановки задач (как составляющих единой цели) (*рисунок 1*) принципиальное значение имеет количественное описание ожидаемых результатов их выполнения [3], которое сразу закладывает возможности для контроля на любом этапе выполнения задачи. Следует отметить, что это требование входит в число принципов стратегического планирования, описанных в законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1]. Как только при постановке задачи происходит подмена четкого количественного описания ожидаемого результата ее выполнения на размытые качественные формулировки (за которыми, как правило, стоят менеджеры, ответственные за выполнение этих задач, что особенно часто встречается среди чиновников в государственных структурах), то эффективность реализации стратегии многократно снижается уже на этой стадии.

Во-вторых, на стадии внешнего аудита (*рисунок 1*), необходимо на основе научно обоснованных прогнозов оценить возможные будущие состояния организации, для которой формируется стратегическое планирование. Разумеется, с учетом внешних возможностей

и угроз, согласно SWOT-анализу. Именно процедура внешнего аудита школы планирования, которую Р. Акофф охарактеризовал как требование «предвидеть и готовиться» [2], получило дальнейшее развитие в сценарном анализе (который также является одним из требований в соответствии с законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1]), а также в отраслевом конкурентном анализе во многом получившим развитие благодаря работам М. Портера [19].

Следует признать, что наибольшая проблема, с которой сталкивается большинство организаций на этой стадии планирования, заключается в отсутствии научно обоснованных прогнозов (достаточной достоверности) возможных состояний организации.

В-третьих, на стадии внутреннего аудита необходимо осуществить детальную декомпозицию перспектив развития организации с учетом оценки ее сильных и слабых сторон (опять же согласно SWOT-анализу). И здесь стоит согласиться с мнением М. Йелинек и Д. Амара о поверхностном проведении подобного рода анализа, названного упомянутыми авторами «формированием корпоративной стратегии на “простынях”» [29].

Но еще большей проблемой внутреннего аудита при формировании плана стратегического развития организации, на наш взгляд, является субъективизм менеджеров, проводящих внутренний аудит. Их склонность к преувеличению сильных сторон организации и к недооценке ее слабостей объясняется принадлежностью менеджеров к этой организации. Вот почему при оценке сильных и слабых сторон организации необходимо привлекать внешних независимых специалистов, то есть совмещать внутренний аудит с внешним.

В-четвертых, на стадии оценки стратегии, согласно научной школе планирования (так же, как и в научной школе дизайна К. Эндрюса [25], А. Чандлера [26]) стратегии не формируются и не вычисляются, а в большинстве случаев «очерчиваются» [13]. При этом очерчиваются, согласно научному планированию, вырисовывающиеся не один, а несколько вариантов стратегий, так что впоследствии их можно оценить и выбрать наилучшую.

Основная ошибка, которую допускает менеджмент на этом этапе планирования, заключается в том, что менеджеры нередко ограничиваются одной очерчиваемой стратегией, считая, что тем самым этап выполнен. Но такой подход не соответствует сценарному

анализу внешней среды (внешнему аудиту), и фактически исключает задачу выбора наилучшей стратегии из возможных. Даже при реализации в рамках «очерченной» единственной стратегии таких операций, как «анализ рисков», «расчет прибыльности инвестиций», «оценка роста масштабов производства», «оценка увеличения рыночной доли», «оценка изменения конкурентных преимуществ», «оценка роста акционерной стоимости» и т.д., фактически не решается главная задача формирования стратегии – поиск наилучшего варианта «управления деньгами компании с целью приумножения их количества» [13].

В-пятых, на стадии операционализации стратегии, согласно научной школе планирования, «проявляются детали большинства моделей планирования» [13], где допускается, по словам Г. Минцберга, «определенная свобода декомпозиции, совершенствования и рационализации, повсеместное ослабление иерархии» [13]. Не вдаваясь в развернутую Г. Минцбергом дискуссию о том, является ли процесс формулирования стратегии организации неограниченным по времени и дивергентным по сути, а процесс осуществления стратегии – ограниченным по времени и конвергентным по сути (на наш взгляд, реализация каждого из этапов имеет достаточное количество ограничений), акцентируем внимание на том, что основная идея этапа операционализации стратегии связана с необходимостью четкого согласования иерархически выстроенных в результате декомпозиции планов по срокам (долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных), бюджетам, другим видам ресурсов, решаемым задачам и выполняемым функциям. Собственно эти требования к стратегическому планированию также отражены в законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1]. Разработка этой системы планов была произведена задолго до того, как ее представил Стэнфордский исследовательский институт, о котором пишет Г. Минцберг [13], Госпланом СССР [21]. Именно грамотная декомпозиция стратегии развития на субстратегии (без излишней детализации и чрезмерного агрегирования) и рациональное согласование последних между собой позволяет минимизировать потери потенциала, заложенного в общей стратегии. Нельзя согласиться с позицией Г. Минцберга о том, что «все усилия, связанные с операционализацией на самом деле относятся к контролю» [13]. Творческий подход при реализации

субстратегий с использованием оригинальных моделей и передовых технологий способен существенно повысить уровень реализации общей стратегии развития.

В-шестых, на стадии программирования процесса стратегического планирования первостепенное значение имеет четкая организация «планирования планирования» [30]. Следует отметить, что это требование также заложено в законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1]. Отступление от этого требования нередко приводит к тому, что планирование проводится в авральном режиме, что характеризуется соответствующим (низким) уровнем его качества.

Обобщение результатов и выводы:

1. В результате проведенных исследований установлено, что существенный рост внимания менеджмента организаций к школе планирования в 1970-е гг. был обусловлен разразившимся в этот период глобальным экономическим кризисом, аналогичным по своей сути (смена технологических укладов) и адекватным по масштабам текущему кризису 2020-х гг., что делает актуальным использование положений научной школы планирования в современных условиях.
2. Показано, что, как правило, применительно к школе планирования отмечается рассмотрение его как формального процесса. На самом деле более точной представляется не формулировка «обязательный процесс». Не случайно положения научной школы планирования оказались универсальны как для предприятий частного бизнеса, так и для структур государственного управления.
3. Продемонстрировано, что недооценка менеджментом процесса планирования как научного подхода к формированию стратегии развития организации наблюдалась как в период кризиса 1970-х гг., так и сегодня – в период экономического кризиса 2020 г.
4. Установлено, что основными ошибками осуществления процесса стратегического планирования на различных его стадиях являются следующие:
 - на стадии постановки задач – подмена четкого количественного описания ожидаемого результата ее выполнения на размытые качественные формулировки;

- на стадии внешнего аудита – отсутствие научно обоснованных прогнозов, определяющих возможные будущие состояния организации;
- на стадии внутреннего аудита – поверхностное проведение анализа и субъективизм менеджеров, проводящих внутренний аудит;
- на стадии оценки стратегии – ограничение процесса «очерчиванием» одной стратегии, что исключает поиск наилучшего варианта из возможных;
- на стадии операционализации стратегии – отсутствие четкого согласования иерархически выстроенных в результате декомпозиции планов;
- на стадии программирования – отсутствие четкой организации «планирования планирования».

К сожалению, совокупность указанных ошибок стратегического планирования мы наблюдаем и сегодня. Причем даже на уровне национальных экономик, когда вместо эффективного стратегического планирования наблюдается тактическое стремление «залить» масштабные экономические проблемы большим объемом напечатанных, но ничем необеспеченных денег. Что, по справедливому мнению многих специалистов, приведет к очередному финансовому коллапсу, подобному произошедшему в 2008–2009 гг.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 29.08.2020).
2. *Акофф Р.* Планирование в больших экономических системах = A Concept of Corporate Planning. М., 1972.
3. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб., 1999.
4. *Бухалков М.И.* Планирование на предприятии. М., 2017.
5. В МВФ прогнозируют новую Великую депрессию: что ждет мировую экономику. URL: <https://psm7.com/world/v-mvf-prognoziruyut-novuyu-velikuyu-depressiyu-chto-zhdet-mirovuyu-ekonomiku.html> (дата обращения: 29.08.2020).
6. В мире объявили экономический кризис. URL: <https://lenta.ru/news/2020/03/20/resession/> (дата обращения: 29.08.2020).

7. *Васильченко М.* Планирование на предприятии. М., 2019.
8. *Горемыкин В.А.* Планирование на предприятии. М., 2015.
9. *Иванов А.* Кризис-2020: Россию к зиме ждет дефолт страшнее 1998-го. URL: <https://svpressa.ru/economy/article/262485/> (дата обращения: 29.08.2020).
10. *Ильин А.И.* Планирование на предприятии. М., 2016.
11. *Кукушкин С.Н.* Планирование деятельности на предприятии: учебник для бакалавров. М., 2015.
12. *Лоранж П.* Новый взгляд на управленческое образование: задачи руководителей. М., 2004.
13. *Миницберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж.* Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб., 2002.
14. Мировой кризис 2020 года. За счёт кого он будет преодолён? URL: <https://zen.yandex.ru/media/comlife/mirovoi-krizis-2020-goda-za-schet-kogo-on-budet-preodolen-5e72013584227f55c7e08753> (дата обращения: 29.08.2020).
15. Мировой экономический кризис грянет в 2020 году и накроет Россию. URL: <https://www.mk.ru/economics/2019/10/09/mirovoy-ekonomicheskij-krizis-gryanet-v-2020-godu-i-nakroet-rossiyu.html><https://www.mk.ru/economics/2019/10/09/mirovoy-ekonomicheskij-krizis-gryanet-v-2020-godu-i-nakroet-rossiyu.html> (дата обращения: 28.08.2020).
16. Основы антикризисного управления: учебник / под ред. А.В. Тебекина. М., 2020.
17. Пандемия COVID-19: «черный лебедь» или «бритва Оккама»? URL: <https://www.it-world.ru/tech/news/155353.html> (дата обращения: 29.08.2020).
18. Паспорт специальности ВАК 08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством. URL: <https://www.teacode.com/online/vak/p08-00-05.html> (дата обращения: 29.08.2020).
19. *Портер Е.М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М., 2005.
20. Причины экономического кризиса 1970–1980-х годов. URL: <https://dmitschool04.ru/drugoe/prichiny-ekonomicheskogo-krizisa-1970-1980-h-godov.html> (дата обращения: 29.08.2020).
21. *Струмилин С.Г.* На плановом фронте. М., 1958.

22. *Тебекин А.В., Тебекин П.А.* Влияние школ стратегического менеджмента и маркетинга на современное развитие подходов к управлению // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2019. № 3.
23. *Тебекин А.В., Тебекин П.А., Егорова А.А.* Выбор подхода к формированию стратегии, обеспечивающей выход из глобального социально-экономического кризиса 2020 года // Теоретическая экономика. 2020. № 5.
24. Упущенный шанс или последний клапан? (к 50-летию косыгинских реформ 1965 г.). М., 2018.
25. *Andrews K.R.* Director's Responsibility for Corporate Strategy // Harvard Business Review. 1980. 58, 6. November-December. С. 28–43.
26. *Chandler A.D. Jr.* Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge, 1962.
27. *Hofer C.W., Schendel D.* Strategy Formulation: Analytical Concepts. St. Paul, MN, 1978.
28. *Hofer C.W.* Conceptual Construct for Formulating Corporate and Business Strategic Boston: Intercollegiate Case Clearing House, 1977.
29. *Jclinck M., Ainar D.* «Implementing Corporate Strategy: Theory and Reality» paper presented at the Third Annual Conference of the Strategic Management Society. Paris, 1983.
30. *Steiner G.A.* Strategic Planing What Every Manager Must Know. New York, 1979.

А.В. Тебекин

*Доктор технических наук, доктор экономических наук,
профессор, почетный работник науки и техники РФ
Профессор кафедры менеджмента
Московский государственный институт международных
отношений (Университет) МИД России
E-mail: Tebekin@gmail.com*

П.А. Тебекин

*Ведущий инженер ПАО Банк ВТБ, г. Москва
E-mail: tebekin89@mail.ru*

А.А. Егорова

*Специалист отдела НИОКР
ООО «Научно-технический центр «Интайр»», г. Москва
E-mail: sateb@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ

М.М. Шайлиева

Аннотация. В статье раскрыто авторское видение актуальных практических проблем мотивации персонала. Автором определяются две проблемы мотивации персонала в области материального и нематериального стимулирования. Автором предлагаются меры по профилактике данных проблем, результатом которой должно явиться повышение производительности труда и гармонизация психологического климата в трудовом коллективе.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация персонала, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование

PROBLEMS OF MOTIVATION OF PERSONNEL IN THE FOOD INDUSTRY

M.M. Shajllieva

Abstract. The article reveals the author's vision of topical practical problems of personnel motivation. The author has two problems of personnel motivation in the field of material and non-material. The author of measures for the prevention of these problems, the result of which will be an increase in labor productivity and harmonization of the psychological climate in the work collective.

Key words: personnel management, personnel motivation, material incentives, non-material incentives

Мотивация персонала является краеугольным камнем в управлении персоналом организации. Человек, пребывая в обществе потребления, вынужден нести траты на обеспечение своей жизнедеятельности. Как следствие, человек должен трудиться, чтобы обеспечивать себя материально. В зависимости от роста запросов личности растут и расходы на приобретение товаров и услуг. Данная последовательность и обуславливает важность мотивации персонала в части материального стимулирования трудовой деятельности персонала и поощрения его рационализаторской активности.

Наряду с материальным стимулированием в процессе управления персоналом реализуются модели нематериального стимулирования, выраженные в объявлении благодарностей, награждения отличительными знаками и ведомственными и государственными

наградами и почетными званиями. Данные виды поощрений, своего рода формируют имидж того, кто стимулируется данными наградами, что немаловажно при участии работника при выдвижении на руководящие должности или приеме на новую работу [1].

Актуальной задачей данного исследования является определение круга проблем материального и нематериального стимулирования в мотивации персонала предприятий пищевой отрасли России. Формулирование данных проблем обусловлено необходимостью профилактики их возникновения или решения уже существующих проблем.

Круг проблем, рассматриваемый в данной статье, определен на основании анализа данных субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере пищевых производств, масштабы бизнеса данных субъектов – малый, средний и крупный бизнес. Исходя из разности в масштабах бизнеса, системы мотивации могут кардинально различаться между собой. Так, например, мастер цеха малого предприятия может иметь иную модель мотивации, чем мастер цеха производства корпоративного уровня (крупный бизнес).

Рассмотрим систему материального стимулирования (премирования и депремирования) работника, реализуемую на отдельных предприятиях пищевой отрасли.

Работнику, в зависимости от его квалификации и занимаемой должности, начисляется оклад и премия в размере, который может быть определён как фиксированной суммой, так и суммой, образуемой за счет надбавки в определенной процентной доле от оклада, иными словами, премия может составлять 10 тыс. руб. или 30 % от оклада работника. Возникает первая проблема, имеющая особую важность, по мнению автора, в части стимулирования как такового. Проблема заключается в том, что работник зачастую воспринимает премию как данность, как обязательную часть оплаты его труда, однако премия является дополнительным поощрением за добросовестное выполнение должностных обязанностей или достижение высоких результатов в трудовой деятельности, причем эти достижения должны быть реализуемы ежемесячно. Отчасти, проблема непонимания механизма премирования исходит от отсутствия случаев депремирования, то есть случаев лишения работника премии или ее части. Естественно, любой случай депремирования – это негативный

случай. Депремирование, в своем роде, это вид финансового наказания работника. Однако, с другой стороны, депремирование – это значимый элемент воспитательной работы и нарушений трудовой дисциплины на рабочем месте [2].

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать первую проблему мотивации персонала предприятий пищевой отрасли, равно как и прочих предприятий – проблема применения механизма депремирования в управлении персоналом предприятия пищевой отрасли. Исток проблемы связан с негативным восприятием работником факта уменьшения оплаты за труд, в случае же, когда за депремирование следует увольнение работника, например, за неоднократное нарушение дисциплины, депремирование может быть оспорено работником в суде или в иных уполномоченных государственных органах. Направление решения данной проблемы, а точнее – ее профилактика, лежит в области разъяснительной работы, которая может проводиться в среде персонала предприятия посредством собрания или обучающего семинара. Предполагается, что на данном собрании и семинаре работнику будут доведены положения материального стимулирования на конкретных примерах предприятия, связанных как с премированием, так и с депремированием. Важно именно провести качественно данные мероприятия, а не просто уведомить работника при приеме на работу о наличии положения по оплате труда в организации. В этом случае профилактика данной проблемы и, как следствие, повышение эффективности механизма материального стимулирования, даст тот эффект, на который рассчитывает руководитель организации, а именно – эффект повышения производительности труда, выполнение плана производства и отсутствие нарушения техники безопасности и дисциплины работником.

Вторая проблема связана с отсутствием ценности атрибутов нематериального стимулирования для некоторых работников. Исток данной проблемы – восприятие награды работником как факта признания его заслуг в труде и возможность дальнейшего ее использования при решении задач построения карьеры или получения льгот.

Данная проблема может быть решена при разработке и внедрении в практику предприятия системы льгот, обеспечивающих дополнительные возможности при выдвижении работника на вышестоящие должности или при трудоустройстве на новое место

работы. Работник, имеющий поощрения от предприятия в виде благодарственных писем и почетных грамот, документарно подтверждает свою способность добросовестно и эффективно выполнять задачи, относящиеся к компетенции работника. Исследуя психологический аспект нематериального стимулирования, необходимо отметить, что для некоторых работников в силу их психоэмоционального развития и особенностей нематериальное стимулирование является более важным, в сравнении с материальным стимулированием. Данным работникам важнее ощущать себя нужными коллективу и важными по статусу награжденного, чем получить вознаграждение в виде квартальной или годовой премии.

Научная новизна данного исследования, состоит в формировании авторского видения двух проблем мотивации персонала – проблемы применения механизма депримирувания и отсутствия ценности атрибутов нематериального стимулирования. Профилактикой данных проблем может служить комплексная реализация мероприятий по профилактике, описанная выше. Автором установлено, что более гармонизированная система мотивации персонала, как правило, реализована на базе крупных предприятий отрасли, которые имеют в своем распоряжении более значительные средства, для реализации системы материального стимулирования и чья разветвленная сеть филиалов и производств позволяет осуществлять награждения атрибутами нематериального стимулирования для карьерного продвижения по более протяженной вертикали, чем вертикаль предприятий малого бизнеса.

Особое внимание при построении и модернизации системы мотивации персонала необходимо уделять отраслевой специфике. Специфика пищевых производств предполагает наличие множества профессий, обеспечивающих производственный, логистический и маркетинговый аспект деятельности предприятия пищевой отрасли [3]. При построении системы мотивации необходимо учитывать: средний возраст работников того или иного отдела, наличие поощрений, условия труда, а также оценку влияния навыков работника на конечное качество выпускаемой продукции.

Немаловажное значение имеет и новаторские инициативы, направленные на повышение производительности труда и улучшение качества продукции. Новаторы, как практики могут в значительной

мере содействовать развитию технологического прогресса и процессу управления на предприятии. Полезным является поощрение новаторских инициатив, формированию рационализаторских предложений. В этой связи возрастает роль среднего и высшего профессионального образования, где на начальном этапе обучения и воспитания будущего специалиста закладываются базисные установки, обеспечивающие научный и практический поиск в области совершенствования профессиональной деятельности. Так, например, в Институте управления и агробизнеса Московского государственного университета пищевых производств реализуются учебные дисциплины «Управление персоналом» и «Управление человеческими ресурсами», в которых особое внимание уделяется моделям и методам мотивации персонала.

Библиографический список

1. *Арский А.А.* Проблемы применения положений двухфакторной теории мотивации Герцберга в управлении персоналом предприятия агропромышленного комплекса // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2019. № 1.
2. *Арский А.А.* Реализация двухфакторной теории мотивации Герцберга в управлении таможенными органами // Маркетинг и логистика. 2016. № 3 (5).
3. *Балыхин М.Г., Шайлиева М.М., Цыпин А.П.* Статистический анализ экономического развития стран БРИКС // Статистика и экономика. 2020. № 2. Т. 17.

М.М. Шайлиева

Кандидат технических наук, доцент

Заведующий кафедрой управления бизнесом

и сервисных технологий

Московский государственный университет пищевых производств

E-mail: shajjlievatm@mgupr.ru

Приглашение к публикации

The invitation to the publication

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» принимает к рассмотрению статьи по актуальным вопросам экономических наук.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций (в том числе зарубежных) по исследуемой теме;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Необходимым элементом статьи является библиографический список. Рекомендуются использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную научную литературу. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Количество авторов в статье не должно превышать трех человек.

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Присланные в редакцию статьи, удовлетворяющие правилам оформления, проходят проверку на степень самостоятельности (используется Интернет-сервис «Антиплагиат») и подвергаются рецензированию. Срок рецензирования статей – 1 месяц.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала.

График выхода журнала «Вестник МФЮА»

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
№ 1	До 01 февраля	Март
№ 2	До 15 апреля	Июнь
№ 3	До 15 июля	Сентябрь
№ 4	До 01 ноября	Декабрь

Требования к структуре рукописи

<i>Элементы структуры рукописи</i>	<i>Примечание</i>
УДК	Для присвоения УДК (Универсальная десятичная классификация) используются on-line ресурсы, http://teacode.com/online/udc/
Название статьи	На русском и английском языках
Инициалы и фамилия автора (авторов)	На русском и английском языках
Аннотация	На русском и английском языках. Должна содержать краткую информацию о статье и обязательно иметь четкую структуру: цели, методы исследования, актуальность, основные результаты. Объем – 100–250 слов
Ключевые слова	На русском и английском языках. 4–7 наиболее часто встречающихся в статье слов, отражающих ее содержание
Текст статьи	10–15 страниц, оформленных в соответствии с приведенными ниже правилами
Библиографический список	В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008
Подробные сведения об авторе (авторах)	Все сведения указываются полностью, без сокращений: – фамилия, имя, отчество – ученая степень, ученое звание (если они есть) – должность и место работы – адрес электронной почты
Прочее	Не более одного абзаца: благодарственные слова; отметки о грантах, в рамках которых выполняется исследование и т.д.

Правила оформления текста научной статьи

Форма представления материалов	Электронная, Microsoft Word, *.doc или *.docx
Название пересылаемых файлов	Отдельными файлами высылаются электронные версии текста научной статьи и авторской анкеты. Названия файлов должны содержать фамилию первого автора и пометку о типе документа (<i>пример</i> : Иванов_Статья.doc, Иванов_Анкета.doc)
Формат страницы	A4
Поля	Все – 2 см.
Выравнивание текста	По ширине
Шрифт	Times New Roman
Размер шрифта	14
Межстрочный интервал	1,5
Абзацный отступ	1 см
Формулы и уравнения	<p>Формулы и уравнения желательно набирать в редакторе Word обычными буквами и символами. Использование встроенного в Microsoft Word редактора формул допускается лишь при наборе наиболее сложных формул. Не следует использовать встроенный в Microsoft Word редактор уравнений.</p> <p>Не допускаются формулы и уравнения в виде изображений и сканов.</p> <p>Рекомендуется использовать только стандартные размеры кегля в меню «Размер» при наборе формул и уравнений.</p>
Графический материал (рисунки, схемы, графики, диаграммы)	<p>Представляется в черно-белом варианте</p> <p>Все рисунки, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Рисунок 1. Динамика индекса потребительских цен), которое помещается после самого рисунка, выделяется жирным шрифтом и выравнивается по центру.</p> <p>Вся экспликация (подписи) в поле рисунка должны быть выполнены Times New Roman, размер шрифта – 12 или 14.</p> <p>В тексте статьи обязательны ссылки на рисунки</p>
Таблицы	<p>Все таблицы, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Таблица 1. Матрица БКГ), которое располагается перед таблицей и делится на две строки: в первой строке пишется курсивом слово «Таблица» с указанием ее номера (выравнивание – по правому краю), во второй строке – название таблицы жирным шрифтом (выравнивание по центру). Текст шрифта в графах таблицы – 12 или 14.</p> <p>В тексте статьи обязательны ссылки на таблицы</p>
Фотографии	<p>В случае наличия фотографий в статье они должны быть продублированы отдельным файлом в форматах *.tiff или *.jpg с разрешением не менее 300 dpi</p>

Количество рисунков и таблиц	Не более пяти
Ссылки на источники и литературу	Ссылки в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из библиографического списка – [5] или [5, с. 67]. Если ссылка включает в себя несколько изданий, то они перечисляются, разделяясь точкой с запятой: [5, с. 67; 8; 10, с. 204–208]
Библиографический список	Библиографические описания изданий – как русских, так и иностранных – приводятся в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическое описание дается на том языке, на котором издание вышло в свет. Если среди источников есть нормативные правовые акты, они указываются в начале списка перед прочими изданиями. Издания на иностранных языках указываются в конце списка. В библиографическом списке недопустимы учебники, учебные и учебно-методические пособия. Доля самоцитирования – не более 5 %.
Объем статьи	10–15 страниц

Внимание! При несоблюдении требований к правилам оформления научных статей редакция имеет право отклонить присланный материал.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 8.25, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. 499-979-00-99, доб. 1134

E-mail: Semenova.D@mfa.ru; vestnik@mfa.ru

Для заметок

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического университета
МФЮА**

№ 3 / 2020

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редакторы

Н.В. Бессарабова, Д.А. Семёнова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 20.09.2020. Формат 60x90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 8,75. Уч.-изд. л. 8,75.

Тираж 500 экз. Заказ № ____.

Отпечатано в ООО «ИПЦ „Маска“»

117246, Москва, Научный проезд, д. 20, стр. 9, оф. 212

Телефон: +7 (495) 510-32-98