



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Серия «Современные финансы и банковское дело»

ТРЕНДЫ, ЯВЛЕНИЯ, ИНСТИТУТЫ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральский государственный экономический университет

Серия «Современные финансы и банковское дело»



ТРЕНДЫ, ЯВЛЕНИЯ, ИНСТИТУТЫ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Монография

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2023

УДК 336.1
ББК У290
Т 66

Серия «Современные финансы и банковское дело» основана в 2019 г.

Редакционная коллегия:

Я. П. Силин, ректор УрГЭУ, д-р экон. наук, профессор (председатель);
В. Е. Ковалев, проректор по научной работе УрГЭУ, канд. экон. наук, доцент (зам. председателя); М. С. Марамыгин, директор Института финансов и права, д-р экон. наук, профессор; Е. Г. Князева, проректор по дополнительному образованию и профориентационной работе ректората, д-р экон. наук, профессор;
Л. И. Юзвович, зав. кафедрой финансов, денежного обращения и кредита, д-р экон. наук, профессор; Н. А. Истомина, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита, д-р экон. наук, доцент; Н. Ю. Исакова, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, канд. экон. наук;
Н. Н. Мокеева, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, канд. экон. наук; Е. Н. Прокофьева, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, канд. экон. наук; В. А. Татьянников, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, канд. экон. наук; Ю. В. Гудошникова, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, канд. экон. наук.)

Авторы:

доктор экон. наук, проф. Л. И. Юзвович (Введение, глава 7)
доктор экон. наук, проф. М. С. Марамыгин (глава 2)
доктор экон. наук, проф. Н. А. Истомина (Заключение, глава 1)
доктор экон. наук, проф. М. П. Логинов (главы 4, 6)
доктор экон. наук, доц. Т. Д. Одинокова (глава 1)
канд. экон. наук, доц. Н. Н. Мокеева (глава 3)
канд. экон. наук, доц. Ю. В. Гудошникова (глава 5)
аспиранты А. С. Рогачев (глава 4); Н. М. Шум (глава 6)
магистрант Бурачевский Н. В. (глава 7)

Рецензенты:

кафедра финансов ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет» (заведующий кафедрой д-р экон. наук, профессор Т. М. Ковалева);
А. Ю. Домников, д-р экон. наук, профессор кафедры банковского и инвестиционного менеджмента ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

Тренды, явления, институты в финансовой сфере : монография / Т 66 Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгин, Н. А. Истомина и др. ; под ред. Л. И. Юзвович, Н. А. Истоминой ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. – 258 с. : ил. – 100 экз. – ISBN 978-5-7996-3743-9. – Текст : непосредственный. – (Современные финансы и банковское дело).
ISBN 978-5-7996-3743-9

В монографии рассматривается круг теоретических и практических вопросов, раскрывающих сущность и необходимость финансовых явлений, процессов в финансовой сфере. Исследуются основы безопасности и мониторинга на финансовом рынке. Обобщаются отдельные аспекты системы фондирования банков. Излагаются основные детерминанты краудфинансирования. Все вопросы рассматриваются с привлечением практического материала.

Монография рекомендована студентам экономических и управленческих направлений подготовки, магистрантам, аспирантам и практическим работникам финансовой и юридической сферы в области финансового рынка.

УДК 336.1
ББК У290

ISBN 978-5-7996-3743-9 © Уральский государственный экономический университет, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1. СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СУВЕРЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	
1.1. Суверенные финансовые риски: понятие, виды, методы управления.	8
1.2. Особенности страхования в контексте концепции управления суверенными финансовыми рисками	29
2. ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ И МОНИТОРИНГА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	
2.1. Концептуальные исследования экономического содержания финансовой безопасности	42
2.2. Безопасность на финансовых рынках: участники, информационный контент, факторы риска	49
2.3. Финансовый мониторинг как ключевой тренд системы безопасности финансовых рынков.	57
3. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ФОНДИРОВАНИЯ БАНКОВ	
3.1. Методологические подходы к формированию и управлению банковскими ресурсами	68
3.2. Система фондирования банка и ее основные элементы	82
4. ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ	
4.1. Цифровая трансформация налогообложения как основа оптимизации налогового контроля	94
4.2. Цифровая инфраструктура для взаимодействия с налогоплательщиками	111
4.3. Мотивация добросовестных налогоплательщиков и система открытых налоговых данных.	115
5. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КРАУДФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ASEAN И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	
5.1. Цифровое моделирование типов краудфинансирования. .	120
5.2. Финтехрешения на краудфандинговых платформах в странах ASEAN как основа развития альтернативного финансирования	127

5.3. Факторы, способствующие принятию решения о привлечении альтернативного финансирования	136
---	-----

6. ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

6.1. Научно-обоснованная парадигма сущности экспортного потенциала.	147
6.2. Факторы, влияющие на уровень и оценку экспортного капитала лесопромышленного комплекса	161
6.3. Инвестиционный механизм развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса	166

7. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

7.1. Особенности институтов банкротства юридических лиц в зарубежных странах (Нидерланды, Объединенные Арабские Эмираты, Германия)	175
7.2. Анализ статистики банкротств юридических лиц в Российской Федерации	199
7.3. Анализ статистики банкротств юридических лиц в зарубежных странах.	207
7.4. Основные проблемы функционирования института банкротства юридических лиц в Российской Федерации и направления его развития	222
Заключение	240

Приложение 1. Функционирование видов страхования с указанием финансовых институтов, обеспечивающих в России защиту от реализации суверенных финансовых рисков	242
---	-----

Приложение 2. Характеристика элементов обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц	245
--	-----

Приложение 3. Характеристика элементов страхования страхованию экспортных кредитов и инвестиций в соответствии с действующим законодательством.	248
---	-----

Приложение 4. Анализ налогового потенциала регионов Уральского федерального округа (специальные налоговые режимы малого бизнеса)	251
--	-----

Приложение 5. Анализ налогового потенциала малого бизнеса в России с 2006 по 2021 г.	253
---	-----

Секрет создания устойчивых финансовых изменений заключается в том, чтобы решить сначала заплатить себе, а затем сделать это автоматически.

Дэвид Бах

ВВЕДЕНИЕ

Более трех десятилетий в Российской Федерации формируется финансовая сфера нового – рыночного – типа. В связи с объективными внешними вызовами и внутренними факторами сформирована и продолжает формироваться совокупность финансовых институтов, функционирующих с учетом новых трендов и определяющих новые тренды в финансовой сфере, а также реагирующих на различные явления в финансовой сфере.

В условиях динамично изменяющейся финансовой сферы для глубокого понимания происходящих процессов высокую значимость имеют комплексные научные исследования, направленные на поиск значимых трендов, явлений и институтов в финансовой сфере Российской Федерации.

Монография, подготовленная коллективом кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета, продолжает серию научных публикаций «Современные финансы и банковское дело» и представляет собой многоаспектное исследование, в котором представлен взгляд ведущих финансистов Урала на тренды и явления, характерные для современной финансовой сферы России, а также на оценку места и роли значимых финансовых институтов в обеспечении ее функционирования.

Исследование страхования как метода управления суверенными финансовыми рисками, представленное в монографии, имеет значение для широкого спектра заинтересованных пользователей, решающих задачу сохранности финансовых ресурсов. Этот момент важен также и для государства, поэтому в монографии исследованы основные принципы формирования и использования суверенного фонда РФ.

В монографии уделяется особое внимание вопросам безопасности и мониторинга на финансовом рынке. Объективная важность вопросов подобного рода обусловлена расширенным вовлечением различных субъектов, в том числе граждан, в операции на финансовом рынке, что требует специализированных знаний и навыков, а также понимания того, что безопасность финансового рынка определяет экономическую безопасность государства в целом. В монографии подчеркивается, что финансовый мониторинг следует рассматривать как ключевой тренд системы безопасности финансовых рынков.

Современные экономические реалии требуют от банков постоянной трансформации в вопросах формирования и управления банковскими ресурсами, отлаженные процессы и механизмы должны быть нацелены на сохранение стабильности банковской системы в целом и отдельных банков в частности.

Для финансовой сферы любого государства ключевым трендом современности является цифровизация. В монографии этот вопрос исследован в контексте налогового потенциала территории. Особое внимание уделено институциональному аспекту – формированию цифровой инфраструктуры для взаимодействия с налогоплательщиками. Необходимо отметить, что на основе цифровизации налоговая система РФ получила новый импульс для развития, что предопределило формирование новых трендов, в частности увеличение объема операций, совершаемых без прямого взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

Для определения перспективных векторов развития финансовой сферы РФ в условиях глобализации финансовых процессов важную роль играет изучение значимых инструментов финансовой сферы зарубежных государств. В настоящей монографии на основании анализа особенностей краудфинансирования в странах ASEAN исследуется российская практика альтернативного финансирования. Этот раздел монографии также включает вопросы цифровизации в финансах, в частности цифрового моделирования.

Развитие финансовой сферы нельзя представить без инвестиционного процесса и инвестиционного механизма. Ключевая роль инвестиций проявляется во всех сферах реального сектора экономики, в частности в лесопромышленном комплексе. Более

узким, но значимым вопросом является вопрос развития экспортного потенциала на основе инвестиционного механизма. В монографии этот вопрос рассматривается на основе парадигмы сущности экспортного потенциала.

Ввиду нестабильности финансовой сферы важным вопросом в современных условиях является банкротство как физических, так и юридических лиц. В исследовании представлен авторский взгляд на институт банкротства юридических лиц в РФ и зарубежных странах. Данный раздел монографии снабжен обширным аналитическим материалом, на основе которого можно глубоко ознакомиться с трендами в области банкротства юридических лиц как в России, так и за рубежом.

Представленные в монографии вопросы раскрывают как теоретическую, так и практическую ценность. Исследование может быть использовано при выполнении научных работ, подготовке проектов нормативно-правовых актов, концепций и обосновании широкого спектра решений в финансовой сфере Российской Федерации на различных уровнях.

1. СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СУВЕРЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

1.1. Суверенные финансовые риски: понятие, виды, методы управления

Суверен – это государство, представляющее своих граждан. Суверенный риск, или риск государства, это риск того, что правительство страны может не выполнить свои обязательства перед контрагентами: населением страны, корпоративными игроками и международными структурами, выступающими в качестве потребителей услуг, партнерами и сопартнерами, инвесторами, кредиторами и иными лицами.

Фактически суверенный риск представляет собой сложную комбинацию рисков (рыночного, кредитного, финансового, операционного и др.), которые по различным направлениям влияют не только на состояние государственных финансов, но и на структуру имеющихся у государства активов и обязательств. При этом особый акцент приобретает «значимость (существенность)» конкретной составляющей комбинированного риска как влияющего фактора.

Реализация любого риска, входящего в состав суверенного риска, в конечном итоге может привести к финансовым последствиям (снижение доходов, упущение выгоды, увеличение расходов) не только для правительства, но и для населения и корпоративного сектора страны. Поэтому не удивительно, что на современном этапе теоретического осмысления не установилось единого мнения не только на понимание трактовок «суверенный риск», «финансовый риск», но и в отношении комбинации рисков, входящих в их состав.

Так, по мнению коллектива авторов во главе с U. S. Das, рассматривая суверенный риск с позиции балансового под-

хода, определяет его как вероятность значительного ухудшения баланса государства либо из-за повышенной уязвимости на внутреннем рынке (финансовый сектор, рынок суверенных кредитов, реальный сектор, внешний сектор) и/или уязвимости на внешних рынках, которая распространяется на страну, и, как следствие, приводит к ослаблению части активов и/или резкому увеличению суверенных обязательств страны [1, с. 8].

Как пишет Л. И. Юзвович и ее коллеги, финансовый риск появился одновременно с формированием денежного обращения и осуществлением различного рода денежных отношений: инвестор – эмитент, кредитор – заемщик, продавец – покупатель, экспортер – импортер и др. По мере развития финансовой системы и расширения финансовых рынков спектр финансовых рисков постоянно расширялся, вследствие чего особую актуальность приобретает понимание и осмысление финансовых рисков, с которыми может столкнуться государство [2, с. 63]. При этом не менее значимым вопросом является своевременность и оперативность принятия государством решений по минимизации и устранению финансовых последствий реализации рисков, что, в свою очередь, оказывает влияние на эффективность осуществления государственных мер, состояние экономической (в том числе финансовой) безопасности и экономическом и политическом положении страны на мировой арене.

Суверенный финансовый риск, или финансовый риск государства, является одной из составляющих комбинации рисков, входящих в состав суверенного риска.

На современном этапе теоретического осмысления до сих пор не только не установилось единого мнения на понимание трактовки «финансовый риск государства», но и тех точек зрения, которые сегодня представлены в науке, очень мало для того, чтобы более полно раскрыть данную дефиницию.

Так, по мнению Е. А. Ермаковой, «финансовый риск возникает в процессе управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта, каковым выступает и государство» [3, с. 120], и связан с вероятностью потерь финансовых ресурсов. По утверждению М. В. Попова и Е. А. Ермаковой финансовый риск государства можно определить как возможность наступления неблагоприятного события, приводящего к определенным

потерям доходов и недополучению обществом государственных услуг [4, с. 97].

Отметим, что автор сделал попытку увязать потерю финансовых ресурсов не только с формированием, но и с использованием денежных фондов государства, тем самым приблизив трактовку к базисной основе определения «финансы». По-нашему мнению, именно от определения «финансы» следует отталкиваться при определении «финансовый риск государства», риском, связанным с организацией финансовых отношений в стране и управлением финансовыми ресурсами на уровне государства.

Однако, как справедливо отмечает А. И. Худяков, «экономическая наука пока не выработала единой точки зрения по поводу того, что представляют собой финансы и финансовые отношения» [5, с. 82], что сильно осложняет определение и применение в ней понятийного аппарата, в том числе по проблематике рассматриваемой темы.

Отметим, что на современном этапе развития экономической (в том числе финансовой) науки финансы трактуются с позиции двух подходов: узкий и широкий.

И если между учеными достигнут определенный консенсус относительно финансов как экономической категории, представляющей собой «определенную систему денежных отношений» [6, с. 123], которые «всегда связаны с формированием денежных доходов и накоплений, образованием и использованием денежных фондов» [7, с. 7], то границы финансов в сфере денежных отношений до сих пор не определены:

- либо границы определяются денежными отношениями, характеризующимися таким специфическим признаком, как «регламентация государством» [8, с. 43], то есть фактически как «имеющие государственную форму проявления, выражающие распределение и перераспределение стоимости ВВП и целенаправленное формирование на этой основе централизованных и децентрализованных денежных фондов в соответствии с общественными потребностями» [9, с. 189]. В данном случае речь идет о трактовке финансов в узком понимании;

- либо границы определены денежными отношениями, возникающими в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части нацио-

нального богатства в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества [10, с. 42].

С учетом представленных подходов на категорию «финансы» можно согласиться с мнением А. К. Солодова, который предлагает определить «финансовый риск государства» как «ситуации (события) способные неопределенным образом изменить запланированное» [11, с. 14] состояние (объем, структуру, соотношение доходов и расходов) государственных (публичных) денежных фондов.

Отметим, что на уровне государства формируются различные виды денежных фондов, которые в своей совокупности представляют бюджетную систему страны. Однако, помимо имеющихся финансовых ресурсов, находящихся в указанных денежных фондах, государство владеет и иными активами, имеющие материальную и нематериальную форму, в том числе полученными от государственного предпринимательства в рамках реализации стратегических задач. Также не менее значимым вопросом является объем принятых и принимаемых обязательств в рамках выполнения государством возложенных функций и тех видов финансовой деятельности, которые порождают финансовые риски государства:

- финансирование инвестиционных проектов;
- инвестирование государственных резервов;
- создание и поддержка развития системы государственных гарантий; и др.

По мнению Е. А. Бурибаева, в правовом отношении важно подчеркнуть связь финансовых активов и обязательств государства с определением бюджетных средств, что дает возможность использовать методы государственного регулирования и контроля в сфере управления данными активами [12] и обязательствами.

В связи с этим нельзя не согласиться с достаточно обоснованной точкой зрения И. П. Хоминич, которая предлагает рассматривать финансовый риск государства с позиции узкого и широкого понимания. В узком понимании определение «сводится к изучению бюджетных рисков и рисков бюджетной системы. Широкий

взгляд на понятие финансовых рисков государства означает, что им подвержено не только центральное правительство, региональные, местные органы управления с их бюджетами, но и в целом расширенный сектор государственного управления с входящими в него составными элементами» [13, с. 54] (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Объекты финансового риск-менеджмента государства (широкий и узкий подходы) [14]

Однако в определенной степени позволим не согласиться с приведенными границами узкого и широкого подходов. В рамках узкого подхода предлагаем рассматривать риски не только сектора государственного управления¹, но и финансовых и не-

¹ Сектор государственного управления Российской Федерации включает органы государственной власти (государственные органы) и органы местного самоуправления и их учреждения, которые представляют собой структуры, образованные в результате политических процессов и обладающие законодательной, судебной или исполнительной властью в пределах определенной территории («ОК 028–2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм» (утв. Приказом Росстандарта от 16.10.2012 № 505-ст) (ред. от 14.03.2023) (вместе с «Пояснениями к позициям ОКОПФ»)).

финансовых предприятий и корпораций, созданных под контролем и/или находящихся под управлением органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, тем самым охватывая активы и обязательства, приобретенные в рамках осуществления финансовой деятельности.

Границы финансовых рисков государства в контексте широкого подхода будут определяться не только названными выше финансовыми рисками узкого подхода, но и обязательствами правительства страны в рамках осуществления государственного регулирования социально-экономических процессов и обеспечения защиты имущественных интересов заинтересованных лиц в случае реализации катастрофических и (или) системных рисков (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Авторское определение объектов финансового риск-менеджмента государства (широкий и узкий подходы)

При раскрытии информации в данном исследовании мы будем придерживаться трактовки финансового риска государства с позиции широкого подхода, чтобы показать, с каким обширным спектром финансовых рисков оно сталкивается, какие

методы управления задействует и какой объем обязательств на себя принимает.

Особого внимания заслуживает классификация финансовых рисков государства (табл. 1.1), поскольку от понимания того, из каких составляющих состоит рассматриваемый объект исследования будут определены задачи раскрытия информации и выбора метода управления.

Таблица 1

Критерии классификации и виды финансовых рисков государства

Критерий классификации	Виды финансовых рисков
Возможность предвидения	– прогнозируемые; – непрогнозируемые
Возможность распознавания	– явные; – латентные (скрытые)
Возможность управления	– управляемые; – неуправляемые (неизбежные)
Возможность распределения ущерба	– нераспределяемые; – распределяемые
Сфера проявления	– внутренние (эндогенные); – внешние (экзогенные)
Сфера возникновения	– бюджетные, в том числе налоговые; – долговые (риски долговых обязательств); – кредитные; – процентные; – валютные; – инвестиционные; – резервные; – регулятивные (институциональные)
Длительность проявления	– краткосрочного характера; – среднесрочного характера; – долгосрочного характера
Уровень возможных потерь	– незначительные; – значительные; – катастрофические
Применение инструментов управления	– требующие применения традиционных инструментов управления; – требующие применения специфических инструментов управления
Возможность передачи в страхование	– страхуемые; – нестрахуемые

1. По возможности предвидения (исходя из исследования Г. Р. Нигматуллиной и А. А. Зайнуллаева):

– прогнозируемые финансовые риски государства – характеризуют те виды финансовых рисков, которые связаны с циклическим развитием экономики, сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, предсказуемым развитием конкуренции и т. п. Примерами прогнозируемых финансовых рисков являются инфляционный риск, процентный риск, риск неплатежеспособности и др.;

– непрогнозируемые финансовые риски государства – характеризуют виды финансовых рисков, отличающихся полной непредсказуемостью проявления. Примерами таких рисков выступают риски форс-мажорной группы, налоговый риск, регулятивные риски и др. [15, с. 1246].

2. По возможности распознавания:

– явные (видимые) финансовые риски государства – риски, которые известны органам власти, но они на них идут в силу определенных обстоятельств (необходимости осуществления некоторых регулятивных действий или с целью получения большего эффекта). Поскольку органы власти знают или догадываются о наличии таких рисков, то, соответственно, могут предпринять меры не только по минимизации их проявления, но и снижения вероятности их появления. Примерами могут выступить риск умышленного нарушения налогоплательщиками налогового законодательства, обусловленный повышением ставки по налогу; риск превышения суммы принимаемого бюджетного обязательства над лимитами бюджетных обязательств; риск появления фиктивного капитала, обусловленный повышением требований к финансовой устойчивости финансовых институтов; и др.;

– латентные (скрытые) финансовые риски государства – риски, о наступлении которых органы власти не подозревают и, как следствие, выявить и повлиять на вероятность их проявления не могут. Как правило, реализация таких рисков приводит к спонтанным и не всегда до конца проработанным решениям со стороны государства, внедрение которых зачастую приводит к еще большим проблемам в развитии социально-экономических процессов. Примерами такого риска могут послужить риски, связанные с качеством планирования и достоверностью прогнозных показателей, риски лоббирования определенных бюджетных

расходов, которые могут выйти за пределы экономической целесообразности, риски заключения контрактов с заведомо недобросовестным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

3. По возможности управления:

– управляемые финансовые риски государства – риски, которые поддаются предвидению и на которых можно сконцентрировать внимание уже на начальной стадии процесса деятельности, программы или проекта, определив методы управления для них и ответственных за их исполнение и контроль, тем самым снизив их негативное влияние. Примерами таких рисков являются риск обеспечения сбалансированности бюджетов всех уровней бюджетной системы в результате наступления экономического кризиса, риск роста бюджетных расходов федерального бюджета в результате ухудшения военной обстановки;

– неуправляемые (неизбежные) финансовые риски государства – риски, на появление и проявление влияния которых органы власти воздействовать не могут. При реализации таких рисков органы власти ограничены не только в методах управления ими, но и в источниках финансирования последствий реализованного риска. В связи с этим на принятие решения по этому вопросу затрачивается больше времени, которое в случае реализации, например катастрофического риска (риска массовой выплаты материальной помощи пострадавшим в результате крупных природных, техногенных и других видов катастроф; риска роста бюджетных расходов в случае заболеваемости населения вирусно-бактериальной инфекцией пандемийного характера), имеет весьма существенное значение.

4. По возможности распределения ущерба:

– нераспределяемые финансовые риски государства – риски, которые не поддаются распределению с другими структурами, лицами, организациями, по мнению проф. И. П. Хоминич [14, с. 47]. Например, риски возникновения непредвиденных расходов после составления кассового плана на очередной месяц, год;

– распределяемые финансовые риски государства – риски, по которым возможна передача специализированным организациям, например страховым или перестраховочным компаниям. Примерами могут служить риск необходимости осуществления выплат лицам, привлеченным на государственную или военную

службу в случае нанесения вреда их здоровью, жизни или имуществу в результате выполнения служебных обязанностей; риски необходимости осуществления компенсационных выплат лицам, являющимися вкладчиками обанкротившегося банка или обанкротившегося НПФ; риски необходимости осуществления выплат пострадавшим гражданам в результате стихийных бедствий.

5. По сфере проявления:

– внутренние (эндогенные) финансовые риски государства – риски, которые «обусловлены экономическими проблемами страны, структурными противоречиями, демографическими и социальными негативными тенденциями, требующими незапланированных дополнительных финансовых расходов, а также риски бюджетного процесса государства как вероятность количественного и (или) качественного несоответствия параметров бюджетных потоков плановым показателям, задачам и целям бюджетной политики либо объективным потребностям экономики, обусловленную несовершенством методологии, методики, технологии организации и осуществления бюджетного процесса, неэффективного или некорректного выполнения участниками бюджетного процесса их полномочий» [14, с. 46];

– внешние (экзогенные) финансовые риски государства – риски внешней (окружающей) среды, в том числе глобальные риски (риски изменений мировой рыночной конъюнктуры, риски климатических изменений, риски стихийных бедствий, риски масштабной миграции, риски природных и техногенных катастроф, риски кибератак и др.), влекущие за собой крупные непредвиденные расходы государственных средств и (или) сокращение доходов бюджета по сравнению с запланированными показателями. Из названных рисков поддаются относительному прогнозированию лишь риски изменений рыночной конъюнктуры, хотя макроэкономические прогнозы не всегда оправдываются в реальной жизни. Остальные из вышеперечисленных финансовых рисков, как правило, возникают неожиданно, сложно прогнозируемы и не поддаются воздействию. Например, в связи с санкционной политикой США, ЕС и ряда других стран, введенной против Российской Федерации в 2014 г. [17], внешние финансовые риски весьма обострились как для нашей страны, так и для стран, которые их инициировали [См.: 14, с. 46].

6. По сфере возникновения:

– бюджетные риски, которые представляют собой вероятность невыполнения показателей бюджета, способную возникнуть на любых этапах бюджетного процесса, нарушающую устойчивость и ликвидность бюджета, по мнению Т. В. Сорокиной [14, с. 468]. Входящие в данную группу риски можно классифицировать по различным критериям, например по уровню бюджетной системы, по сфере и причине возникновения, характеру бюджетных потерь, продолжительности действия, в соответствии с этапами бюджетного процесса, возможности оценивания и др. На наш взгляд, к наиболее значимым бюджетным рискам можно отнести фискальные (в том числе налоговые) риски, риски несоблюдения сроков утверждения бюджета на предстоящий год, риски возникновения непредвиденных расходов после составления кассового плана на очередной месяц (год), риск несоблюдения сроков предоставления документов и отчетности, риск нарушения сроков начисления и перечисления бюджетных средств, риск превышения суммы принимаемого бюджетного обязательства над лимитами бюджетных обязательств, риск неполного и/или несвоевременного исполнения контрактных обязательств, риск неэффективного расходования бюджетных средств;

– долговые риски (риски долговых обязательств) – вероятность невыполнения государством принятых долговых обязательств, возникших в результате заимствований в денежной форме и в форме выпуска ценных бумаг, а предоставления государственных гарантий. В данную группу входят такие риски, как, во-первых, риск роста затрат по обслуживанию долговых обязательств в результате изменения валютного курса (валютный риск), обесценения финансовых активов в реальном выражении в результате инфляции (инфляционный риск), изменения процентной ставки (процентный риск), увеличения административных расходов (административный риск), трансформации структуры долговых обязательств по причине увеличения доли внешних заимствований в структуре совокупного государственного долга, а также ухудшения финансового положения у субъекта (предприятия, внебюджетного фонда, государственной корпорации), которому была выдана государственная гарантия (риск субсидиарной ответственности); во-вторых, риск неплатежеспособности,

обусловленный отсутствием финансовых ресурсов в необходимом объеме к определенному сроку для выполнения обязательств перед кредиторами или невозможностью использовать имеющиеся финансовые ресурсы, например в результате заморозки российских активов из-за санкций [18]; в-третьих, риск необходимости осуществления досрочного погашения дорогих долговых обязательств, которые были привлечены в сложные для страны годы;

- кредитные риски – вероятность неисполнения заемщиком (предприятием, финансовым институтом) обязательств перед государством, выступающего в роли кредитора;

- процентные риски – вероятность неблагоприятных изменений процентных ставок по контрактным и/или договорным обязательствам, обусловленная несоответствием сроков погашения требований и обязательств, а также разной степенью изменения процентных ставок по требованиям и обязательствам;

- валютные риски – вероятность неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и/или валютных ценностей (драгоценных металлов и камней, ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте и др.), которая влияет на поступления в бюджет и стоимость финансовых обязательств государства по международным сделкам;

- инвестиционные риски – вероятность роста затрат в процессе проектирования и реализации государством инвестиционных проектов и/или реализуемых под его контролем. Возможность роста затрат обусловлена обесценением привлеченных активов, влиянием форс-мажорных обстоятельств (нарушение стабильности работы в результате сбоев, отказов, аварий, различных по своей природе бедствий и т. д.);

- резервные риски – риски, связанные с управлением и использованием резервов государства, по мнению Е. А. Ермаковой [19, с. 2], реализация которых может привести к сокращению объема, обесценению, снижению ликвидности, заморозке (невозможности использования в силу определенных обстоятельств). Например, Россия из-за финансовых санкций лишилась доступа к \$300 млрд своих резервов (золотовалютного резерва, Фонда национального благосостояния) [18];

- регулятивные (институциональные) риски – риски, обусловленные несовершенством институциональной среды, дей-

ствием или бездействием государства по осуществлению государственного регулирования деятельности финансовых институтов, относящиеся как к текущему периоду, так и имеющие перспективный характер с учетом влияния будущих событий. Примерами таких рисков можно назвать риски неплатежеспособности финансовых институтов (банков, НПФ, страховщиков), риск банкротства финансовых институтов, риск дефолта центрального банка по его обязательствам (валютных контрактов, стабильности платежного баланса и пр.), риск инвестиционных потерь негарантированных средств внебюджетных фондов (единого социального фонда, фонда обязательного медицинского страхования), риск обеспечения государственных страховых программ (страхования вкладов, страхование прав застрахованных лиц, страхование кредитов и экспорта, страхование имущества физических лиц от чрезвычайных ситуаций).

7. По уровню возможных потерь:

- незначительные финансовые риски государства – риски, реализация которых может оказать незначительное (несущественное) влияние на состояние государственных финансов, при этом финансирование финансовых последствий осуществляется в пределах небольшого промежутка времени и за счет текущих бюджетных поступлений. Примерами таких рисков можно привести аварии (например, прорыв трубы) на государственных предприятиях;

- значительные финансовые риски государства – риски, реализация которых приводит к ощутимым финансовым последствиям для государственных финансов. Как следствие, у государства появляются внеплановые расходы, финансирование которых может осуществляться за счет специально созданных на такой случай резервов и/или текущих поступлений в бюджет, и/или заемных ресурсов. Примерами могут послужить такие риски, как риск банкротства финансового института (коммерческого банка, негосударственного пенсионного фонда, страховой компании), риск ликвидности и платежеспособности государственного предприятия, риск ухудшения положения моногородов;

- катастрофические финансовые риски государства – риски, реализация которых, как правило, оказывает значительное влияние не только на текущее состояние, но и на ближайшую пер-

спективу развития государственных финансов, поскольку для полного устранения и (или) минимизации последствий наступившего события будет потребоваться немало времени и ресурсов. Например, риск роста затрат государства в связи с ростом вирусно-бактериальных заболеваний пандемийного характера (COVID-2019), с техногенной катастрофой (например, авария на Чернобыльской АЭС, авария на Саяно-Шушенской ГЭС), с террористическими актами, со стихийными природными бедствиями: землетрясение, наводнение, пожары.

8. По применяемым инструментам управления:

– финансовые риски государства, требующие применения традиционных инструментов управления характеризуют те виды финансовых рисков, в процессе управления которыми задействуются традиционные инструменты такие, как планирование и прогнозирование, мониторинг, контроль. Примерами таких рисков выступают бюджетный риск, налоговый риск, процентный риск;

– финансовые риски государства, требующие применения специфических инструментов управления, характеризуют виды финансовых рисков, отличающихся не только полной непредсказуемостью проявления, по мнению Л. В. Кутуфьевой [20, с. 217], но и требующие особого внимания и управления (от сбора информации до контроля реализации мер воздействия). Примеры: риск нарушения прав и интересов застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного обеспечения в случае передачи накопительной пенсии в доверительное управление НПФ или управляющей компании; риск нарушения прав вкладчиков в случае банкротства коммерческого банка.

9. По возможности передачи в страхование:

– страхуемые финансовые риски государства – риски, которые имеют свою специфику реализации и с которыми легче справиться специализированным организациям (например, страховщикам), чем государству. Отметим, что страховым риском может быть признан риск, который соответствует определенным критериям:

1) объективная случайность наступления события, то есть возможность его наступления только с учетом причин, на которые страхователь повлиять не может;

2) вероятность реализации (наступления) предполагаемого явления (события или событий) по времени, пространству и размеру убытка (вреда) или продолжительности [21, с. 110] страхового обеспечения предполагаемого события (или, иными словами, сказать «вероятностного характера страховой выплаты» [22, с. 372]);

3) однородность и независимость по природе происхождения событий;

4) возможность объективной стоимостной оценки степени тяжести риска, то есть вероятных финансовых последствий предполагаемого события;

5) значимость риска. Наступление предполагаемого события может существенно изменить условия деятельности, образ, уровень и качество жизни, последствия которого требуют привлечение больших для страхователя денежных средств;

6) необходимость учета законодательных ограничений, по мнению Г. В. Черновой [23, с. 34];

7) ограниченность ущерба.

Исходя из наличия последнего критерия, катастрофические риски в полном объеме не могут быть переданы в страхование, возможно только на принципах субсидиарной ответственности государства.

– нестрахуемые финансовые риски государства – виды финансовых рисков, которые, во-первых, в силу низкой возможности наступления и своего незначительного (несущественности) проявления не рентабельно передавать в страхование, во-вторых, в силу, как пишет И. О. Форд, «низкой возможности наступления, но с высокой вероятностью дорогостоящих последствий» [24] будет финансово накладно передавать в страхование. К нестраховым финансовым рискам можно отнести риск роста затрат бюджета, обусловленный наступлением различных катастроф (катастрофических рисков), банкротства системных финансовых институтов (системных рисков).

Отметим, что классификация финансовых рисков государства в данном исследовании представлена не в полном объеме. Мы показали только классификацию по основным критериям, исходя из наших целей исследования. Управление финансовыми рисками государства представляет собой процесс воздействия органов власти на вероятность проявления и (или) минимизацию

последствий проявления рисков с целью повышения стабильности, предсказуемости и эффективности проводимой финансовой политики. «Системное управление финансовыми рисками дает возможность более осмысленно подойти к процессу принятия управленческих решений и снизить подобные риски» [4, с. 98]. Процесс управления финансовыми рисками государства можно представить с позиции шести последовательных этапов (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Процесс управления финансовыми рисками государства

В процессе управления финансовыми рисками государства особый акцент делается на том, какие методы управления доступны государству как субъекту – носителю риска, которые можно условно разделить на:

1) методы по снижению вероятности проявления финансового риска государства, к которым относятся такие методы, как:

- избегание риска – ситуация, при которой государство в лице органов власти уклоняется от деятельности, мероприятий, принятия решений, характеризующихся высоким риском. Примерами

принятия таких решений является отказ от рискованных инвестиционных или инновационных проектах, отказ от заключения контрактов с недобросовестными (ненадежными) партнерами, отказ от осуществления операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Однако избегание риска как метод управления для органов власти не всегда возможен в силу значимости государства как экономического института, от деятельности которого зависит жизнеспособность программ, проектов, предприятий и т. д.;

– предотвращение риска – совокупность мероприятий, которые направлены на предупреждение проявления финансовых последствий за счет проведения профилактических (превентивных) мер. При этом реализация превентивных мер не всегда позволяет полностью исключить наступление неблагоприятного события (реализацию риска). К данному методу управления риском можно отнести принятия таких государственных решений и мер, как улучшение информационного обеспечения, применения современных инструментов и программ для более точного планирования и прогнозирования (например, бюджетных) показателей, повышение качества мониторинга, проведение профилактических бесед (например, с руководителями предприятий-налогоплательщиков) и др.;

– лимитирование риска – установление предельной величины какого-либо показателя (бюджетных ассигнований, расходов, кредитов, инвестиций и пр.) с целью снижения концентрации неблагоприятных финансовых последствий и тем самым снизить вероятность проявления риска. Примером может служить введение Госдумой в России в 2022 году «нового бюджетного правила», цель которого заключается в создании механизма для сдерживания чрезмерного роста расходов бюджета в благоприятные для экономики периоды и накопление резервов, которые можно было бы использовать в периоды неблагоприятные [25], и фактически определял процедуру использования нефтегазовых доходов и процедуру наполнения суверенных резервных фондов – Резервного фонда и Фонда народного благосостояния. После достижения нормативной величины Резервного фонда в размере 7 % ВВП дополнительные нефтегазовые доходы могли быть направлены в Фонд национального благосостояния и на финансирование инфраструктурных и других проектов, по мнению И. В. Скачковой [26, с. 631];

– диверсификация риска – процесс распределения финансовых ресурсов государства между различными объектами, которые непосредственно не связаны друг с другом, проводимый с целью снижения вероятности проявления риска. Примером может служить распределение в определенной пропорции сформированных средств суверенных резервных фондов (золотовалютный резерв, фонд национального благосостояния) по различным валютам;

2) методы по минимизации последствий проявления финансовых рисков государства включают:

– резервирование (самострахование) – создание резервных (страховых) денежных фондов в натуральной (например, государственный резерв, по мнению Д. В. Балдова, С. А. Сулова [27, с. 5]) или денежной (например, золотовалютные резервы, фонд национального благосостояния) формах, имеющие строго целевое их использование при наступлении определенных событий. Как правило, формирование, управление и использование указанных фондов закреплено законодательным или нормативно-правовым актом. Как показала практика, сами фонды, выступающие инструментом покрытия финансовых последствий, не застрахованы от влияния на них рисков (экономических, политических, криминогенных и др.). В связи с этим сегодня особую актуальность приобретает внедрение на государственном уровне системы риск-менеджмента;

– аутсорсинг – передача государством (муниципалитетом) внешним исполнителям (частным коммерческим организациям) определенной государственной (муниципальной) функции и, соответственно, риска финансирования последствий в случае реализации определенных неблагоприятных событий в процессе осуществления исполнителем принятого функционала за счет средств последнего. Практика аутсорсинга в государственном управлении в зарубежных странах получила достаточно широкое распространение. В российскую практику аутсорсинг в государственном управлении только начинает внедряться в части передачи таких функций, как клининг, транспортное обслуживание, питание школьников, IT-поддержка, бухгалтерский учет, охрана и др. Так, примером применения аутсорсинга на финансовом рынке является передача Банком России саморегулируемым организациям полно-

мочий по проведению части контрольных мер (сбор отчетности, ее проверка и применение мер «по результатам проведения проверки полученной отчетности» [28]). Однако для широкого применения аутсорсинга в государственном управлении необходимо, по мнению К. Г. Чагина, устранить имеющиеся «правовые коллизии» [29];

- факторинг – покупка государством (муниципалитетом) у кредитора (частной организации) права предъявления «требования по долгам к третьим лицам» [30], в соответствии с которыми переходят и риски, связанные с этими долговыми обязательствами. Например, риски несвоевременности платежей (или риск ликвидности), неплатежеспособности, банкротства заемщика, мошенничества. В настоящее время факторинг в системе государственного управления стал достаточно легитимным инструментом и получил большее распространение в отличие от аутсорсинга;

- франчайзинг – передача государством (муниципалитетом) частным организациям за определенную плату права на определенный вид деятельности. Передача осуществляется на основании поручения о создании предприятий по производству определенных товаров (работ, услуг), имеющих социальное значение, в соответствии с отраслевой или территориальной программой развития с обязательным применением мер поддержки и обеспечением доступа к необходимым (включая финансовым) ресурсам. Данные отношения оформляются в рамках долгосрочного соглашения с обязательным определением, детализацией и оценкой воздействия рисков на реализацию соглашения, а также распределением бремени риска между сторонами соглашения: государство или частная организация. Ярким примером, данного метода является заключение концессионного соглашения в рамках государственно-частного партнерства;

- страхование – передача государством (муниципалитетом) страховым организациям за определенную плату бремя покрытия финансовых последствий в случае реализации определенных рисков. В мировой практике данный метод является одним из самых популярных, поскольку кому как не страховщикам известны все нюансы оценки и управления риском, а также покрытия финансовых последствий за счет формируемых страховых фондов. Государство с целью применения страхования как метода по снижению последствий проявления финансовых рисков может пойти по пути:

1) создания государственной страховой компании с целью страхования определенных финансовых рисков государства на основе субсидиарной ответственности. Примеры: российские внебюджетные фонды (Единый социальный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования), Агентство по страхованию вкладов (АСВ); во Франции – акционерное общество «Центральная касса перестрахования» (Caisse Centrale de Reassurance);

2) передачи финансового риска частной страховой компании на конкурсной основе и заключения с ней договора страхования. Пример: обязательное страхование лиц, привлеченных на государственную и военную службу;

3) субсидирования части страховой премии страхователя (гражданина или организации) и перечисления ее на счет частной страховой компании, с которой страхователем заключен договор страхования. Пример: страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой, страхование льготной ипотеки в новых регионах России (в Донецкой и Луганской народных республиках, Херсонской и Запорожской областях);

4) передачи финансового риска государства частной страховой компании с условием перестрахования рисков последней (например, Государственная перестраховочная компания «Japan Earthquake Reinsurance Company»);

5) передачи финансового риска государства частной страховой компании с условием субсидиарной ответственности государства (акционерное общество «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСАР»), акционерное общество «Российская национальная перестраховочная компания» (АО «РНПК»));

6) и др.

Виды основных финансовых рисков государства и наиболее часто применяемые методы управления ими представлены в табл. 1.2. Как видно из данных таблицы, основными методами управления финансовыми рисками государства являются резервирование, лимитирование и диверсификация. Вторым по значимости и частоте применения можно определить страхование. Государство использует страхование как метод управления такими финансовыми рисками, как бюджетные, кредитные, инвестиционные и регулятивные риски.

Основные виды финансовых рисков государства и наиболее часто применяемые методы управления ими

Виды финансовых рисков	Некоторые составляющие рассматриваемого риска	Наиболее часто применяемые методы управления рисками
Бюджетные риски	Риски разбалансированности бюджетов бюджетной системы	Резервирование, лимитирование
	Риски выполнения обязательств перед лицами, привлеченными на государственную и военную службу	Страхование, резервирование
	Риски отсутствия финансовой защиты граждан при наступлении определенных событий (пенсийного возраста, материнства и др.)	Страхование, резервирование, лимитирование, диверсификация
	Риски нанесения ущерба государственному и муниципальному имуществу	Страхование, франчайзинг
	Риск чрезмерного роста расходов бюджета в условиях подъема экономики	Лимитирование
	Риск изменения объема резервных фондов в результате изменения (волатильности) курсовой стоимости валют	Лимитирование, диверсификация
	Риск роста затрат и ухудшения финансового положения государственных (муниципальных) предприятий	Резервирование, лимитирование, предотвращение, факторинг, аутсорсинг
Долговые риски	Процентные риски	Лимитирование
	Валютные риски	Лимитирование, диверсификация
Кредитные риски	Риск неплатежеспособности	Резервирование, диверсификация, предотвращение, избегание
	Риск неплатежеспособности заемщика	Страхование, лимитирование, предотвращение
Процентные риски	Риск пролонгации кредитного договора	Лимитирование, резервирование
	Риск роста затрат	Лимитирование
Валютные риски	Риск девальвации	Резервирование, лимитирование
	Риск недостатка иностранной валюты	Лимитирование, резервирование
Резервные риски	Риск обесценения финансовых ресурсов	Диверсификация, лимитирование
	Риск заморозки финансовых ресурсов в активах	Избегание, диверсификация, лимитирование
Инвестиционные риски	Процентные риски	Диверсификация, лимитирование
	Проектные риски	Лимитирование, диверсификация
	Риски концессионных проектов	Лимитирование, диверсификация, франчайзинг, аутсорсинг, страхование
Регулятивные риски	Риск мошенничества и коррупции	Диверсификация, лимитирование
	Риск неэффективности надзора в части выполнения некоторых функций	Аутсорсинг
	Риск неплатежеспособности и снижение финансовой устойчивости финансовых институтов	Страхование, предотвращение, лимитирование
	Риски роста числа банкротств финансовых институтов	Страхование, предотвращение, лимитирование, факторинг
	Риск ведения финансового бизнеса без соблюдения законодательных требований к финансовой устойчивости	Предотвращение, лимитирование

1.2. Особенности страхования в контексте концепции управления суверенными финансовыми рисками

Страхование представляет собой совокупность страховых отношений по поводу предоставления страховщиком страхового покрытия возможных потребностей страхователя (застрахованного лица), обусловленных изменением у него условий существования в результате реализации страховых рисков, по мнению Т. Д. Одиноквой [31, с. 59]. Исходя из определения, перечислим следующие группировочные признаки страхования:

1) наличие страховых отношений, обусловленных:

- существованием рисков, соответствующих определенным критериям;

- стремлением страхователя и страховщика к равнозначности (эквивалентности) обмена;

- замкнутостью этих отношений между страхователями, объединенных страховым интересом, заключающимся в желании получить страховую защиту (сохранить условия существования в случае реализации определенных известных рисков) за счет страхового фонда, сформированного из взносов страхователей и иных средств страховщика;

- перераспределением денежных средств от каждого из участников страхового фонда к тому из них, у которого произошел страховой случай;

2) значимость страхового покрытия, проявляющаяся:

- в формировании денежного страхового фонда и необходимости его поддержания в объеме, учитывающем специфику выплат по видам страхования;

- возвратности средств страхового фонда лицам, участвовавшим в его образовании, при наступлении страховых событий в размере, достаточном для покрытия их имущественных потребностей;

- самокупаемости страховой деятельности [31, с. 59].

Управление финансовыми рисками государства (суверенными рисками) с применением страхования предполагает воздействие на социально-экономические процессы путем [32, с. 107–108]:

- определения объектов страхования и застрахованных лиц, попадающих под обязательную форму страхования со стороны

государственного сектора экономики. В данном случае *государство, выступая в роли страхователя*, в обязательном порядке страхует жизнь, здоровье, трудоспособность и имущество граждан, привлеченных на военную и государственную службу (примеры: страхование военнослужащих и лиц, работающих в пожарной, таможенной, судебной системе);

– установления видов рисков и лимита их страхового покрытия, в которых *государство, выступая как страховщик*, в том числе на условиях государственно-частного партнерства с коммерческими страховщиками либо как перестраховщик [33, с. 28], берет на себя обязательство по возмещению ущерба в результате реализации катастрофических рисков – крупных аварий, стихийных бедствий или терактов (примеры: страхование на случай землетрясения в Турции, страхование на случай терроризма в США);

– определения субъектов страхового дела, подпадающих под обеспечение государственной гарантией обязательства, в том числе в «финансировании урегулирования их неплатежеспособности» [13, с. 55]. *Государство, являясь гарантом*, несет солидарную ответственность по обязательствам, которые принимают на себя государственные страховые компании, внебюджетные фонды и государственные корпорации (примеры: обязательное социальное, медицинское и пенсионное страхование, страхование вкладов, страхование экспортных кредитов и инвестиций);

– определения видов экономической деятельности, в отношении которых *государство, выступая инициатором отношений между участниками соглашения*, проводит поддержку и особое регулирование, устанавливая:

1) вид страховой поддержки, по которому государство будет осуществлять платежи части страховой премии страховой компании, заключившей договор страхования со страхователем. По такому виду договора *государство будет выступать сострахователем* (примеры: страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой);

2) вид страховой поддержки, по которому *государство, выступая в роли состраховщика*, часть выплат по страховому случаю в сумме, превышающей лимит ответственности страховщика производит за счет средств бюджета (примеры: страхование

недвижимого имущества физических лиц от чрезвычайных ситуаций, осуществляемое по региональным программам);

3) виды рисков, связанные с созданием и (или) эксплуатацией государственного (муниципального) имущества, в случае реализации, которых *государство выступает в роли выгодоприобретателя* (примеры: страхование государственного имущества, страхование риска случайной гибели и (или) случайного повреждения объекта концессионного соглашения, страхование риска ответственности концессионера за нарушение обязательств по концессионному соглашению).

С целью страхового покрытия суверенных финансовых рисков в России органы государственной власти применяют следующие виды страхования:

- обязательное государственное социальное страхование;
- обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц;
- обязательное государственное страхование жизни, здоровья и имущества государственных служащих определенных категорий;
- страхование государственного (муниципального) имущества;
- страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой;
- страхование льготной ипотеки в новых регионах России (в Донецкой и Луганской народных республиках, Херсонской и Запорожской областях);
- страхование экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и/или политических рисков, а также осуществлении перестрахования;
- обязательное страхование вкладов;
- обязательное страхование прав застрахованных лиц;
- перестрахование;
- страхование риска ответственности концессионера за нарушение обязательств по концессионному соглашению;
- страхование риска случайной гибели и (или) случайного повреждения объекта концессионного соглашения;
- страхование недвижимого имущества физических лиц от чрезвычайных ситуаций, осуществляемое по региональным программам.

По вышеуказанным видам страхования в *Приложении 1* представлены финансовые институты, обеспечивающие страховую защиту в случае реализации суверенных финансовых рисков, и определена роль государства в развитии этих отношений.

Далее рассмотрим специфику организации в России взаимоотношений по некоторым из представленных видов страхования в разрезе занимаемого государством статуса (страхователь, гарант, сострахователь, выгодоприобретатель, состраховщик). Отметим, что в зарубежном опыте имеется практика, когда государство выступает в роли страховщика.

Государство как страхователь

Государство, как и любой экономический агент, обладая имуществом и выполняя определенные обязательства, может столкнуться с неблагоприятными ситуациями, финансовые последствия которых могут привести к внеплановым расходам бюджета. В связи с этим перед государством встает ряд вопросов: какие риски и на каких условиях их передать страховщикам? Как показала российская практика, страхованию подлежат:

1) имущественные интересы военнослужащих и приравненных к ним лиц, связанные с повышением социальной защищенности в случае ухудшения их здоровья, диагностирования инвалидности и (или) наступления смерти;

2) имущественные интересы лиц, привлеченных на государственную службу, связанные с повышением социальной защищенности в случае ухудшения их здоровья, диагностирования инвалидности и (или) наступления смерти, а также нанесения вреда имуществу, принадлежащему сотруднику или его близким родственникам, в связи с выполнением служебных обязанностей;

3) имущественные интересы государственных учреждений и предприятий, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства, а именно с обязанностью заключения договора ОСАГО;

4) имущественные интересы государственных учреждений и предприятий, связанные с наступлением иных рисков (например, риска утраты недвижимого имущества, движимого имущества (КАСКО)).

Отметим, что в российской практике в отношении последнего пункта государство в лице органов власти редко закладывают в бюджеты сумму на данный вид страхования. Да и по второму пункту в отношении имущества госслужащих как таковой передачи страховой компании риска не происходит, о чем в Федеральном законе № 283-ФЗ прямо говорится: «Вред, причиненный имуществу, принадлежащему сотруднику или его близким родственникам, в связи с выполнением служебных обязанностей, возмещается в полном объеме за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета с последующим взысканием в судебном порядке выплаченной суммы возмещения с виновных лиц» [34, п. 7, ст. 12].

Закупка полисов указанных видов страхования осуществляется на основании законодательства о контрактной системе [35] и организации страхового дела [36].

Закупка проводится органом государственной (муниципальной) власти, имеющем имущественный интерес к страхованию (заказчик – будущий страхователь) по следующему алгоритму:

- 1) определяет предмет и детально описывает объект закупки;
- 2) рассчитывает и устанавливает первоначальную цену контракта;
- 3) определяет способ закупки: конкурентный или неконкурентный (конкурс или аукцион);
- 4) фиксирует требования к проведению закупочных мероприятий и поставщику страхового полиса (страховщику);
- 5) оформляет договоренность со страховщиком.

Каждый из вышеуказанных видов страхования имеет свою специфику. Так, обязательному государственному страхованию жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц присуща своя специфика, характеристика элементов которых представлена в *Приложении 2* [37].

К п р е и м у щ е с т в а м организации страхования финансовых рисков государства с позиции государства, когда оно выступает в роли страхователя, можно отнести следующее:

- дает возможность повысить статус военнослужащего;
- стабилизирует бюджетные процессы и повышает коэффициент исполнения расходов бюджета за счет передачи внеплановых выплат по событиям, покрываемых страхованием;
- снижает бремя расходов на государство;

- дает возможность повысить статус госслужащего, как следствие, отсутствие проблем в привлечении граждан на государственную службу;

- повышает заинтересованность государственных служащих в эффективном исполнении своих должностных обязанностей;

- стабилизирует профессиональный состав кадров гражданской службы;

- стабилизирует бюджетные процессы и повышает коэффициент исполнения расходов бюджета за счет передачи внеплановых выплат по событиям, покрываемых страхованием; и др.

К н е д о с т а т к а м следует отнести:

- повышение расходов государства на организацию, мониторинг и контроль деятельности как своих органов власти, выступающих в роли заказчиков, так и страховщиков, выступающих партнерами по контрактам;

- сложно оценить эффективность данных взаимоотношений, поскольку они строятся на долгосрочной основе и растянуты во времени. Обращение застрахованных лиц или страхователей по урегулированию страховых случаев не всегда происходит в тот временной отрезок, на который заключен был договор страхования.

В настоящее время вышеуказанные виды страхования имеют достаточно продолжительную практику применения в России и накопилось достаточно информации для того, чтобы оценить эффективность данных взаимоотношений, но к решительным действиям в части отказа от страхования и перейти на альтернативные методы (бюджетное покрытие, «создание государственного страховщика» [38] или др.) государство пока не готово.

Государство как гарант

Российская Федерация как гарант прав и законных интересов граждан нашей страны поддержала идею создания и (или) функционирования ранее созданных специальных учреждений, деятельность которых направлена на решение приоритетной для государства цели – формирование и обеспечение функционирования социально значимой системы и (или) направления. В связи с этим финансовые институты получили поддержку со стороны государства в части выполнения ими

принятых перед контрагентами обязательств – государственные гарантии.

В настоящее время в России функционирует несколько таких финансовых институтов:

- внебюджетные фонды, представленные Единым социальным фондом (объединившим Пенсионный фонд и Фонд социального страхования Российской Федерации) и Фондом обязательного медицинского страхования Российской Федерации;

- Агентство по страхованию вкладов (АСВ);

- Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР»);

- Российская национальная перестраховочная компания (АО «РНПК») (рис. 1.4).

Отметим, что деятельность вышеперечисленных финансовых институтов построена на страховых принципах (имущественного интереса, определенности риска, доверия сторон, непосредственной причины, компенсации ущерба, экономической и юридической замкнутости, достаточности фонда, надежности и гарантии страховой защиты и др.).

Так, в *Приложении 3* представлены элементы страхования экспортных кредитов и инвестиций [39].

К п р е и м у щ е с т в а м организации страхования финансовых рисков государства с позиции государства, когда оно выступает в роли гаранта выполнения обязательств, можно отнести следующее:

- финансовые последствия в случае реализации страховых рисков финансируются за счет страховых фондов специально созданных финансовых институтов, что приводит к снижению не только затрат со стороны государства, но и имеющих внеплановый характер проявления;

- перенос ответственности по финансированию финансовых последствий страховых событий на специально созданные финансовые институты позволяет государству уделить больше внимания другим социально значимым вопросам;

- повышение экономической эффективности имеющихся финансовых ресурсов государства.

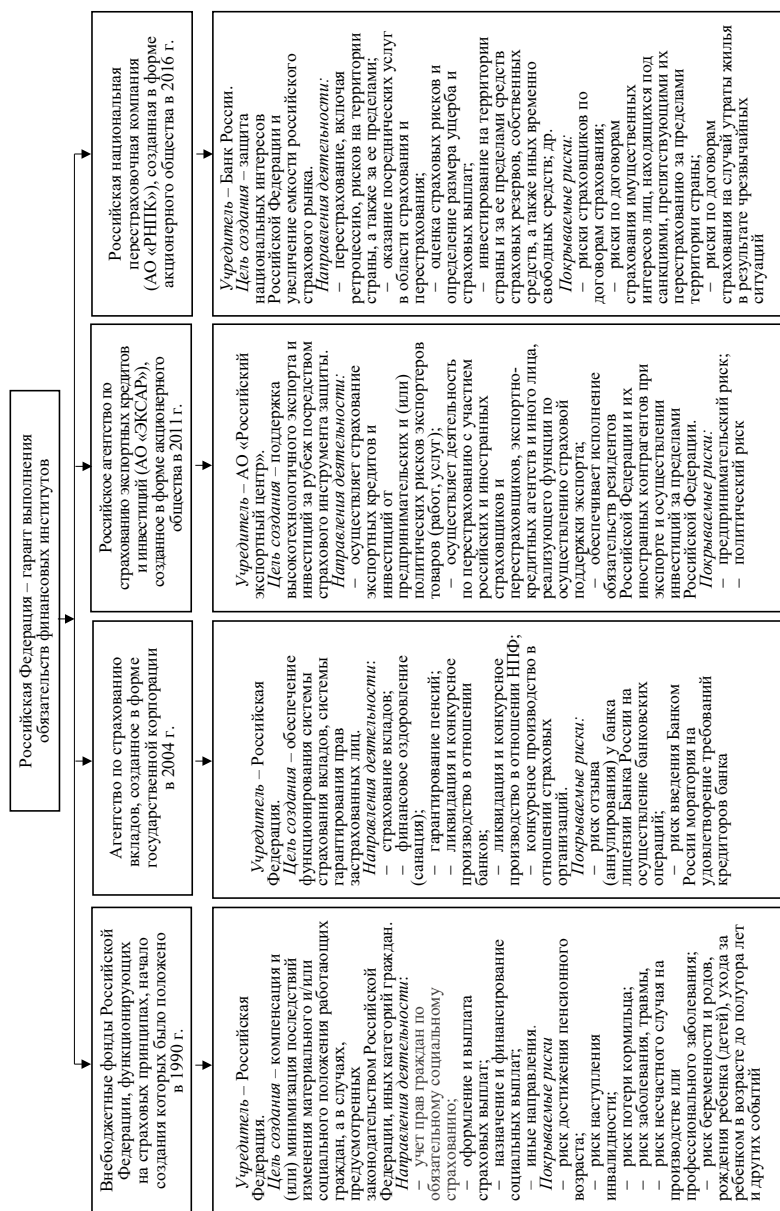


Рис. 1.4. Финансовые институты, в отношении которых государство выступает гарантом выполнения ими обязательств

К недостаткам можно отнести:

- рост условных обязательств в структуре государственного (муниципального) долга, которые могут оказаться существенным бременем для соответствующего бюджета в случае ухудшения финансового положения у получателя государственной гарантии;
- необходимость включения в состав бюджетных расходов при планировании соответствующих бюджетов суммарного показателя выданных государственных гарантий, которые могли бы быть использованы по другим статьям расходов бюджета;
- повышение затрат по мониторингу, анализу и контролю финансового положения получателей государственных (муниципальных) гарантий, а также оценке степени риска наступления гарантийных случаев.

В настоящее время российское правительство достаточно активно использует государственные гарантии в реализации социально значимых проектов и развития социально-экономических процессов. Например, система гарантирования с 2004 г. значительно расширилась: если раньше под ее действие подпадали только вклады физических лиц в коммерческих банках, то сегодня она распространяется и на средства индивидуальных предпринимателей, и на вклады некоторых юридических лиц (малые предприятия, товарищества собственников недвижимости, религиозные организации, благотворительные фонды и др.), а также на пенсионные накопления в системе обязательного пенсионного страхования и в негосударственных пенсионных фондах (НПФ). Однако в ближайшее время (до 2024 г.) границы системы гарантирования дальше продолжают расширяться за счет включения в нее и сбережений граждан, накапливаемых в полисах страхования жизни.

В заключение данного материала отметим, что органы государственной (муниципальной) власти при осуществлении выбора методов управления суверенными финансовыми рисками должны ориентироваться на что, во-первых, необходимо применение риск-ориентированного подхода в государственном управлении в целом, а не только в контексте осуществления контрольно-надзорной деятельности. Это решается в рамках создания отдельного департамента, работа которого будет фокусироваться на недостатках, угрозах и вызовах для нашего государства, чтобы предвидеть проблемные ситуации в буду-

щем и подготовиться к возможным неблагоприятным последствиям; во-вторых, подход к управлению финансовыми рисками должен строиться на комплементарности методов управления, то есть должны быть реализованы по каждой составляющей финансового риска совокупно превенция, лимитирование, диверсификация, резервирование и передача риска, поскольку применения каждого метода помогает в совокупности уменьшить негативное влияние рисков и в случае преодоления рискованной ситуации использовать наработанный потенциал для развития по другим направлениям.

Список библиографических ссылок

1. *Das U. S., Oliva M. A., Tsuda T.* Sovereign Risk: A Macro-Financial Perspective. ADBI Working Paper 383. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2012. Available. URL: <http://www.adbi.org/working-paper/2012/10/02/5241.sovereign.risk.macrofinancial.perspective/> (дата обращения: 17.07.2023)
2. Финансовые и банковские риски : учебник / Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухина, Ю. А. Долгих и др. ; под ред. Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухиной. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. 336 с.
3. *Ермакова Е. А.* Государство как хозяйствующий субъект рыночных отношений // Вестн. СГСЭУ. 2007. № 17. С. 120–123.
4. *Попов М. В., Ермакова Е. А.* Финансовые риски государства: сущность, особенности, классификация, способы управления // Промышленность: экономика, управление, технологии. 2014. № 2. С. 96–100.
5. *Худяков А. И.* Теория страхования. М. : Статут, 2010. 82 с.
6. *Дьяченко В. П.* Товарно-денежные отношения и финансы при социализме. М. : Наука, 1974. С. 485.
7. *Родионова В. М.* Научная школа финансов ведущего вуза страны // Финансы и кредит. 2008. № 46 (334). С. 2–18.
8. *Вознесенский Э. А.* Дискуссионные вопросы теории социалистических финансов. Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1969. 158 с.
9. Финансы и кредит / под ред. А. Ю. Казака. Екатеринбург : ЯВА, 1997. 263 с.
10. Финансы / под ред. В. М. Родионовой. М. : Финансы и статистика, 1993. 329 с.
11. *Солодов А. К.* Основы финансового риск-менеджмента : учебник и учеб. пособие. М. : Изд. Александра К. Солодова, 2017. 286 с.
12. *Бурибаев Е. А.* Видовая характеристика государственных активов как объектов управления. URL: https://www.rusnauka.com/3_KAND_2007/Pravo/18519.doc.htm (дата обращения: 05.07.2023).
13. *Хоминич И. П., Саввина О. В., Бакулина А. А.* О взаимосвязи между национальными системами урегулирования несостоятельности страховых

компаний и суверенными правами государств // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 6. С. 53–60.

14. Управление финансовыми рисками : учебник и практикум для вузов / И. П. Хоминич и др. ; под ред. И. П. Хоминич. 2-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2021. 569 с.

15. Нигматуллина Г. Р., Зайнуллаев А. А. Классификация финансовых рисков предприятий // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий : сб. VI Всерос. (нац.) науч. конф. Новосибирск, 2021. С. 1244–1247.

16. Сорокина Т. В. Бюджетные риски: теория и методика оценки // Науч. тр. Белорус. гос. экон. ун-та. Вып. 13 / редкол. В. Ю. Шутилин (гл. ред.) и др. Минск : БГЭУ, 2020. С. 467–473.

17. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации : Указ Президента РФ от 6 августа 2014 г. № 560. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166922/ (дата обращения: 09.07.2023).

18. Минфин заявил о заморозке \$300 млрд золотовалютных резервов из-за санкций. URL: <https://www.rbc.ru/economics/13/03/2022/622dd6ee9a7947081b63341c?ysclid=ljr6q8dg25861443228> (дата обращения: 08.07.2023).

19. Ермакова Е. А. Перспективы управления нефтегазовыми фондами России // Финансы и кредит. 2013. № 23. С. 2–10.

20. Кутуфьева Л. В. Финансовый риск предприятия как одна из составляющих совокупного риска // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. С. 213–217. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20699975> (дата обращения: 08.07.2023).

21. Шахов В. В. Страхование. М. : ЮНИТИ, 2003. 110 с.

22. Страхование / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. М. : Юрайт, 2011. 372 с.

23. Страхование: экономика, организация, управление : в 2 т. / под ред. Г. В. Черновой. М. : Экономика, 2010. Т. 1. С. 34–35.

24. Форд И. О. Защита от катастрофических рисков // Страхование сегодня. 16.04.2010. URL: <https://www.insur-info.ru/overseas/analysis/637?ysclid=ljs83sgto0552804527> (дата обращения: 17.07.2023).

25. Госдума РФ меняет бюджетное правило: что это значит // Открытый журнал. 26.10.2022. URL: <https://journal.open-broker.ru/radar/gosdumarf-menyayet-byudzhetnoe-pravilo/?ysclid=ljsi3oywp616061874> (дата обращения: 07.07.2023).

26. Скачкова И. В. Методы управления финансовыми рисками государства // Экономика и социум. 2017. № 1 (32). С. 628–632.

27. Балдов Д. В., Сулов С. А. Государственный резерв – основа стабильного развития экономики // Вестн. НГИЭИ. 2015. № 9 (52). С. 5–11.

28. О порядке передачи Банком России саморегулируемой организации в сфере финансового рынка полномочий по получению отчетности от членов саморегулируемой организации в сфере финансового рынка, порядке осуществления переданных полномочий, порядке и основаниях их прекращения, а также перечне отчетности, полномочия по получению которой

могут быть переданы Банком России саморегулируемой организации в сфере финансового рынка : Указание Центрального банка Российской Федерации № 4281-У от 07.02.2017. URL: <https://docs.cntd.ru/document/456060898?ysclid=ljuz0oyjgs448320325> (дата обращения: 09.07.2023).

29. Чагин К. Г. Передача услуг государственными и муниципальными учреждениями на аутсорсинг другим поставщикам // Руководитель автономного учреждения. 2017. № 10. URL: <https://www.audar-urist.ru/articles/214/peredacha-uslug-uchrezhdeniy-na-autsorsing?ysclid=ljutcxn150770132613> (дата обращения: 08.07.2023).

30. Факторинг в госзакупках // Межрегиональный учебно-консультационный центр «Главзакупки». URL: <https://cett.biz/poleznaya-informaciya/statii/factoring-v-goszakupkakh/> (дата обращения: 12.07.2023).

31. Одинокова Т. Д. Генезис научных взглядов на страхование как на экономическую категорию // Вестн. Томск. гос. ун-та. Экономика. 2021. № 53. С. 58–75.

32. Одинокова Т. Д. Развитие страхования жизни на основе системно-конвергентного подхода: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук: 5.2.4 / Одинокова Татьяна Дмитриевна. Екатеринбург, 2022. 548 с.

33. Хоминич И. П. Страховые механизмы в обеспечении экономии бюджетных средств // Вестн. Рос. эконом. ун-та им. Г. В. Плеханова. 2012. № 11 (53). С. 27–30.

34. О социальных гарантиях сотрудникам некоторых федеральных органов исполнительной власти и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федерал. закон от 30.12.2012 № 283-ФЗ (ред. от 28.06.2021). URL: <https://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-30122012-n-283-fz-o/?ysclid=ljzkcjy5n236360223> (дата обращения: 13.07.2023).

35. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федерал. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/?ysclid=ljzogo5079466837185 (дата обращения: 13.07.2023).

36. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 29.12.2022). https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/3859aa86a94a64166bdaabd4d4761def0d03a7cc/?ysclid=ljzirykipf615756586 (дата обращения: 09.07.2023).

37. Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, сотрудников войск национальной гвардии Российской Федерации, сотрудников органов принудительного исполнения Российской Федерации : Федерал. закон от 28 марта 1998 г. № 52-ФЗ. (с изменениями и дополнениями) URL: <https://base.garant.ru/12111156/?ysclid=ljzi990gy1971487436> (дата обращения: 09.07.2023).

38. Как застрахованы российские госслужащие // Информационно-аналитическое агентство в сфере страхования. 06.07.2022. URL: <https://calmins.com/kak-zastrahovany-rossijskie-gossluzhashhie/?ysclid=ljzk64ze8w602472666> (дата обращения: 12.07.2023).

39. Об осуществлении страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и (или) политических рисков, а также осуществлении перестрахования : Постановление Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 (ред. от 29.04.2022). URL: <file:///C:/Users/%D0%A2%D0%B0%D0%BD%D1%8F/Downloads/4b536e4900466bcfff892af7ecc8e354.pdf> (дата обращения: 14.07.2023).

2. ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ И МОНИТОРИНГА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

2.1. Концептуальные исследования экономического содержания финансовой безопасности

Рассмотрение вопросов финансовой безопасности на финансовом рынке начнем с определения того, что же такое безопасность в целом.

Мы согласны с экономистом Л. М. Борщ в том, что «вопросы экономической, в том числе и финансовой безопасности, как ключевого сегмента рынка, требуют постоянного мониторинга, исследования методов, разработки подходов и новых инструментов влияния на снижение угроз. Применение предупреждающих угроз и противостояние вызовам на современном уровне позволит укрепить финансовый “иммунитет” российской экономики, повысит ее конкурентоспособность на мировом финансовом рынке, что является актуальным для исследования. Российский финансовый рынок должен быть гибким к изменениям на мировом финансовом рынке, постоянно реагируя на мировые вызовы» [1, с. 8].

В нашем исследовании под термином «финансовая безопасность» мы понимаем такое состояние дел, когда защищены главные жизненно важные интересы от внутренних и внешних угроз. При этом мы рассматриваем интересы как личности и компании/отрасли, так и общества, и государства в целом. В число жизненных интересов традиционно включается некая совокупность потребностей, само существование и удовлетворение которых призвано обеспечить сам факт существования и возможность позитивного развития личности, компании, общества, государства.

Говоря о финансовой безопасности, мы будем понимать, в первую очередь, защиту экономических интересов различными средствами и методами у разных уровней: на макроуровне – защита интересов государства; на микроуровне – защита интересов хозяйствующих субъектов всех уровней (от индивидуального предпринимателя до корпорации) и конкретного гражданина.

С прикладной точки зрения, по утверждению М. Н. Исаловой и З. А. Ибрагимовой, финансовая безопасность финансовой российской системы представляет собой основу состояния национальной финансовой системы России [2, с. 153]. Сущностные характеристики финансовой безопасности складываются из основных ее составляющих систем: инвестиционной; бюджетно-налоговой; кредитно-банковской; долговой; валютно-денежной; страховой; фондовых сегментов финансового рынка; развитости рынка ценных бумаг [3]. Учитывая конфронтацию на мировой арене, очень остро выдвигается и носит наступательный характер повышение финансовой безопасности государства. Ее политика направлена на защиту экономики в связи с угрозами и санкциями, по мнению Л. М. Борщ [1, с. 9].

Надо отметить, что с начала XXI в. вопрос обеспечения финансовой безопасности личности, конкретного гражданина во всем мире рассматривается очень активно. В конкретном изложении данная деятельность проявляется в создании целой системы продвижения финансовой грамотности и формирования финансово-ответственного поведения населения.

Следует отметить, что само определение «финансовая безопасность» обширно по своему содержанию и, надо об этом упомянуть, противоречиво с позиции определения целеполагания деятельности, если рассматривать разные уровни и участников. Поэтому пока нельзя говорить о полностью устоявшейся терминологии. Каждый автор включает в рассматриваемое определение свое наполнение. В настоящее время можно выделить три подхода к рассматриваемому термину:

– *институциональный*. Финансовая безопасность рассматривается как защищенность интересов различных участников финансовых отношений (гражданин, хозяйствующий субъект, учреждение, муниципальное образование, регион страны, отрасль/сектор экономики, государство в целом) с позиции наличия у них достаточных ресурсов для своей деятельности;

– *ресурсно-рыночный*, предполагающий устойчивость к внутреннему и внешнему неблагоприятному воздействию, а также способностью его предупреждения и обеспечения сбалансированного развития и экономического роста в рамках созданных в современном обществе экономических систем: бюджетная, денежно-кредитная, банковская, валютная, налоговая, инвестиционно-фондовая, тарифно-таможенная и т. п.;

– *нормативно-правовой*, рассматривающий финансовую безопасность как набор действий, исключающих возможность направления финансовых потоков на финансирование противоправной деятельности или злоупотребления при совершении финансовых операций.

Суммируя вышеназванные подходы, можно констатировать, что в понятие финансовой безопасности вкладывается осознание защищенности финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений.

Остановимся подробнее на этих уровнях.

1. Уровень международных экономических отношений.

Экономическая безопасность является ключевой составляющей национальной финансовой безопасности, носит общий мировой характер и затрагивает интересы не только России, но и всех государств [4, р. 3]. Под международной экономической безопасностью понимается такое экономическое взаимодействие стран, которое исключало бы преднамеренное нанесение ущерба экономическим интересам какой-либо страны. Экономическая безопасность определяется способностью экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на национальном и международном уровнях. В совокупности свойств состояния производственных подсистем экономической безопасности обеспечивается возможность достигать поставленных целей всей системы, по мнению М. Э. Буяновой [5, с. 12].

Рассматривая финансовую безопасность на мировом уровне, принято выделять следующие основные аспекты финансовой безопасности:

Безопасность рынков долговых обязательств предполагает исключение ситуации массовой невозможности должников обслуживать свои обязательства по разным причинам: высокая цена обслуживания; неэффективное расходование полученных

заемных средств; нерациональная структура долговых обязательств и др. Уровень безопасности в данном аспекте можно рассматривать с позиции сохранения суверенитета конкретных стран в рамках международных заимствований, поддержания должного уровня платежеспособности и сохранения международного суверенного кредитного рейтинга, устанавливаемого международными рейтинговыми агентствами.

Безопасность валютного рынка, создающая возможность для устойчивого развития национальных экономических систем путем поддержания беспрепятственного движения товаров и инвестиций посредством функционирования свободных валютных рынков (как мирового, так и региональных) без установления искусственных препятствий или возникновения напряженности ввиду падения доверия к конкретным валютам или участникам валютных операций.

Безопасность банковского сектора и платежных операций, которая призвана обеспечить как свободное перераспределение ликвидных активов внутри финансово-банковского сектора, поддерживающих мировой торговый и валютный рынки, так и недопущение использования финансовых ресурсов на противоправные цели (терроризм, оружие массового поражения, преступные группировки и т. д.) по мнению представителей Уральской финансовой школы [6, с. 36].

Безопасность фондового рынка и инвестиционных операций, предполагает оптимизацию как общего объема капитализации мирового фондового рынка как с позиции его размера, так и ликвидности и структуры по иным показателям; оценка устойчивости финансового состояния всех участников данного рынка; противодействие как противоправным поступкам участников рынка, так и устранение искусственного манипулирования рынком, способного привести к появлению пузырей и дальнейшей потере доверия со стороны инвесторов; противодействие распространению недобросовестной информации об участниках рынка, инструментах, условиях финансовых операций и т. д.

Безопасность рынка страховых продуктов и компаний, которые сопровождают все процессы на финансовых рынках, обеспечивая покрытие возможных убытков ввиду невозможности выполнения своих обязательств отдельными участниками.

На этом уровне финансовую безопасность обеспечивают как крупные коммерческие игроки, так и международные финансовые организации, созданные по решению ряда, многих или всех государств либо по решению Организации Объединенных Наций.

2. Финансовая безопасность государства. Вторым уровнем системы финансовой безопасности можно считать финансовую безопасность государства, которая, в свою очередь, является основой экономической безопасности общества [7, с. 7; 8, с. 613].

Под финансовой безопасностью государства понимается способность национальной финансовой системы находиться в стабильном состоянии при неблагоприятном влиянии внутренних или внешних факторов. Данная стабильность обеспечивается следующими факторами:

Стабильность бюджетной системы, которая базируется на сбалансированности доходов и расходов на всех уровнях бюджетной системы государства (что обеспечивает платежеспособность государства и местных органов власти). Конкретными показателями, характеризующими уровень бюджетной безопасности, можно назвать абсолютную величину бюджета и его соотношение с объемом ВВП страны; размер, причины появления и способы покрытия бюджетного дефицита; наличие стабилизационного фонда в стране, порядок его формирования и использования; уровень бюджетной дисциплины; прозрачность и стабильность бюджетного процесса; иные показатели.

Надежность налоговой системы, показывающей возможность покрыть налоговыми сборами экономические потребности государства. Необходимо учитывать, что в данном случае понимается как оптимальный уровень налогообложения в стране, учитывающий фискальный интерес государства и возможности налогоплательщиков, так и налоговую дисциплину, предполагающую, что налоговые отчисления являются обязательным и неукоснительным обязательством для всех участников экономических отношений.

Стабильность долговых обязательств государства, учитывающая уровень как внешнего, так и внутреннего долга страны, цель осуществляемых заимствований с позиции соответствия целевым показателям стратегии развития общества и основных социальных потребностей населения, а также стоимость заим-

ствований. Важным фактором является определение источника покрытия формируемого государственного долга. При определении финансовой устойчивости в данном аспекте учитывают способность сохранения государственного суверенитета и возможность экономического развития в условиях обслуживания и погашения задолженности; объем внутреннего и внешнего государственного долга, их структура; динамика долговых обязательств; поддержание должного уровня.

Стабильное функционирование национальной платежно-банковской и денежно-кредитной систем, понимая под этим наличие достаточного количества суверенных банковских организаций, обладающих достаточными финансовыми ресурсами для кредитного обслуживания национальной экономики, включая как текущие задачи поддержания ликвидности, так и покрытие потребности в «длинных» инвестиционных деньгах; создание правовых и экономических возможностей для эффективного функционирования самих банковских институтов; формирование суверенной и эффективной платежной системы, позволяющей безопасно и бесперебойно проводить всю совокупность платежей как внутри национальной экономики, так и в международных операциях; равная доступность кредитных ресурсов для всех участников экономических отношений вне зависимости от размера и включенности в государственные институты; уровень, динамика и предсказуемость инфляции в национальной экономике, проведение инфляционного таргетирования, позволяющего поддерживать экономический рост в обществе при поддержании реального уровня доходов населения.

Важными показателями оценки финансовой безопасности в данном случае являются оценка объем и структуры предоставленных кредитов; динамика долговой задолженности; наличие и динамика просроченной задолженности; уровень инфляции (индекс потребительских цен) и соответствие этого показателя уровню, прогнозируемому Центральным банком; соотношение денежной массы (параметр M2) и ВВП страны; динамика ключевой ставки (ставки рефинансирования), устанавливаемая Центральным банком.

Устойчивость внутреннего валютного рынка, формируемая на основе таких подходов, как наличие эффективного механизма

определения валютного курса национальной денежной единицы, который основывается на рыночных принципах, но предусматривает варианты административного вмешательства в экстренных случаях; создание действенного механизма поддержки экспорта для обеспечения притока иностранной валюты на внутренний валютный рынок, притока иностранных инвестиций, интеграции в механизмы международной валютной торговли; обеспечение сбалансированности поступающей валютной выручки на внутренний валютный рынок потребностям, связанным с выполнением внешних долговых обязательств и прочих международных обязательств государства, покрытием потребностей в проведении импортных операций, создания страхового валютного запаса.

Показателями безопасности в данном случае могут быть динамика курса национальной валюты; динамика, структура и объем внешней торговли; сальдо платежного баланса с учетом объемов и динамики ввоза и вывоза капитала участниками экономических отношений; динамика и структура сформированных золотовалютных резервов.

Устойчивый инвестиционный рынок, формируемый как инструмент полного удовлетворения потребностей национальной экономики в финансовых ресурсах для покрытия капитальных инвестиционных затрат. В данном случае важными условиями являются обеспечение эффективности размещения инвестиций с позиций их доходности и сроков окупаемости, а также соотношение между внутренними и иностранными инвестициями на внутреннем рынке и выводе средств из национальной экономики в виде иностранных вложений в активы, формируемые вне юрисдикции страны.

Важным показателем финансовой безопасности в данном случае будет поддержание положительного итогового сальдо инвестиционного баланса, то есть превалирование входящих инвестиций на отечественный рынок над исходящим.

Таким образом финансовую безопасность государства можно рассматривать в двух аспектах, взаимоувязанных и взаимозависимых друг от друга:

– внешние параметры безопасности, в которые можно включить поддержание реального суверенитета страны в финансовой сфере, оптимальный (не критичный) уровень зависимости

от международных, иностранных финансовых организаций, крупных транснациональных корпораций;

– внутренний аспект заключается в формировании внутри страны эффективной правовой базы совершения финансовых операций, наличии стабильно работающих государственных структур и политической предсказуемости; сформированности организационной и институциональной базы финансового рынка, уровне рыночных рисков, объеме теневой экономики и коррупции и способности государства бороться с ними.

2.2. Безопасность на финансовых рынках: участники, информационный контент, факторы риска

Безопасность на финансовых рынках – это уровень финансовых отношений в современном обществе, основанный на финансовой безопасности деятельности конкретных участников как хозяйствующих субъектов, так и граждан.

Финансовая безопасность участников экономических отношений входит как составная подсистема в структуру финансовой безопасности государства сохраняя свое специфическое содержание, по мнению представителей Уральской финансовой школы [9, с. 613; 10, с. 170].

Начнем с рассмотрения основ безопасности фондового рынка, так как именно он определяет основу всего финансового рынка. Под *безопасностью фондового рынка* принято понимать оптимальное для конкретных экономических условий сочетание объема и структуры капитализации данного рынка с уровнем ликвидности на нем. Под ликвидностью мы понимаем способность быстро превратить фондовые активы (ценные бумаги) в деньги, ну или, попросту говоря, продать их, при этом не неся финансовых потерь. Важнейшим параметром, определяющим уровень безопасности в данном случае, является устойчивость финансового состояния участников фондового рынка, к числу которых можно отнести эмитентов ценных бумаг, инвесторов (покупателей ценных бумаг и иных финансовых активов), брокеров и иных посредников в финансовых операциях рынка, регистраторов и депозитариев рынка, а также иных участников данных отношений.

В составе фондового рынка можно выделить две главные составляющие – рынок государственных бумаг и рынок корпоративных ценных бумаг. В состав последнего мы включаем большой список сегментов: рынок акций, облигаций, векселей, казначейских обязательств, сберегательных сертификатов, биржевой и внебиржевой рынки. Совокупность безопасности каждого из этих рынков и составляет общую безопасность фондового рынка.

В Российской Федерации сформирована существенная законодательная база, направленная на построение безопасных финансовых отношений на фондовом рынке. Среди основных законодательных актов в этой сфере можно назвать Федеральные законы «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ, «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ, Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ.

Другим важным сегментом финансового рынка можно назвать страховой рынок. *Финансовая безопасность страхового рынка* заключается в обеспеченности страховыми компаниями таким объемом финансовых резервов, которые были бы достаточными для покрытия того объема рисков, который эти компании обязались покрыть в случае наступления страховых ситуаций. Исполнение страховыми компаниями своих обязательств по страховым случаям позволяет застрахованным (клиентам страховых компаний) получить средства для покрытия возникших финансовых потерь и спокойно продолжить свою деятельность, что, в свою очередь, поддерживает общую экономическую стабильность и безопасное развитие общества в целом. Именно поэтому эффективно работающий страховой сектор является зоной особого внимания финансовых регуляторов во всех развитых странах.

Оценка безопасности страхового рынка строится на ряде факторов, носящих как субъективный, так и объективный характер, завязанных как на внутренние экономические факторы, так и подчиненным внешнеэкономическим и внешнеполитическим воздействиям. Полная совокупность данных факторов определяет эффективность страховой деятельности в национальной экономической системе (полноту и своевременность погашения страховых выплат) и в свою очередь формирует

основу безопасной и продуктивной деятельности всех хозяйствующих субъектов в стране.

Особая роль страхового сектора национальной экономики определяется еще и тем, что, собирая страховые взносы (страховые премии), они формируют существенные финансовые ресурсы, которые выполняют роль важного инвестиционного ресурса, позволяя реализовывать крупные проекты и подпитывая финансовую систему ликвидными источниками для кредитной деятельности.

Важным фактором поддержания достойного уровня стабильности финансового рынка является обеспечение информационной безопасности на нем. Известный факт, что финансовые институты являются основной целью хакерских атак.

Информационная безопасность на финансовом рынке определяется сочетанием конфиденциальности информации, с одной стороны, и общедоступности данных о самом рынке и операциях, проводимых на нем. Правильное построение системы безопасности в данном случае обеспечивает стабильное функционирование рынка, помогает как пресекать недобросовестные действия отдельных участников, так и противостоять мошеннической и иной противоправной деятельности на рынке, а также защищать информационные сети и процессы на финансовом рынке от несанкционированного доступа юридических или физических лиц. Круг информации, составляющей служебную и коммерческую тайну, определяется соответствующими государственными или ведомственными нормативными актами.

По оценке Банка России, ключевыми рисками информационной безопасности на финансовом рынке нашей страны, требующими внимания и первоочередного устранения, являются:

- потери клиентов кредитных организаций (в том числе граждан, разово пользующихся банковскими услугами, например банкоматом или системой переводов), подрывающие доверие к финансовой системе в целом, современным информационным технологиям и государству как регулятору;

- потери участников банковско-кредитного рынка как в части собственных средств, так и в части средств клиентов, способные негативно повлиять на их устойчивость и привести к банкротству;

- нарушение непрерывности операционного цикла оказания банковских услуг, что наносит ущерб репутации участников рынка и создает социальное напряжение в обществе. Социальная напряженность вызывается минимальным сбоем в работе банкоматов или систем онлайн-банкинга;

- системный кризис в отдельных секторах финансового рынка, спровоцированный систематическими и массированными кибератаками.

В основе государственной программы противодействия информационным угрозам на финансовом рынке положена Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг., утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203.

Низовым звеном построения эффективной системы безопасности финансовых рынков является создание действенной системы базисного элемента экономической системы – конкретного хозяйствующего субъекта.

Начнем с основ определения финансовой безопасности банка как основного игрока финансового рынка Российской Федерации.

Под *финансовой безопасностью банка* понимается ситуация, когда данная кредитная организация в состоянии своевременно выполнять все взятые на себя финансовые обязательства, полностью формировать все виды резервов (в соответствии с действующим банковским законодательством), за счет которых способен обеспечить финансовое покрытие возможных рисков. Важным дополнением является то, что, выполняя эти условия, банк должен сохранять высокий уровень финансовой устойчивости, ликвидности, поддерживая нормальный уровень как ликвидности, так и рентабельности.

Главным органом, осуществляющим надзор за деятельностью банков, регулирующих их деятельность и оценивающих качество взятых ими финансовых рисков (а следовательно, и уровень финансовой безопасности), является Центральный банк Российской Федерации. Именно он, оценивая и регулируя вопросы финансовой безопасности кредитных организаций, обеспечивает должный уровень общей стабильности и безопасности банковской системы в целом, а также соблюдение законных

прав и интересов вкладчиков, кредиторов, инвесторов, иных участников финансовых операций.

Для поддержания финансовой стабильности и надежной работы кредитных организаций Банк России устанавливает для каждого банка России ряд обязательных требований:

- формировать резервные фонды, минимальный уровень которых устанавливаются нормативными документами Банка России;

- проводить классификацию сформированных активов (в первую очередь выданных кредитов) с целью выделения группы сомнительных, высокорисковых и безнадежных к взысканию активов с целью создания резерва на их покрытие;

- соблюдать обязательные нормативы банковской деятельности (в настоящий момент состав и размер нормативов регулируется инструкцией Банка России «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» от 29.11.2019 г. № 199-И);

- создать собственную систему управления рисками и капиталом, систему внутреннего контроля и мониторинга, которые должны соответствовать специфике, характеру рисков и масштабам деятельности конкретного банка.

Важным аспектом построения безопасного финансового пространства является собственная работа самих участников экономических отношений, в первую очередь банков, направленная на выявление и противодействие сомнительным финансовым операциям.

Деятельность по выявлению сомнительных сделок проводится в рамках осуществления внутреннего финансового мониторинга, когда реализуется комплекс первичных мер по выявлению, фиксации, учету сомнительных операций и представлении информации о них в специальный уполномоченный надзорный орган.

В поле зрения финансового мониторинга попадают операции, обладающие следующими признаками:

- финансовая сделка носит запутанный или необычный характер либо представляет собой целую серию связанных между собой финансовых операций, не имеющих экономического смысла (или имеющих смысл очень опосредованно);

- характер и содержание финансовой сделки не соответствуют направленности деятельности контрагента;

- имеет место подтвержденный факт проведения контрагентом ряда финансовых сделок, характер которых позволяет предположить, что он пытается избежать процедуры финансового мониторинга.

Другим значимым игроком финансового рынка, помимо банков, являются страховые организации. Страховщик несет ряд обязательств внутренних (перед собственными работниками, акционерами, прочими стейкхолдерами) и внешних (перед клиентами, государством, надзорными органами). Основными, конечно же, являются обязательства перед застрахованными по выполнению страховых выплат в случае наступления страхового случая. Говоря о *финансовой безопасности страховых компаний*, предполагается выполнение именно этих обязательств.

Базой для страховых выплат служат страховые резервы, формируемые каждой страховой компанией самостоятельно. Страховые резервы, то есть особые фонды денежных средств, формируются страховой компанией за счет полученных страховых взносов (страховых премий) и имеют целевое назначение – покрывать выплату страховых обязательств в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством, с учетом заключенных с конкретными застрахованными договоров страхования.

Формируя страховые резервы, страховщики обязаны соблюдать ряд требований, предписанных Законом РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27.11.1992 г. № 4015–1.

Банк России четко определил перечень тех активов, в которые страховщик может разместить свои страховые резервы. При этом страховая компания должна руководствоваться принципами диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности при формировании своего инвестиционного портфеля, который может состоять из следующих активов:

- государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ, муниципальные ценные бумаги;

- акции, включенные в котировальный список высшего уровня;

- корпоративные облигации эмитента с высоким уровнем кредитного рейтинга;
- денежные средства на банковских счетах, в том числе размещенные в депозиты;
- остатки по обезличенным металлическим счетам;
- недвижимое имущество без обременения;
- облигации с ипотечным покрытием.

Подводя промежуточный итог, можно утверждать, что финансовая безопасность страховщика основывается на его финансовой устойчивости, то есть таком финансовом состоянии страховой компании, когда на основе достаточного собственного капитала и достаточного уровня платежеспособности он в состоянии полностью выполнять взятые на себя обязательства, с учетом факторов риска.

Факторы риска, рассматриваемые при этом, можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы риска финансовой безопасности страховщика – это операционные риски, перестраховочные риски, риски резервирования, риски тарифной политики, а также риски стратегических решений и риски управления капиталом. В состав внешних рисков можно включить макроэкономические, политические риски и форс-мажорные обстоятельства.

Важное значение для обеспечения безопасности финансовых рынков имеет формирование достаточного уровня безопасности действующих субъектов хозяйствования нефинансовой направленности. Именно они создают основу эмитентов ценных бумаг, а следовательно, определяют уровень риска рынка капитала (так как являются эмитентами акций), кроме того, существенная часть долговых обязательств в национальной экономике сформирована также ими (это и взятые кредиты у банков и эмитированные облигационные обязательства и прочие долговые ценные бумаги).

Под *финансовой безопасностью предприятия* понимается такое сочетание показателей финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и платежеспособности предприятия, поддерживаемое на достаточном уровне в условиях внешних и внутренних угроз, которое обеспечивает его стабильную де-

тельность, повышение финансового потенциала и рост рыночной стоимости.

Совокупность факторов, влияющих на финансовое состояние и уровень финансовой безопасности предприятия, принято делить на внутренние и внешние. Внутренние факторы – это совокупность действий и условий, возникающих в результате финансовой деятельности самого предприятия, его высшего менеджмента и стейкхолдеров, и поэтому могут быть нивелированы, в случае их негативного влияния, инструментами финансового регулирования собственными усилиями. К данным факторам можно отнести управленческие решения производственного, организационного и финансового характера, организацию финансового контроля и планирования на предприятии, эффективность использования управления активами, капиталом, инвестициями, порядок взаимоотношений с финансовыми организациями, органами надзора и другие.

В отличие от внутренних, внешние факторы финансовых угроз возникают независимо от деятельности предприятия и его менеджмента. При этом неблагоприятные последствия данных угроз возможно уменьшить, применяя более гибкие финансовые инструменты либо варианты профессиональной адаптации деятельности предприятия в новых, изменившихся условиях. К числу внешних угроз можно отнести изменения рыночного характера (колебания спроса на отдельных сегментах рынка, волатильность цен и т. д.), изменения порядка осуществления внешнеторговой деятельности (колебания валютных курсов, изменения тарифов, порядка лицензирования, таможенного оформления или допуска товаров и т. д.), колебания уровня платежеспособности потребителей, изменения макроэкономического плана (изменение порядка налогообложения, рост инфляции, колебание уровня процентных ставок на внутреннем рынке заимствований и т. д.).

Необходимо отметить, что внутренние, и особенно внешние, факторы финансовых угроз в определенных обстоятельствах могут стать факторами укрепления финансового положения предприятия, роста его прибыли и укрепления ликвидности и платежеспособности.

Именно поэтому в целях обеспечения должного уровня финансовой безопасности конкретного хозяйствующего субъекта

очень важно оценивать как текущую ситуацию, формирующую экономическую и организационно-институциональную среду, в которой он действует, так и адекватно оценивать и верно прогнозировать ее изменения в будущем в целях своевременного противодействия угрозам и использования благоприятных условий для развития предприятия.

2.3. Финансовый мониторинг как ключевой тренд системы безопасности финансовых рынков

Существенное значение для формирования системы безопасности финансовых рынков принадлежит его мониторингу.

Начнем с определения мониторинга финансовых рынков. Это постоянное или периодическое наблюдение со стороны заинтересованных сторон (к числу которых можно отнести государственные структуры, собственников, инвесторов, стейкхолдеров бизнес-процессов и т. д.) за результатами экономической деятельности хозяйствующих субъектов, формируемых ими денежных потоков, а также контроль и надзор за проведением определенных финансовых операций [11, с. 15].

Всю деятельность по мониторингу финансовых рынков можно разделить на две части: *система обязательного мониторинга* (которая чаще называется *финансовый мониторинг*) и *финансовый мониторинг рыночных процессов*.

Целью проведения *финансового мониторинга*¹ является противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Со стороны государства главным органом, проводящим финансовый мониторинг, является Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Именно он выполняет функции по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, по вы-

¹ Терминологически понятие «Финансовый мониторинг» появилось в Указе Президента Российской Федерации от 01.11.2001 г. № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

работке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в этой сфере, по координации соответствующей деятельности других федеральных органов исполнительной власти, других государственных органов и организаций, а также функции национального центра по оценке угроз национальной безопасности, возникающих в результате совершения операций (сделок) с денежными средствами или иным имуществом, и по выработке мер противодействия этим угрозам.

Финансовый мониторинг (финмониторинг) подразделяется на два уровня: внутренний и обязательный. Внутренний финмониторинг самостоятельно проводят банки, микрофинансовые организации, ломбарды, страховые компании, брокеры, обслуживающие клиентов (как физических, так и юридических лиц), для своевременного пресечения незаконных операций. Обязательный мониторинг проводит сам Росфинмониторинг, контролируя финансовые операции и денежные потоки как внутри экономики России, так и международные операции.

Деятельность Росфинмониторинга направлена на противодействие отмыванию преступных доходов. Надо отметить, что деятельность по легализации данных средств может рассматриваться в разных аспектах. В экономическом плане легализация представляет собой размещение средств в российских финансовых институтах, проведение с ними различных операций и вложение в различные экономические процессы или инвестиционные проекты. То есть денежные средства, полученные незаконным путем из теневого сектора экономики, переходят в легальную сферу. Следует заметить, что существует и обратный процесс, когда средства выводятся из легального сектора в теневой (например, классические операции по обналичиванию средств). В организационном плане отмывание денег – это процесс маскировки исходного происхождения средств или их реального владельца с целью укрытия имущества от правового преследования (то есть попытка скрыть факт незаконного получения конкретным лицом). В правовом плане легализация преступных доходов представляет процесс придания законности владению, распоряжению, использованию определенным имуществом или денежными средствами за определенным субъектом правовых отношений, несмотря на неправомерный характер их появления.

Контрольная деятельность Росфинмониторинга распространяется на клиентов (как физических, так и юридических лиц), проводящих операции с деньгами, ценными металлами, недвижимостью и иным имуществом. Все они отчитываются о каждой операции клиента, которая может показаться сомнительной. Если говорить о юрлицах, которые в обязательном порядке должны отчитываться перед Росфинмониторингом, то это кредитные организации; лизинговые компании; страховые компании и брокеры; почтовые организации внутри страны; ломбарды; букмекерские конторы; риелторские агентства; микрофинансовые организации; индивидуальные предпринимателя, торгующие драгоценными металлами и камнями, а также выступающие посредниками в сделках с недвижимостью.

Операции, проводимые клиентами на рынке, могут быть разделены на те, по которым информировать надзорный орган не обязательно (только в случае если присутствуют признаки сомнительности), и те, по которым отчет обязателен по факту их проведения.

Результатом проводимого обязательного мониторинга является формирование черных списков клиентов, заподозренных в проведении сомнительных операций, финансировании терроризма и экстремизма. Этот перечень направляется банкам и другим организациям, чтобы они заблокировали счета таких клиентов и приостановили их обслуживание. Черный список состоит из двух частей: международные террористы и нарушители внутри страны. Оба перечня можно найти на сайте Росфинмониторинга.

Необходимо отметить, что Федеральная служба по финансовому мониторингу является органом исполнительной власти, который препятствует отмыванию нелегальных доходов путем проверки денежных операций. Росфинмониторинг не наказывает преступников, а собирает информацию и передает ее в правоохранительные органы.

Помимо обязательного финансового мониторинга, в системе мониторинга финансовых рынков важное место принадлежит *финансовому мониторингу рыночных процессов*. Его можно назвать вторым уровнем мониторинга.

Начнем с общего мониторинга рынка, представляющего постоянный процесс сбора, обработки, оценки и последующе-

го использования информации о происходящих в экономической среде деловых операциях. При этом необходимо оценивать не только сами операции, но и массив данных, окружающих непосредственно бизнес-процесс: стейкхолдеров; потребителей готовой продукции; поставщиков как в цепях поставок, так и технологий; уровень конкурентной среды; наличие и состав посредников и дистрибьюторов; порядок работы и изменение правовой базы функционирования регулирующих, контрольных и надзорных органов; состояние конъюнктуры на микро- и макроуровнях и т. д. [12, с. 325].

Одной из серьезных сложностей мониторинга является постоянный рост информации, усложнение и углубление оцениваемых процессов, рост влияния неявных связей, появление конкурентных технологий в разных сферах бизнеса. Поэтому именно в данной сфере уровень автоматизации является одним из самых высоких, если рассматривать экономические процессы в целом. Интернет и социальные сети дают базу для оценки и прогноза. Однако во многих компаниях работа по рыночному и финансовому мониторингу построена недостаточно эффективно. Как правило, основные проблемы этой ситуации кроются в следующем:

- в оценке. Принимается излишний объем информации с недостаточным уровнем деления на основные и вспомогательные данные;
- учитываются уже неактуальные, устаревшие данные или неспособность (невозможность) организовать оценку реально актуальной информации;
- в неспособности сделать квалифицированный вывод на основе проведенного рыночного или финансового анализа;
- в отсутствии доступа к необходимым базам данных или доступа к информации в нужном формате;
- в неспособности правильно сочетать процессы рыночного и финансового мониторинга данных с информацией, характеризующей собственные бизнес-процессы.

Финансовый мониторинг рыночных процессов формирует основу для проведения политики стратегического менеджмента компании/игрока рынка, для которого он проводится. А это значит, что проводимый анализ лежит в основе как формирования

стратегии развития, так и ее последующей реализации. Хотя при этом, как правило, используются и различные аспекты мониторинга, результат всей системы должен предоставить заинтересованной стороне данные о рыночных финансовых событиях не после их свершения, а предсказать их появление. А это значит, мы можем не *реагировать* на рыночные вызовы и угрозы, а *предвосхищать* их [13].

Проведение финансового мониторинга рыночных процессов, как мы уже отмечали, процесс достаточно трудоемкий и очень информационно насыщенный. Поэтому важно привлекать уже созданные мониторинговые ресурсы, позволяющие не только экономить время, но и использовать профессиональные оценки признанных экспертов в различных аспектах рыночной деятельности.

Условно можно разбить все эти ресурсы на три группы, исходя из смысловой направленности.

1. Оценка деловой среды и новостей. В этом сегменте информационного пространства работает масса различных ресурсов. Нам, в целях рассматриваемой мониторинговой деятельности, правильнее будет выделить две группы сайтов, рассматривающих новости и событийный ряд на российских и мировых рынках.

В группу информационных ресурсов, освещающих и агрегирующих новостийный поток в российском сегменте информационного пространства, можно включить следующих игроков:

- группа компаний под общим брендом «РБК»;
- издательский дом «Коммерсантъ»;
- информационное агентство «Интерфакс»;
- деловая ежедневная газета «Ведомости».

Другая группа крупнейших новостийно-аналитических информационных ресурсов представляет агрегированную информацию о мировых событиях и обзоры зарубежных новостей:

- один из ведущих американских поставщиков финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков Bloomberg;

- авторитетнейший международный (издается в США) финансово-экономический журнал Forbes;

- одно из крупнейших и старейших (создано в 1851 г.) информационных агентств Reuters.

Данная группа ресурсов позволят сформировать представление о деловой среде, условиях, в которых развиваются мировые и российский рынки как в целом, так в разрезе отдельных направлений.

2. Ресурсы, представляющие уже готовый расчет целого набора котировок и индексов, характеризующих основные тенденции развития различных рынков.

- финансовая платформа и новостной веб-сайт Investing.com;
- информационное агентство «МФД-ИнфоЦентр»;
- крупнейший российский биржевой холдинг «Московская биржа»;
- один из крупных розничных брокеров на российском инвестиционном рынке АО «Инвестиционный холдинг «Финам»;
- контент Smart-lab.

Это лишь небольшая группа организаций, предоставляющих готовую информацию для проведения собственного мониторинга финансовых рынков с использованием индексов и котировок.

3. Ресурсы, предоставляющие профессиональную и «народную» оценочную информацию по участникам рынка, выпускающим различные финансовые инструменты, а также мнение сообщества по качеству самих финансовых инструментов [13].

Это сама многочисленная по составу и самая «пестрая» по категории участников группа. Начнем с серьезных профессиональных игроков, выдающих квалифицированные заключения об участниках финансового рынка и выпускаемых ими финансовых инструментах. Речь идет о рейтинговых агентствах.

Рейтинговое агентство представляет собой специализированную организацию, присваивающую кредитные и иные рейтинги различным игрокам рынка. Данные рейтинги весьма значимы для участников финансового рынка и могут существенно повлиять на характер и результаты их профессиональной деятельности. Само понятие **рейтинг** означает комплексную оценку состояния субъекта, которая позволяет классифицировать его и отнести к некоторому классу или категории. Самая распространенная оценка, предлагаемая рейтинговыми агентствами участникам рынка, – **кредитный рейтинг**. Данный показатель отражает актуальное оценочное мнение рейтингового агентства по поводу кредитоспособности заемщика по каким-

либо финансовым обязательствам, а также величину кредитного риска в отношении его конкретных или суммарных долговых обязательств. Рассчитанный таким образом показатель обязательно сравнивается с показателями уровня кредитоспособности и величиной кредитного риска по долговым обязательствам прочих заемщиков.

По результатам расчета индивидуальных рейтингов рейтинговые агентства составляют ранжированный список компаний, который принято называть *рэнкинг*.

Выставленные рейтинговыми агентствами индивидуальные рейтинги отражают их мнение об относительной величине кредитного риска конкретного заемщика/должника. Данный показатель не может интерпретироваться как инвестиционный совет или рекомендация о совершении инвестиционной операции. Мнение агентств не должно быть основным при принятии решения о покупке, хранению или продаже ценных бумаг. Оно не является гарантией отсутствия кредитного или инвестиционного риска, а показывает лишь оценочное мнение, которое нужно учитывать при совершении сделок, так как отражает только один аспект принятия окончательного решения относительно сделки на финансовом рынке, а именно – уровень кредитоспособности, а в некоторых ситуациях уровень погашения финансовых долгов в случае наступления дефолта/банкротства.

Применение кредитных рейтингов в процессе мониторинга финансовых рынков позволяет добиться следующих позитивных результатов:

- *прозрачность информации на финансовом рынке* о состоянии дел у инвестора и оценочный прогноз его изменения в будущем;
- *снижение уровня рискованности финансового рынка* в целом, так как рассчитанные кредитные рейтинги позволяют устанавливать ограничения на уровень риска, принимаемого конкретными заемщиками;
- *создание общедоступной информационной базы* оценок компаний-эмитентов, заемщиков, должников для применения инвесторами при принятии инвестиционных решений. Наличие такой базы может существенно облегчить доступ к инвестиционным ресурсам для качественных компаний с открытой системой управления и принятия финансовых решений;

- *диверсификация источников финансирования* для компаний-заемщиков. А это, в свою очередь, повышает мобильность принятия ими инвестиционных решений, способствует привлечению денежных средств из нетрадиционных (по отношению к банковскому кредиту) источников;

- *удешевление стоимости привлекаемого долгового капитала* для эмитентов с высоким рейтингом;

- *повышение эффективности механизма регулирования и оценки рынка ценных бумаг*, возможность проведения более глубоких оценок по собственным методикам при расчете финансовых рисков отдельными оценщиками.

В настоящее время основную нишу рынка составления кредитных рейтингов в мировой экономике делят между собой три компании: Standard & Poor's; Fitch Ratings; Moody's. На российском рынке работают несколько организаций, оценивающих различные риски, возникающие на финансовом рынке и выставляющие собственные рейтинги:

- *российское Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА);*

- *Национальное рейтинговое агентство (НРА);*

- *агентство «Эксперт РА».*

Помимо профессиональных игроков, рассчитывающих рейтинги игроков рынка и используемых кредитных инструментов, все больший интерес представляют источники информации, позволяющие объединить мнение независимых финансовых аналитиков, не связанных ни с какими крупными оценочными агентствами, а также оценки рядовых потребителей финансовых услуг. Зачастую высказываемые ими мнения ложатся в основу формирования «народных рейтингов» наряду с профессиональными, позволяющими более качественно провести мониторинг определенных игроков финансового рынка.

Важной составляющей финансового мониторинга рыночных процессов является *мониторинг текущей финансовой деятельности самой компании*. Данный процесс является составной частью построения стратегии развития бизнеса и заключается в разработке, внедрении в практику и практической реализации механизма постоянного наблюдения за важнейшими текущими результатами финансовой деятельности с обязатель-

ным учетом постоянно меняющейся конъюнктуры финансового рынка, по мнению Е. И. Воробьевой, Ю. М. Дененберг [7, с. 5].

Цель мониторинга на данном уровне – своевременное обнаружение отклонений фактических результатов текущей финансовой деятельности компании от запланированных ранее, приводящих к ухудшению финансового положения предприятия с одновременным выяснением причин, вызвавших эти отклонения. Важным итогом проведенного мониторинга должен стать процесс корректировки направлений деятельности компании для нормализации финансовых показателей.

Основные этапы мониторинга текущей финансовой деятельности компании:

- определение основных направлений деятельности компании, базовых целевых ориентиров и ключевых финансовых показателей;

- формирование собственных стандартов финансовой деятельности компании, в составе которых должны учитываться важнейшие аспекты финансовой деятельности, целевые параметры стратегии развития, основные показатели финансового планирования, принятые в компании;

- создание системы первичных отчетных показателей, отражающих деятельность всех основных бизнес-процессов компании и финансовых результатов каждого из них;

- выработка целостной системы результирующих аналитических показателей, отражающих фактические результаты финансового состояния компании. На данном этапе необходимо четко коррелировать собственные параметры и показатели развития с общерыночными параметрами;

- определение величины отклонения фактических результатов финансовой деятельности от изначально запланированных. Расчет ведется как в абсолютных, так и относительных показателях с определением и незначительных и максимально допустимых отклонений;

- важный этап – оценка причин, вызвавших расхождение фактических и плановых показателей. Основной упор делается на те показатели, которые критически важны с позиции финансовой устойчивости компании;

– выработка системы реагирования на выявленные несоответствия фактических и плановых данных, включающая такие варианты, как «не реагировать», «продолжить наблюдение», «устранить несоответствие», «внести корректировку в планы развития компании», «внести корректировку в показатели оценки компании» и т. д.;

– определение внутренних и внешних параметров, позволяющих нормализовать финансовые показатели компании. В состав данных параметров может входить создание/использование финансовых резервов; расширение активов компании или, наоборот, оптимизация их; привлечение внешних финансовых ресурсов с определением их источника; оптимизация внутренних операций или алгоритмов компании и др.;

– подготовка итогового отчета с определением набора конкретных действий по повышению эффективности деятельности компании.

Таким образом, система мониторинга текущей финансовой деятельности компании помогает выявить слабые стороны бизнес-процессов.

Список библиографических ссылок

1. *Бориц Л. М.* Финансовая безопасность российской финансовой системы: современные вызовы и угрозы // Науч. вестн.: Финансы, банки, инвестиции. 2022. № 1. С. 5–17.

2. *Исалова М. Н., Ибрагимова З. А.* Роль финансов в системе экономической безопасности // Вестн. МГЭИ. 2021. № 1. С. 153–160.

3. Бюджет для граждан (к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов) Министерства финансов Российской Федерации : [офиц. сайт]. URL: www.minfin.ru/common/upload/library/2020/12/main/2021-2023.pdf (дата обращения: 01.07.2023).

4. Financial and economic security of business as a primary element in the economic system / L. M. Borsh, D. D. Burkaltseva, O. G. Blazhevich et al. // *Espacios*. 2017. Vol. 38, Issue 33. P. 3–12. EDN: ZHLTIJ

5. *Буянова М. Э., Рассказов Е. С.* Анализ финансовой безопасности России: современные тенденции, вызовы, угрозы // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. 2019. Т. 21, № 2. С. 19–33.

6. Банковское дело и банковские операции : учебник / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская, М. П. Логинов и др. ; под ред. М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. 2021. 567 с.

7. Воробьева Е. И., Дененберг Ю. М. Финансовая безопасность национальной экономики // Науч. вестн.: финансы, банки, инвестиции. 2021. № 1 (54). С. 5–15. EDN: EXVTXK.

8. The Assessment and Management of Credit Risk of Commercial Banks / E. E. Panfilova, V. V. Borisova, L. N. Demidov // Opcion. 2019. Vol. 35. № Special, Issue 23. P. 613–627.

9. Финансовая безопасность России : метод. материалы / Ш. М. Магомедов, Л. В. Иваницкая, М. В. Каратаев и др. М. : Рос. академия естеств. наук, 2016. 59 с.

10. Иваницкий В. П., Пищулов В. М., Логинов М. П. Финансовые циклы и финансовая политика : монография. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2020. 222 с.

11. Волков А. Н., Заборовская А. Е. Мониторинг конъюнктуры финансовых рынков : учеб. пособие. Екатеринбург : АМБ, 2023. 96 с.

12. Бостанова П. И., Батчаева Д. А. Мониторинг и диагностика состояния современного финансового рынка России // Вестн. Академии знаний. 2022. № 53 (6). С. 325–326.

13. Янушкина Ю. И., Зинкина Т. В. Финансовое состояние как инструмент системы экономической безопасности предприятия // Вектор экономики. 2023. № 1 (79) https://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2023/1/economicsmanagement/Yanushkina_Zinkina.pdf

3. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ФОНДИРОВАНИЯ БАНКОВ

3.1. Методологические подходы к формированию и управлению банковскими ресурсами

Обобщение методологических подходов к формированию и управлению банковскими ресурсами основывается на анализе факторов разного уровня, которые могут влиять на качественные и количественные показатели ресурсной базы банка. Группировка данных факторов позволяет выявить степень их влияния на фондирование банковских ресурсов.

Факторы макроуровня:

1) экономическая и политическая ситуация в стране и в мире (финансовые, в том числе банковские и валютные кризисы, принципы базельских соглашений, реформирование ставок на межбанковском рынке, волатильность национальной валюты, изменения законодательства, состояние социальной среды, экономические санкции и пр.);

2) денежно-кредитная политика центрального банка (использование сценариев денежно-кредитной политики, соответствующих рыночной конъюнктуре, выполнение целевых ориентиров, изменения в системе рефинансирования, резервных требований, сделок РЕПО и СВОП и пр.);

3) уровень развития банковской системы (способы регулирования банковской деятельности, система банковского надзора, наличие широкого спектра методов и инструментов по управлению банковской ликвидностью);

4) трансформация разных сегментов финансового рынка (институты, инструменты, вопросы регулирования);

5) межбанковская конкуренция (стратегия и бизнес-план банка, универсализация банковской деятельности в области операций и сделок, появление экосистем и онлайн-банков, цифровизация процессов).

Факторы мезоуровня:

- 1) активизация банков регионального уровня;
- 2) уровень платежеспособности физических лиц в регионе;
- 3) финансовое состояние юридических лиц в регионе;
- 4) психографическая сегментация.

Факторы микроуровня общего характера:

1) политика по привлечению банковских ресурсов (виды, сроки, суммы, стоимость ресурсов, уровень риска);

2) сокращение расходов по управлению банковскими ресурсами (процентная и депозитная политика, зависимость от межбанковского кредитования, цифровизация банковских операций и сделок);

3) способность к диверсификации банковских ресурсов (широкий спектр лицензий, пересмотр депозитной линейки, условий обслуживания счетов разных видов, соответствие требованиям по распоряжению ресурсами государственных структур и участников финансового рынка);

4) внедрение инноваций в деятельность банка.

Факторы микроуровня напрямую, связанные с ресурсной базой:

- 1) структура пассивов банка;
- 2) капитализация банка;
- 3) депозитная политика банка;
- 4) политика на рынке межбанковского кредитования;
- 5) политика в области выпуска долговых ценных бумаг.

Банк России как регулятор банковской системы играет особую роль в рамках фондирования. Регулирование в области банковских ресурсов традиционно касается следующих направлений:

– проведение процедур банковского надзора (в целом: недопущение банковского кризиса; в частности: регистрация, лицензирование банков, дистанционный надзор, инспектирование, работа с проблемными банками, процедуры по банкротству и ликвидации, защита интересов вкладчиков и кредиторов, требования в области резервирования, контроль за системой страхования вкладов и др.);

– стимулирование со стороны Банка России ряда банковских операций и сделок (субсидирование операций, гибкие условия

участия в государственных проектах, уполномоченный характер деятельности, коэффициент усреднения по обязательным резервам, зависимость стоимости депозитов и резервирования и др.).

Кроме того, сфера регулирования в области банковских ресурсов касается вопросов, подпадающих под требования Федерального закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г. Согласно данному закону, кредитные организации относятся к организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом. Операции с денежными средствами или иным имуществом подлежат обязательному контролю, если сумма, на которую она совершается, равна или превышает 1 000 000 рублей либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 1 000 000 рублей, или превышает ее, а по своему характеру данная операция относится к одному из следующих видов операций: операции по банковским счетам (вкладам), а именно: открытие вклада (депозита) в пользу третьих лиц с размещением в него денежных средств в наличной форме; зачисление денежных средств на счет (вклад) или списание денежных средств со счета (вклада) юридического лица, период деятельности которого не превышает трех месяцев со дня его регистрации, либо зачисление денежных средств на счет (вклад) или списание денежных средств со счета (вклада) юридического лица в случае, если операции по указанному счету (вкладу) не производились с момента его открытия [1].

Кредитным организациям запрещается проводить следующие операции, связанные с формированием и управлением банковскими ресурсами:

- открывать и вести счета (вклады) на анонимных владельцев, то есть без предоставления открывающими счет (вклад) клиентами документов и сведений, необходимых для его идентификации, а также открывать и вести счета (вклады) на владельцев, использующих вымышленные имена (псевдонимы);

- открывать счета (вклады) клиентам без личного присутствия физического лица, открывающего счет (вклад), либо представителя клиента, за исключением случаев использования информации и документов в соответствии с правилами, при которых клиент либо представитель клиента был идентифицирован

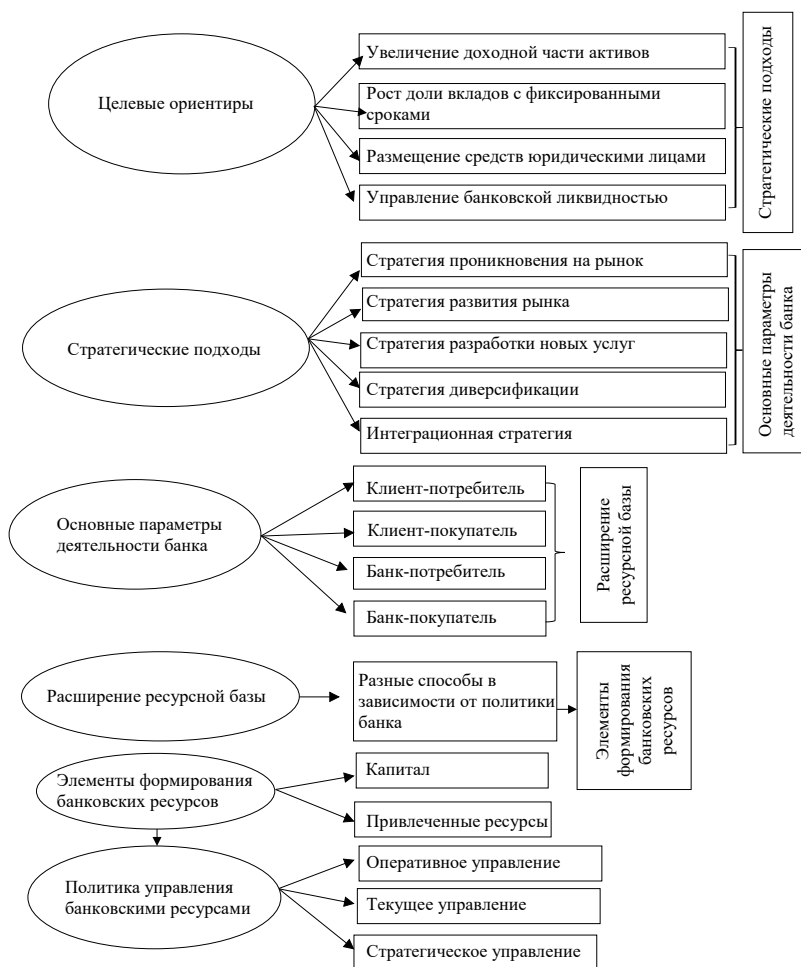


Рис. 3.1. Типологизация структуры формирования и управления банковскими ресурсами

при личном присутствии организацией, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, которая является участником банковской группы или банковского холдинга и в которую входит соответствующая кредитная организация;

– устанавливать и поддерживать отношения с банками-нерезидентами, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления;

– заключать договор банковского счета (вклада) с клиентом в случае непредставления клиентом, представителем клиента документов и сведений, необходимых для идентификации клиента, представителя;

– заключать договоры банковского вклада (депозита) с оформлением документов, удостоверяющих вклад (депозит) на предъявителя [1].

Фондирование банков требует исследования типологизации структуры формирования и управления банковскими ресурсами, что можно обобщить следующим образом (рис. 3.1).

Приоритетные задачи и целевые ориентиры, связанные с формированием и управлением банковскими ресурсами, обобщены в табл. 3.1, именно они позволяют определить их взаимосвязь с конкретными направлениями деятельности банка.

Таблица 3.1

Приоритетные задачи и целевые ориентиры по формированию и управлению банковскими ресурсами

Направление деятельности	Приоритетные задачи	Целевые ориентиры
Увеличение капитала банка	Максимизация прибыли за счет увеличения объемов кредитования и других каналов размещения ресурсов	Увеличение доходной части активов, снижение резервов на возможное обесценение ценных бумаг, резервов на возможные потери по ссудам
Привлечение средств физических лиц	Реструктуризация вкладов населения для обеспечения сбалансированности ликвидности	Повышение доли вкладов с фиксированными сроками; рост доли безналичных расчетов физических лиц
Привлечение средств юридических лиц	Усиление позиций на рынке депозитов юридических лиц путем создания и расширения собственной клиентской базы	Приток средств юридических лиц в депозиты, начисление процентов на остатки расчетных счетов, лояльные условия по расчетно-кассовому обслуживанию
Привлечение средств других банков		Управление банковской ликвидностью

Окончание табл. 3.1

Направление деятельности	Приоритетные задачи	Целевые ориентиры
Увеличение капитала банка	Максимизация прибыли за счет увеличения объемов кредитования и других каналов размещения ресурсов	Увеличение доходной части активов, снижение резервов на возможное обесценение ценных бумаг, резервов на возможные потери по ссудам
Привлечение денежных средств государственного сектора		

Примечание: составлено по: [2, с. 59].

Следующим уровнем по формированию ресурсной базы будет разработка стратегических подходов банка с учетом того, что каждому из них должен соответствовать свой метод реализации (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Стратегические подходы по формированию ресурсной базы банка

Название стратегии	Метод реализации
Стратегия проникновения на рынок	Банк осваивает сложившийся рынок и предлагает тот же продукт, что и конкурент. Индивидуальный подход к клиенту: анализ специфики отрасли в части субъектов бизнеса, учет условий обращения в банк, дохода, уровня финансовой грамотности
Стратегия развития рынка	Банк расширяет рынок сбыта своих услуг благодаря поиску новых ниш и созданию новых сегментов, активно переходит на цифровизацию своих процессов
Стратегия разработки новых услуг	Создание новых или модификация уже имеющихся услуг и условий их предоставления. Стратегия реализуется при преобладании неценовой конкуренции
Стратегия диверсификации	Расширение банком ассортимента банковских операций и сделок, переориентация по клиентской базе. Стратегия приводит к универсализации банковской деятельности
Интеграционная стратегия	Создание совместно с другими субъектами рынка новых финансовых услуг либо модернизацию существующих. В рамках стратегии может проводиться создание банковских групп или банковских холдингов, формирование экосистем

Примечание: составлено по: [3, с. 48].

В рамках разработки стратегических подходов целесообразно учитывать сегментацию фактических и потенциальных клиентов с позиции однородности их нужд и поведения по отдельным категориям:

1. Прямая пропорциональная зависимость между доходностью эквивалентов клиентских денежных средств, стоимостью обслуживания, степенью межбанковской конкуренции.

2. Взаимосвязь количества клиентов с уровнем их доходности, поскольку рост доходности банковских ресурсов может сокращать их количество, снижать скорость обслуживания и влиять на степень конкурентного давления со стороны других участников финансового рынка, по мнению Д. Б. Царахова [4, с. 12].

Для оптимизации затрат, повышения эффективности деятельности банка, перевод его от продуктоориентированного в клиентоориентированного, продукты, цены и сервис должны рассматриваться как инструменты стратегического маркетинга с учетом того в каких ролях выступает сам банк и соответственно его клиенты (табл. 3.3).

Таблица 3.3

**Основные параметры деятельности банка
и ключевые признаки клиента**

Роли банка и клиентов	Клиент	Банк
Потребитель	Производственные, общественные и личные потребности; приоритеты и стиль ведения бизнеса и потребительского поведения	Продуктовая линейка
Покупатель	Финансовое положение, потенциал и цена спроса	Издержки, цена предложения
Клиент	Лояльность к бренду, в данном случае к банку	Уровень сервиса

Примечание: Составлено по: [4, с. 12].

Срочность привлекаемых банковских ресурсов будет оказывать существенное влияние на ликвидность банка и впоследствии на устойчивость всей ресурсной базы и ее отдельных элементов. У банков есть многочисленные варианты, позволяющие расширять ресурсную базу, дифференцируя продукты по срокам (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Варианты направлений расширения ресурсной базы банка
в рамках срочности**

Направления расширения ресурсной базы	Текущее состояние
Выпуск ценных бумаг разной срочности и их размещение на внутреннем и внешнем рынках	Недостаточная прозрачность и качество корпоративного управления, включая риск-менеджмент
Использование средств институциональных инвесторов	Банки, согласно законодательству, не могут осуществлять управление активами небанковских финансовых организаций
Внесение изменений в ст. 837 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), позволяющих банкам привлекать безотзывные вклады	Вклады физических лиц носят отзывный характер
Рост доверия между банками – участниками рынка межбанковского кредитования и расширение условий и видов рефинансирования центрального банка	Адаптация денежно-кредитной политики текущим экономическим реалиям, наличие надзорных требований к участникам рынка межбанковского кредитования в части раскрытия информации
Расширение возможностей по использованию средств на счетах ЛОРО	Наличие лимитов банков-корреспондентов
Развитие системы страхования вкладов	Трансформация системы страхования вкладов с учетом изменений в области привлечения банковских ресурсов, обеспечивающая рост уверенности граждан и организаций в надежности размещения средств

Проблема привлечения и использования ресурсов является для банков актуальной в любых экономических условиях. Банки, по утверждению Н. И. Куликова и Н. П. Назарчук, уделяют особое внимание «формированию собственного капитала и привлечению ресурсов в условиях коммерческой самостоятельности и конкуренции» [2, с. 65].

Перечень мер, способствующих увеличению доли привлеченных банковских ресурсов, может быть следующим:

- предложение сезонных и целевых вкладов, учитывающих индивидуальные особенности клиента (период каникул и отпусков, вклады для студентов, пенсионеров, новобрачных, VIP-клиентов);

- разработка новых финансовых услуг (синтез традиционного вклада с набором небанковских услуг – страховых, туристических потребительских, участие в акциях ритейлеров);

- выплата и начисление процентов по вкладам разными способами (с капитализацией или без, градация ставок и сроков, маневренность стоимости ресурсов в разрезе текущих экономических условий);

- формирование индивидуальных схем и технологий (страхование рисков, персональные менеджеры для клиентов, технологические и информационные сервисы банка, консультационные услуги, гибкая тарифная политика индивидуального обслуживания, создание экосистемы);

- продвижение банковских операций и сделок по всей территории РФ (минимизация затрат за счет цифровизации процессов, идентификации клиентов разными способами, дистанционных банковских технологий, расширение рекламы);

- изменение банковских ресурсов (расширение спектра клиентов, уменьшение доли дорогих ресурсов, активизация участия в государственных финансовых программах);

- диверсификация банковских ресурсов с учетом эффективного риск-менеджмента;

- создание или расширение работы телемаркетинга или интернет-маркетинга.

Таким образом, в рамках формирования и управления банковскими ресурсами выделяется два основных подхода к определению приоритетов в политике управления привлеченными средствами:

«Первый тип основывается на определении целевого объема и направленностей активных операций. Затем рассчитывается необходимая величина и структура привлеченной ресурсной базы. После проводится исследования возможностей привлечения нужного объема средств с учетом внешних и внутренних факторов. И в завершение, производится разработка конкретных мероприятий по управлению привлеченными ресурсами. Необходимо отметить, что данный метод будет целесообразным, когда коммерческому банку легче определить источники привлечения средств, нежели чем найти объекты размещения. Так, банк сосредотачивается на определении точных видов активных

операций, которые диктуют нужный объем и иные характеристики требуемых привлеченных ресурсов» [5, с. 38].

«Второй тип заключается в обратном механизме: реализация активных банковских операций на основе “набранного” объема привлеченных средств. Реализация данного метода происходит следующим образом. Во-первых, производится анализ внешних и внутренних экономических факторов, на основе которых определяются возможности привлечения ресурсов. Далее устанавливается объем и характер активных операций с учетом уже указанных параметров привлеченной ресурсной базы банка. Конечным пунктом выступает выработка стратегии привлечения ресурсов и осуществление выбранных операций по размещению средств. При применении второго метода сначала происходит процесс привлечения ресурсов, а затем уже их использование. Этот подход является предпочтительным, если на рынке присутствуют возможности для прибыльного вложения аккумулируемых средств, а не для приобретения ресурсов с целью ведения деятельности» [Там же].

Оба подхода будут полностью взаимосвязаны с элементами формирования банковских ресурсов (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Элементы формирования банковских ресурсов

Вид банковского ресурса	Метод	Инструмент
Уставный капитал	Выпуск акций	Акции разных видов
Резервы	Минимизация резервов через активные операции	Инструменты рынка ссудных капиталов. Инструменты рынка ценных бумаг. Инструменты валютного рынка. Инструменты рынка драгоценных металлов
Депозитные операции и операции по обслуживанию отдельных видов счетов	Привлечение депозитов (вкладов). Привлечение средств на счета разных типов и видов	Договор банковского вклада. Договор банковского счета. Договор об обслуживании банковских карт. Депозитные и сберегательные сертификаты). Договор счета эскроу

Окончание табл. 3.5

Вид банковского ресурса	Метод	Инструмент
Долговые операции	Выпуск долго- вых ценных бумаг	Облигации. Векселя
Привлечение кредитов	Привлечение кредитов Банка России. Привлечение межбанковских кредитов	Генеральное кредитное согла- шение. Договор о корреспондентском обслуживании. Кредитный договор

Теоретики и практики банковского дела группируют методы анализа, оценки и эффективности формирования и управления банковскими ресурсами в виде трех основных блоков:

1. Решение задач анализа и оценки активных операций банка: расчет доли работающих активов; определение состава и структуры кредитного портфеля; оценка уровня резерва на возможные потери по ссудам и вложениям в ценные бумаги; формирование достаточного объема ликвидных активов для исполнения срочных обязательств.

2. Решение задач анализа и оценки пассивных операций банка: мониторинг уровня финансового рычага; контроль сроков привлеченных средств; оценка уровня финансовой устойчивости.

3. Объединение специфических задач риск-менеджмента: оценка сбалансированности активов и пассивов по срокам; оценка структуры привлеченных и размещенных средств; определение состояния нормативов ликвидности; оценка эффективности реализуемой политики достижения сбалансированной ликвидности по мнению Колобовой Э. И., Руденко А. Н. [6, с. 177].

Таким образом, очевиден факт, что достижение эффективности при привлечении банковских ресурсов требует применения комплекса методов анализа, оценки и управления рисками.

Содержательная часть политики управления банковскими ресурсами должна состоять из трех разделов: оперативное, текущее и стратегическое управление, обобщенно они представлены в табл. 3.6:

Таблица 3.6

Политика управления банковскими ресурсами

Оперативное управление	Текущее управление	Стратегическое управление
Мгновенная ликвидность	Текущая ликвидность	Долгосрочная ликвидность
Оперативный риск-менеджмент	Стоимостной анализ ресурсной базы	Контроль соответствия целей оперативного и текущего планирования задачам стратегического планирования
	Политика привлечения ресурсов	Прогнозирование ресурсной базы
	Оценка доходности банковских продуктов	Оценка стратегического риска
	Оценка рисков	

Существенное внимание в политике управления банковскими ресурсами следует уделять ликвидности банка, «то есть его способности обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, вытекающих из сделок с использованием финансовых инструментов. Для контроля за ликвидностью Банком России устанавливаются нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности, которые регулируют (ограничивают) риски потери банком ликвидности и определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов» [7, 8]. Банки с универсальной лицензией рассчитывают все три норматива, а банки с базовой лицензией – только норматив текущей ликвидности. С целью управления ликвидностью банковского сектора Банк России регулярно модернизирует инструменты и методы денежно-кредитной политики, связанные с предоставлением или абсорбированием ликвидности банком.

Отдельного внимания заслуживают основные параметры взаимосвязи банковских рисков и банковских ресурсов (рис. 3.2).

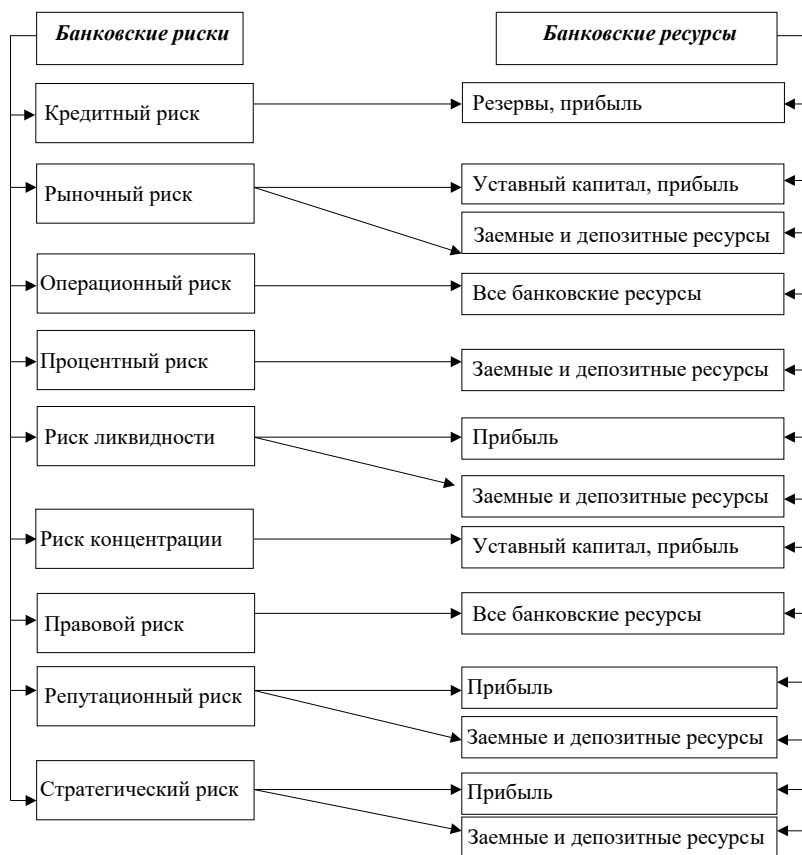


Рис. 3.2. Взаимосвязь банковских рисков и банковских ресурсов

Кредитный риск может быть вызван разными факторами, и его уровень оказывает влияние на размер формируемых резервов и прибыль, которая может существенно сократиться.

Рыночный риск оказывает комплексное влияние на движение средств на пассивных счетах, безусловно, каждый вид рыночного риска (фондовый, валютный) будет иметь свою степень влияния на банковские ресурсы. Так, фондовый риск транслируется в разрезе реализации банком роли эмитента и выхода

на фондовый рынок. Если банк имеет высокий рейтинг, спрос на его ценные бумаги будет выше и это даст возможность расширения ресурсной базы. Кроме того, облигации банка, обладающие определенными характеристиками, могут быть включены в Ломбардный список Банка России и использоваться другими банками для управления собственной ликвидностью в разрезе рефинансирования. Наличие валютных пассивов обеспечит банку возможность выхода на валютный рынок, что требует дополнительного контроля за динамикой валютного курса и расширением вариантов по размещению валютных ресурсов. Риск будет расти, если органы валютного регулирования будут вводить валютные ограничения, касающиеся банковских ресурсов.

Функционирование информационных систем, несанкционированные действия и ошибки сотрудников, внешние события могут привести к операционному риску охват, которого весьма масштабен и может повлиять на любые виды банковских ресурсов.

Процентный риск показывает изменения процентных ставок по пассивным и активным операциям, так как в дальнейшем это оказывает влияние на чистый процентный доход.

Риск ликвидности может привести невыполнению банком собственных обязательств и, следовательно, к убыткам. Через привлечение ресурсов банк может наращивать свою ликвидность и минимизировать данный риск.

Несоблюдение банком требований регулятора (умышленно или целенаправленно) может привести к увеличению правового риска, что повлечет в дальнейшем штрафные санкции разных видов.

Появление информации о финансовой устойчивости банка может привести к репутационному риску, что негативно скажется на качестве и объемах привлеченных ресурсов, в дальнейшем может привести и к снижению прибыли.

Ошибки, допущенные при формировании стратегии деятельности банка, могут привести к отрицательному финансовому результату, усилению роли конкурентов.

Таким образом, методологические подходы к формированию и управлению банковскими ресурсами демонстрируют целесообразность комплексных решений, включающих несколько уровней, каждый из которых имеет свое значение и требует тщательной разработки.

3.2. Система фондирования банка и ее основные элементы

Для формирования составляющих системы фондирования определимся с понятием и экономическим содержанием фондирования. Фондирование, как ранее было указано Н. Н. Макеевой, это «процесс финансирования активных операций банка за счет собственных и привлеченных ресурсов, где эффективность вложений будет зависеть от уровня ликвидности, рисков и планируемого объема дохода. Это как раз отражает экономическое содержание банка как финансового посредника в экономике, для которого присущ двойной обмен денежными обязательствами» [9, с. 1133]. То есть банк берет в долг некий эквивалент денежных средств, обязуясь выплачивать проценты, а в дальнейшем направляет их, например, на выдачу кредитов физическим и юридическим лицам, устанавливая более высокий процент. Получившаяся разница в стоимости привлечения и стоимости размещения ресурсов будет формировать банковскую маржу.

Система фондирования – это «совокупность принципов, инструментов и методов по формированию и привлечению банковских ресурсов. Целью данной системы будет эффективность привлечения денежных средств, с одной стороны, эффективное размещение с другой» [9, с. 1133].

Принципы, влияющие на формирование ресурсной базы в рамках функционирования системы фондирования, могут быть следующими:

1) исследование банком спроса и потребностей рынка, что обеспечит банку устойчивую конкурентную позицию, а удовлетворенные запросы клиентов привлекут в банк дополнительные ресурсы и позволят предложить более широкий спектр банковских операций и сделок, а в дальнейшем принесут прибыль;

2) снижение расходов и получение оптимальных результатов с точки зрения ликвидности и прибыльности деятельности банка, что будет содействовать непрерывному стремлению к увеличению эффективности банковской деятельности;

3) реальность оценки рыночной ситуации, что позволит своевременно и грамотно корректировать цели, задачи, менять приоритеты с учетом изменения тенденций функционирования разных сегментов финансового рынка: фондового, денежного, валютного рынков, рынка драгоценных металлов;

4) актуализация информационной базы и информационных технологий, подбор квалифицированного персонала и эффективная организация его работы, что обеспечит бесперебойность предоставления услуг на качественном уровне;

5) введение и расширения дистанционных каналов проведения операций и услуг, что сократит издержки банка и сделает для клиента удобным получение широкого спектра сервисов.

Источники фондирования обычно различаются по срочности, стоимости, доступности. По мнению того же автора, «интерес к оценке банковских ресурсов возникает у собственников, инвесторов, клиентов и экспертов. Источниками фондирования могут выступать привлеченные ресурсы разных видов:

- средства на счетах или во вкладах клиентов (физических лиц, юридических лиц, государственного сектора), привлеченные на внутреннем или международном рынке капитала;

- межбанковские кредиты, полученные от Банка России или от банков-резидентов или банков-нерезидентов;

- долговые ценные бумаги;

- финансирование собственниками банка, банками развития» [10, с. 212].

Выбор источников фондирования банка должен учитывать доступность, срочность, стоимость и рискованность, присущие им индивидуально (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Факторы, влияющие на источники фондирования банков [10, с. 213]

Фактор	Источник фондирования	Особенности
Доступность	– средства на счетах до востребования – лидеры по этому фактору; – срочные вклады населения и юридических лиц формируются в большем объеме при условии широкой географической представленности банка; – МБК более доступен крупным банкам; – выпуск долговых бумаг доступен, но зависит от ряда условий	– могут быть доступны не всем банкам, например ресурсы государственного сектора; – высокая конкуренция, дополнительные расходы на рекламу, разработку новых продуктов, мониторинг рынка; – зависит от величины уставного капитала, стажа работы на рынке, структурных подразделений и филиальной сети, деловой репутации; – зависит от взаимодействия с международным финансовым рынком, наличия гарантий

Окончание табл. 3.7

Фактор	Источник фондирования	Особенности
Срочность	– средства до востребования (краткосрочные); – срочные депозиты (кратко и среднесрочные); – МБК разной срочности; – выпуск долговых инструментов разной срочности	– собственник средств в любое время может провести транзакцию; – срочные депозиты физических лиц носят отзывный характер, малая доля юридических лиц, обладает достаточным эквивалентом оборотных средств для размещения на срок; – зависит от политики рефинансирования Банка России и от конъюнктуры рынка; – вексель и облигация могут быть выпущены на разные сроки
Стоимость	– средства до востребования (дешевые ресурсы); – срочные депозиты (дорогие ресурсы); – МБК (разная стоимость); – выпуск долговых инструментов (дорогие ресурсы)	– требует от банка наличия большого количества высоколиквидных активов; – высокая конкуренция за клиента; – зависит от текущей экономической ситуации и политики Банка России; – если имеют долгосрочный характер банк должен выплачивать высокий доход, следовательно, эффективно размещать средства
Риск	– средства до востребования; – срочные депозиты; – МБК; – выпуск долговых инструментов	– риск ликвидности (мгновенной), процентный и валютный риски; – риск ликвидности (текущей, долгосрочной), процентный и валютный риски; – риск ликвидности (всех видов), процентный и валютный риски; – риск ликвидности (всех видов), процентный и валютный риски

По мнению автора, в рамках реализации «фактора доступности» банки не ограничиваются одним источником фондирования, а стремятся предложить широкий спектр операций. Это положительно влияет на ликвидность банка и сокращает опе-

рациональные риски. Значительный приток средств обеспечивает развитие платежных систем, ограничения по расчетам наличными для бизнеса, усиленный контроль по 115-ФЗ» [10, с. 213].

В рамках «фактора срочности банки предлагают cash back по счетам до востребования, вводят бонусные системы, предлагают игровые формы начисления дохода, сезонные вклады, индивидуальные условия для разных категорий клиентов, формируют отзывные срочные депозиты для бизнеса» [10, с. 214].

В условиях кризиса «банки больше заимствуют у Банка России, чем друг у друга. Банк России традиционно расширяет сроки рефинансирования. Серьезное воздействие на рынок МБК оказывают экономические санкции, меняя географию заимствования ресурсов» [10, с. 224].

Выпуск банком собственных долговых обязательств на разный срок показывает специфику поведения банка на финансовом рынке. «Банковский вексель активно используется бизнесом, так как может одновременно выступать залогом при кредитовании и инструментом расчета. Облигации банки выпускают разных видов: краткосрочные для привлечения денежных средств на финансовом рынке, обеспечивая покрытие мгновенной и текущей ликвидности и долгосрочные, в том числе с ипотечным покрытием, для размещения полученных ресурсов в проектное финансирование или предлагая ипотечные программы» [9, с. 1133].

«Фактор стоимости требует покрывать потери за счет постоянного привлечения новых клиентов или увеличения стоимости ресурсов. Последние годы участились случаи мисселинга – недобросовестных практик по проведению операций. Таким образом, требуется баланс активов и расходов банка на фондирование по срокам и стоимости. Это обеспечивает положительную маржу, ликвидность и устойчивость банка. Следовательно, формировать свои ресурсы необходимо исходя из целевой ориентации будущих активных операций. Это важно, ведь накопив значительные “дешевые”, но краткосрочные средства, банк не сможет участвовать в долгосрочном кредитовании, теряя прибыль, так как его ресурсы будут заморожены из-за плохого финансового менеджмента. В идеальной ситуации запланированные активные операции должны быть разбиты на краткосрочные, долгосрочные, “дешевые” и “дорогие” с указанием конкретных

сумм. Последующее фондирование также проводится по этим группам под определенные цели» [10, с. 215].

Банковские риски занимают особое место среди факторов, влияющих на источники фондирования банков, основные среди них: риск ликвидности, процентный и валютный риски. «Риск потери ликвидности, влечет за собой проблемы по проведению операций в прежних объемах и на установленных ранее условиях и будет вынужден останавливать работу или оперативно пересматривать приоритеты источников фондирования. Процентный риск. При денежно-кредитной рестрикции Банка России или регуляторов других стран увеличатся расходы на обслуживание МБК и расходы по депозитным операциям, что впоследствии повлияет на стоимость активов и доходность деятельности. При наличии лицензии на операции с иностранной валютой, банк использует источники фондирования в иностранных валютах, не всегда хеджируя валютный риск или взвешивая уровень его воздействия на текущие операции. Таким образом, своевременное отслеживание тенденций разных сегментов финансового рынка (валютного, фондового, рынка ссудных капиталов) поможет влиять на процесс банковского ценообразования путем регулирования ставки фондирования» [Там же].

Определение «*видов фондирования*» напрямую связано со сбалансированностью привлеченных ресурсов с активами банка. В связи с этим классификация видов фондирования будет связана с источниками и разделена на:

- долгосрочное – в случае привлечения денежных средств на рынке капитала или у стороннего финансово-кредитного института;

- краткосрочное – при использовании денег, находящихся на счетах клиентов банка» [Там же].

При оценке финансовой деятельности банка всегда анализируется *структура фондирования*, в том числе его срочность и стоимость. Как уже отмечалось выше, фондирование может быть долгосрочным и краткосрочным. Например, к первому относятся заимствования на рынках денежного и ссудного капитала, обслуживание счетов-эскроу, а ко второму – открытие и ведение текущих и расчетных счетов клиентов. Стоимость привлеченных ресурсов условно можно разделить на высокую, на-

пример у выпущенных облигаций, и низкую – у средств клиентов на текущих и расчетных счетах. Стоит отметить, для устойчивости кредитной организации необходимо разнообразие ресурсной базы. Зависимость банка от какого-либо источника фондирования несет в себе повышенные риски. Например, высокая доля розничных депозитов в пассивах банка несет в себе риск потери ликвидности. Банки, фондирующиеся в основном на межбанковском рынке, как правило, в большей степени уязвимы в периоды экономической нестабильности.

Определим группу *показателей фондирования*, в банковской сфере применяются достаточно сложные формулы для расчета значения показателей эффективности фондирования.

Основным индикатором является ставка фондирования – это стоимость привлеченных денежных средств. Расчет такой ставки проводится индивидуально для каждой сделки с обязательным учетом срочности ресурсов и необходимого уровня доходности.

Методы расчета отличаются в зависимости от сочетания разных параметров:

- «рыночных индикаторов;
- фактической стоимости ресурсов;
- экспертной оценки;
- внутренних расчетов;
- категории банковских продуктов (с фиксированной, изменяемой или неопределенной срочностью; с фиксированной или плавающей ставкой)» [10, с. 215].

Ставка фондирования должна быть установлена для следующих сроков привлечения ресурсов:

- «неделя, 2 недели, 3 недели;
- 1, 2, 3, 4 месяца; 5 месяцев, полгода; 7, 8, 9, 10, 11 месяцев;
- год, полтора года; 2, 2,5 или 3 года;
- 5, 7, 10, 15, 20, 25, 30 лет» [Там же].

Если же срок планируемой сделки отличается от вариантов, указанных выше, ставка фондирования рассчитывается следующим образом:

1) относительно операций, направленных на привлечение средств, в расчет берется ближайший к реальному срок фондирования, находящийся в шкале слева. Например, если расчет

производится в отношении срока 6 лет, то учитывается ставка, установленная для 5-летнего срока;

2) по банковским операциям, связанным с размещением средств, учитывается значение справа. Например, если кредит выдается на срок 2,5 месяца, то размер ставки берется из расчета для 3 месяцев.

Получается, что ставка фондирования является своего рода себестоимостью банковских услуг, поэтому правильный ее расчет напрямую влияет на финансовый результат деятельности конкретного банка.

Коэффициент фондирования отражает его эффективность и показывает отношение активов к пассивам в денежном выражении. Рекомендуемое значение – более 1. Низкий уровень риска в данном случае означает, что активные операции позволяют получать стабильный доход для покрытия всех расходов по фондированию и извлечения прибыли.

Показатель чистого стабильного фондирования (NSFR) определяется как отношение ресурсов банка к его активам и внебалансовым обязательствам (формула 3.1).

$$\frac{\text{Норматив чистого стабильного фондирования} = \text{Стабильные источники фондирования, принадлежащие банку}}{\text{Необходимый объем стабильного фондирования}} = (3.1)$$

При этом расчет обязательно проводится с учетом структуры пассивов и активов. Допустимое минимальное значение должно быть 100 %, оно отражает покрытие всех банковских операций стабильным фондированием. Для банков, особенно крупных, этот показатель является нормативом. Кроме того, существует коэффициент достаточности капитала, который также может подразделяться по нескольким уровням – базовому, основному, собственному или общему.

Удобным средством принятия решений является матрица фондирования (табл. 3.8). Она графически отражает сбалансированность пассивов и активов банка по их срочности и стоимости. Для этого построчно отражаются разные виды пассивов, а по столбцам указываются активы или наоборот. На пересече-

нии образуются пары – объем финансирования каждой активной операции из конкретного источника.

Таблица 3.8

Матрица фондирования

Активы/пассивы, тыс. руб.	Виды банковских ресурсов					
Виды фондируемых активов		P_1	P_2	...	P_m	Итого
	A1	a_{11}	a_{21}		a_{m1}	C_1
	A2	a_{12}			a_{2m}	C_2
	...	...	...	...	...	...
	A_n	a_{1n}			a_{mn}	C_n

Любой экономический период демонстрирует особую роль процесса фондирования с точки зрения оптимизации структуры банковских ресурсов. Как ранее уже было рассмотрено, ресурсная база состоит из собственных средств и привлеченных ресурсов. Таким образом, автор видит целесообразным трактовать управление банковскими ресурсами в двух направлениях: через оценку качества капитала и через оценку качества привлеченных ресурсов. Подытоживая вышесказанное, представим систему фондирования схематично (рис. 3.3).

«Управление системой фондирования через капитал учитывает качественные характеристики капитала, которые традиционно связывают с его структурой и достаточностью. Делается исследование изменений динамики и структуры капитала, учитывается влияние на его абсолютную величину; определяется соотношение между элементами структуры капитала в разрезе международных и отечественных ограничений. Достаточность капитала оценивается в рамках выполнения соглашений по Базелю III» [9, с. 215].

По мнению Н. В. Алексеевой, оценка качества привлеченных ресурсов включает следующие направления и показатели:

1. «Стабильность. Анализ стабильности привлеченных средств предполагает следующие направления:

– разграничение обязательств на стабильные и нестабильные ресурсы банка; оценка доли нестабильных и ее динамики;

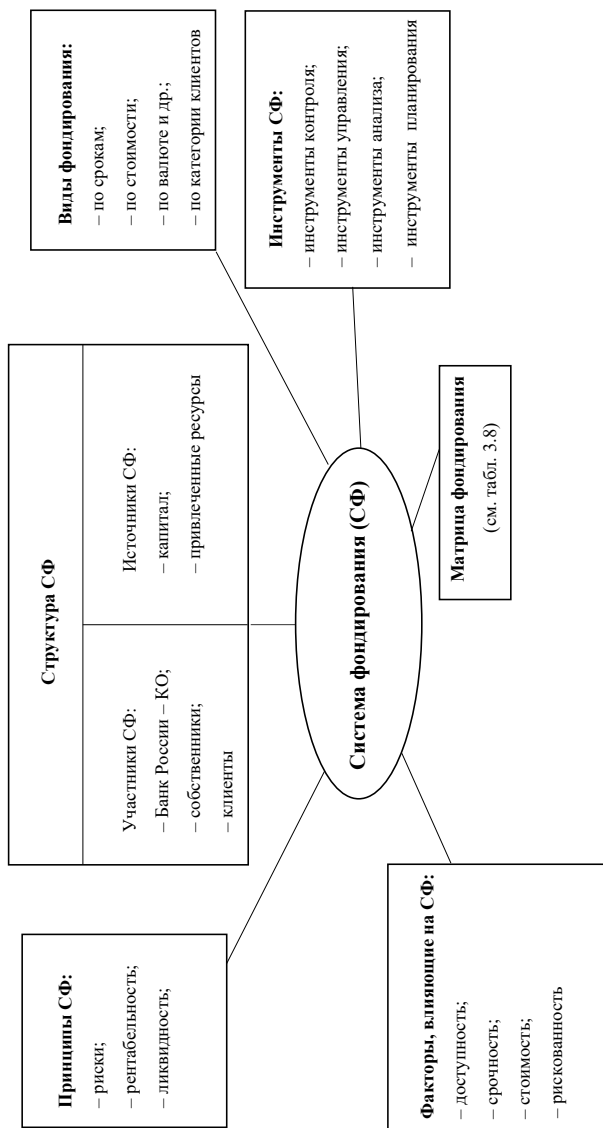


Рис. 3.3. Управление системой фондирования в рамках повышения качества капитала и привлеченных ресурсов

экспертами рекомендуется: срочные обязательства должны составлять более 50 % ресурсной базы;

- анализ структуры и динамики стабильных привлеченных ресурсов по срокам востребования, в том числе по категориям срочных обязательств; целью является оценка доли средние и долгосрочных ресурсов, необходимых для финансирования кредитных вложений банков;

- расчет достаточности объема стабильных привлеченных ресурсов для финансирования кредитно-инвестиционной деятельности банка» [11, с. 6, 7].

2. «Затратность (стоимость ресурсов). Управление затратностью банковских ресурсов является значимым элементом управления прибылью и рентабельностью деятельности банка, так как от средней стоимости обязательств зависят расходы по формированию ресурсов банка и получаемая прибыль. Анализ затратности привлеченных средств предполагает следующие направления:

- разграничение обязательств на платные и бесплатные (или дешевые); оценка доли платных ресурсов и ее динамики;

- расчет показателей затратности мобилизованных банком ресурсов, в том числе по отдельным категориям обязательств (вклады населения, срочные депозиты юридических лиц, привлеченный межбанковский кредит и пр.); при исследовании факторов, определяющих динамику показателей затратности, учитывают, что величина издержек (ссудного процента) по привлечению ресурсов зависит от уровня инфляции, от срока и сумм привлечения, от конъюнктуры рынка, конкурентных позиций банка и пр.;

- расчет показателей эффективности использования привлеченных ресурсов; данный анализ наиболее актуален для оценки обоснованности объема привлекаемых платных ресурсов» [Там же].

3. «Зависимость от отдельных источников формирования привлеченных ресурсов. Экспертами отмечается, что ресурсами, объем и долю которых следует ограничивать при формировании обязательств банка, являются вклады населения и межбанковский кредит. Так, межбанковский кредит (средства кредитных организаций в пассиве баланса банка) – неустойчивый источник средств, использование его допустимо при сезонных потребностях в кредитных ресурсах и при непредвиденных досрочных

расторжениях крупных депозитов. Рекомендуются ограничение данного ресурса в следующих пределах:

- совокупная задолженность по межбанковскому кредиту и собственным векселям должна быть менее 35 % привлеченных средств банка;

- задолженность по межбанковскому кредиту должна составлять не более 20 % всех ресурсов. Кроме того, необходимо ограничивать зависимость банка от вкладов населения как контингента, наиболее подверженного панике при появлении кризисных ситуаций в экономике или банковском секторе. Экспертами рекомендуется ограничительная норма депозитов населения в размере менее 20–25 % от ресурсной базы» [11, с. 6, 7].

4. «Диверсификация. Оценка уровня диверсификации производится на базе анализа структуры обязательств; при этом оценивают перечень, разнообразие источников привлеченных средств, широту ассортимента применяемых финансовых инструментов, уровень зависимости банка от отдельных секторов экономики. Риски досрочного отзыва ресурсов, ограниченности или недоступности источников их пополнения заметно ниже при высоком уровне диверсификации по мобилизуемым ресурсам» [Там же].

Данное комплексное рассмотрение системы фондирования демонстрирует взаимосвязь влияния отдельных факторов на источники фондирования; обобщает методы расчета стоимости фондирования и дает характеристику управления банковскими ресурсами в нескольких направлениях.

Список библиографических ссылок

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : Федерал. закон от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_law_32834/?yclid=lm3fczcxrq817124671 (дата обращения: 01.09.2023).

2. Куликов Н. И., Назарчук Н. П. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. 108 с.

3. Зеленский Ю. Б. Проблемы развития региональных банков и реальный сектор экономики // Деньги и кредит. 2003. № 4. С. 48–57.

4. Царахова Д. В. Взаимодействие коммерческих банков и клиентов на основе формирования затрат и цены услуг. Владикавказ : Изд-во Сев.-Осетин.

гос. ун-та им. К. Л. Хетагурова, 2014. 29 с.

5. Мокеева Н. Н. Парадигма фондирования коммерческих банков // Фин. бизнес. 2019. № 4(201). С. 36–39.

6. Колобова Э. И., Руденко А. М. Современные методы оценки состояния ресурсной базы коммерческих банков // Вестн. алтайск. науки. 2015. № 2(24). С. 176–180.

7. Инструкция Банка России от 29 ноября 2019 г. № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией». URL: <https://base.garant.ru/73363119/?ysclid=lm4is7891k487426846> (дата обращения: 01.09.2023).

8. Инструкция Банка России от 6 декабря 2017 г. № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71792502/?ysclid=lm4rzk82j0776218819> (дата обращения: 01.09.2023).

9. Мокеева Н. Н. Проблемы фондирования российских банков в современных экономических условиях // Российские регионы в фокусе перемен : сб. докладов XVII Международ. конф., Екатеринбург, 17–19 ноября 2022 года. Екатеринбург : ООО Издательский Дом «Ажур», 2023. С. 1133–1135.

10. Мокеева Н. Н. Отдельные аспекты системы фондирования банков // Новое слово в науке: стратегии развития : материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. с международ. участием, Чебоксары, 14 декабря 2022 года. Чебоксары : Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2022. С. 211–216.

11. Алексеева Н. В., Калгина А. В. Методические подходы и оценка результатов современной практики управления качеством ресурсной базы банка // Вестн. Рос. ун-та кооперации. 2018. № 2(32). С. 4–8.

4. ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

4.1. Цифровая трансформация налогообложения как основа оптимизации налогового контроля

Для закрытия дефицита федерального бюджета и перехода к новой модели хозяйствования, предложенной президентом РФ, необходима разработка новых методов налогообложения, способствующих приросту налоговых доходов в бюджеты разного уровня. Налоговые поступления позволяют удовлетворять как текущие потребности страны, так и обеспечивать развитие инфраструктуры государства. Налоговая система играет значительную роль для пополнения бюджетов страны и является одним из основных факторов совершенствования или сдерживания развития экономики государства. Следовательно, дальнейшее развитие налогообложения и налогового контроля являются одной из стратегических целей развития экономики.

Существенную роль в оптимизации налогового контроля играет цифровая трансформация налогообложения, которая позволяет использовать инновационные технологии для увеличения налогового потенциала, а также для сокращения доли теневой экономики.

Федеральная налоговая служба (ФНС) активно включилась в процесс модернизации своей деятельности. Единая информационная база ФНС, как пишут М. В. Александрова и О. В. Юткина, содержит электронные сервисы, значительно упрощающие задачу как физическим, так и юридическим лицам при обращении в налоговые органы [1, с. 193]. Уже функционирует более 50 онлайн-сервисов, которые становятся все более персонифицированными и проактивными, ориентированными

на жизненные ситуации и развиваются в соответствии с потребностями налогоплательщиков [2, с. 94].

Общие принципы справедливого налогообложения

Развитие системы налогообложения не может протекать без поддержки общества, так как налоги являются предметом общественного договора государства с ее гражданами. Размер налогов должен обеспечивать потребности государства, с одной стороны, и быть справедливым для налогоплательщиков – с другой.

Факторы справедливого налогообложения представлены на рис. 4.1.

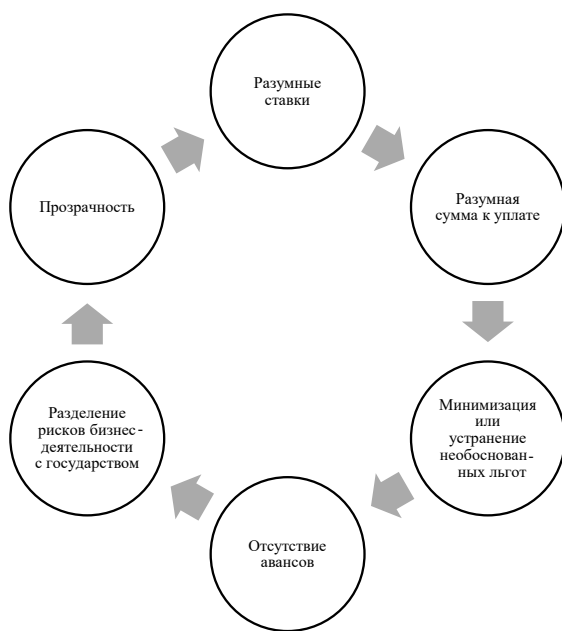


Рис. 4.1. Общие принципы справедливого налогообложения
(составлено авторами)

Можно выделить следующие принципы справедливого налогообложения:

– *разумные ставки* – ставки налогов должны быть не критичными для налогоплательщиков;

– *разумная сумма к уплате* – величина налогов также должна быть не критична для налогоплательщиков;

– *минимизация или устранение необоснованных льгот*. В каждой стране правительство стремится установить налоговые льготы для стратегически важных отраслей экономики, при этом такие налоговые послабления создают ощущения не справедливого отношения государства к разным типам налогоплательщиков;

– *отсутствие авансов*. Налогоплательщик платит налоги только в случае осуществления экономической деятельности и получения дохода;

– *разделение рисков бизнес – деятельности с государством*. Например, если налог рассчитывается по объему отгрузок и требует авансовой оплаты без учета фактического получения денежных средств от покупателей, то риски несет налогоплательщик, а не государство;

– *прозрачность*. Налогоплательщики должны иметь доступ к распределению налогов государством и получать информацию о том, что их распределение осуществляется на конкретные цели и эффективно. К примеру, когда налоги идут на развитие территории, где находится налогоплательщик, который в режиме реального времени видит прогресс и улучшения местной экономики.

Необходимо отметить, что государству, имеющему различные инструменты принуждения, сложно принять сторону налогоплательщиков, но справедливое отношение к налогоплательщикам необходимо и значимо, так как оно обеспечивает устойчивый характер общественного договора, по мнению Т. В. Бакуновой и соавторов [3, с. 145].

Государству не значим размер налоговой ставки, а важна необходимая собираемость для пополнения государственной казны с целью выполнения обязательств перед гражданами, развития экономики и обеспечения безопасности страны [4, с. 162].

Простота и удобство налогообложения для налогоплательщиков.

Кроме справедливости налогообложения и равенства по уплате налогов, которые обеспечивает общественный договор между государством и налогоплательщиком, необходимо реализовать принцип простого и удобного исполнения обязанностей по уплате налогов. Для этого необходимо соблюдать два основных принципа.

1. Простая регистрация в качестве налогоплательщика. Этот принцип в целом решен, в России созданы организационные процессы, позволяющие гражданам автоматически без совершения каких-либо дополнительных действий становиться налогоплательщиками и получать индивидуальный номер налогоплательщика (ИНН).

Регистрация предприятий, индивидуальных предпринимателей и самозанятых в налоговых органах наряду с выбором системы налогообложения и регистрацией объектов налогообложения должны быть максимально простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков. Для этого необходима интеграция налоговых систем с реестрами объектов налогообложения (земля, недвижимость, транспорт) и автоматическая коммуникация с налогоплательщиками.

2. Простое исполнение налоговых обязательств. Исполнение обязательств по уплате налогов включает формирование налоговой декларации налогоплательщиком, следом идет выполнение процедур контроля налоговыми органами и проверка представленных сведений, далее, при необходимости, уплата дополнительных налогов налогоплательщиком. Этот сложный, исторически сложившийся в мировой налоговой практике процесс является затратным как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов.

Альтернативу ему составляет современный инновационный подход, который подразумевает автоматическое начисление налогов, на основе имеющихся у налоговых органов, данных о налогоплательщике и его объектах налогообложения. При этом происходит устранение налоговой декларации как сущности и отказ от налогового контроля, так как в этом случае налоговые органы сами исчисляют размер налоговых обязательств. Также важно минимизировать количество первичных документов и дублирования информации, предоставляемой в налоговые органы, что чревато ошибками и увеличением затрат на налоговый контроль, по мнению Г. И. Семеновой [5, с. 55].

Принцип простого и удобного исполнения обязанностей по уплате налогов представлен в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Особенности исполнения налоговых обязательств

Простая регистрация в качестве налогоплательщика	Простое исполнение налоговых обязательств
– ИНН автоматически присваивается всем гражданам. – Все владельцы ИНН получают доступ к личному кабинету и электронную подпись для коммуникации с налоговыми органами	– Отсутствие требования к заполнению налоговой декларации. – Отсутствие дублирования обязательных к подаче форм документов. – Автоматический расчет и начисление сумм к уплате на основе имеющихся у налоговых органов данных о налогоплательщиках и их объектах налогообложения

Примечание: составлено авторами.

Все данные, необходимые для формирования налоговой базы, должны автоматически собираться налоговой службой из первичных документов и финансовых транзакций. Концепция цифрового налогового контроля и единое хранилище данных налоговых органов представлена на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Концепция цифрового налогового контроля и единое хранилище данных налоговых органов (составлено авторами)

Равенство налогоплательщиков перед требованиями налогового законодательства. Следующий важный принцип справедливого налогового контроля – это *равенство в применении налоговой системы.* Добросовестный налогоплательщик не должен считать себя ущемленным по отношению к другим налогоплательщикам, которые уклоняются от уплаты налогов и не испытывают негативных последствий. Равенство в налогообложении соизмеримо с неотвратимостью наказания, то есть недобросовестные налогоплательщики должны быть выявлены и к ним должны быть применены соответствующие меры наказания.

Традиционно налоговую контрольную работу осуществляют специалисты территориальных налоговых органов в соответствии с привязкой налогоплательщиков к региону России. В мировой практике налоговые органы некоторых стран сформировали специальные подразделения для работы с разными категориями налогоплательщиков – разделяя экономические субъекты по отраслям или размерам предприятий.

Однако отметим, что при любом разграничении предприятий контрольный результат имеет *субъективный характер*, вследствие того, что с налогоплательщиком осуществляет деятельность человек – лицо налоговых органов. Таким образом, принцип равенства использования налогового законодательства невозможно соблюсти вследствие субъективных факторов, по мнению Д. А. Артеменко [6, с. 97].

Указанный выше подход при увеличении количества налогоплательщиков влечет рост числа инспекторов налоговой службы, необходимых для осуществления контрольной работы. По объективным причинам увеличение штата налоговых инспекторов затруднено. В силу этих обстоятельств может происходить увеличение нарушений требований налогового законодательства, увеличение времени проверок из-за того, что налоговые инспекторы в силу сильной загруженности не в состоянии своевременно выявлять нарушения и применять меры реагирования. Необходимо построить гибкую масштабируемую систему налогового контроля, которая способна обеспечить полноценный контроль и неотвратимость наказания для недобросовестных налогоплательщиков. Следовательно, *идеальная налоговая система* должна опираться на *объективные данные*, которые поступают из разных источников,

в том числе и от налогоплательщика, в режиме реального времени. Полученные данные позволяют автоматически рассчитывать налоговую задолженность, выставлять счета, контролировать оплату, выявлять нарушения и вести прямую электронную коммуникацию с налогоплательщиком *без участия налогового инспектора*.

Формирование цифрового налогового контроля. Цель развития налогообложения – увеличение объема налоговых сборов в бюджеты всех уровней государства, в том числе за счет снижения доли теневой экономики в стране. Одним из направлений является увеличение *налогового потенциала*.

Для того чтобы выстроить качественную систему налогового контроля, необходимо знать, где государство недополучает налоговые поступления. Решение данной задачи требует серьезного аналитического подхода [7, с. 185].

Факторы, влияющие на увеличение налогового потенциала, необходимо разделять на две группы: методы умышленного уклонения от уплаты налогов и легальное снижение налогового потенциала, который формируется вследствие установленных льгот. Рассмотрим основные источники увеличения налогового потенциала в России (табл. 4.2).

Налоговый потенциал должен учитывать все виды налогов и все взаимосвязи между ними. Понимание реального размера налогового потенциала и его составных частей позволяет определить резервные источники налоговых поступлений. Модель оптимизации налогового потенциала представлена на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Модель оптимизации налогового потенциала (составлено авторами)

Таблица 4.2

Источники налогового потенциала

Налог	Сфера	Источники налогового потенциала	Как оптимизировать	Возможный результат
Акцизы	B2B	Занижение стоимости импорта. Заниженные доходы. Контрафакт	Национальная система маркировки и прослеживаемости товаров	Рост акцизов в отдельных товарных категориях до 700 %
НДС / налог на продажу	B2B	Завышение вычетов. Корректировки	Обязательная передача е-счетов и е-СФ в НО	Рост собираемости НДС до 150 %
	B2C (ритейл)	Заниженные доходы. Корректировки	Онлайн-кассы	Рост собираемости НДС до 150 %
	B2C (онлайн-ритейл)	Работа в офшорах (ритейл, поставщик сервиса). Неподача декларации (например, водитель Uber)	Цифровая платформа для налогового контроля B2C и C2C коммерции	Рост собираемости НДС до 150 %
Налоги на доход ИП и самозанятых	B2C, C2C (ИП, самозанятые)	Заниженные доходы. Неподача декларации	Цифровая платформа для налогового контроля B2C и C2C коммерции	Рост числа ИНН и собираемости налогов до 100 %
Налог на прибыль	B2B	Заниженные доходы. Завышенные расходы. Завышение стоимости импорта	Разработка информационной системы для увеличения налогового потенциала	Увеличение налогового потенциала на 10–30 %
НДФЛ / налоги на ФОТ	B2B	Заниженные доходы. Неподача декларации	-	-
Налог на имущество	B2B, B2C	Неподача декларации	-	-

Примечание: составлено авторами.

Проведем анализ налогового потенциала среднего и малого предпринимательства в России.

Под налоговым потенциалом режима налогообложения авторами понимается сумма налогов с определенного налогового режима, которую необходимо уплатить или которая могла быть уплачена субъектом экономической деятельности в бюджет государства в рамках действующей налоговой системы. В *Приложении 4* представлен анализ налогового потенциала малого бизнеса в России.

Анализируя данные *Приложения 4*, отметим, что отрицательный темп прироста по Единому сельскохозяйственному налогу (ЕСХН) наблюдается в 2008 г. (– 12 %), а абсолютное отклонение составило 246 642 тыс. рублей. Отрицательный темп прироста по ЕСХН наблюдается в 2011 г. (– 0,2 %), а абсолютное отклонение составило 5 627 тыс. рублей. Отрицательный темп прироста по ЕСХН наблюдается в 2017 г. (– 2 %), а абсолютное отклонение составило 174 743 тыс. рублей. Отрицательный темп прироста по УСН наблюдается в 2009 г. (– 3 %), а абсолютное отклонение составило 4 034 016 тыс. рублей.

Отрицательный темп прироста по Потенциалу системы налогообложения (ПСН) наблюдается в 2016 г. (– 1 %), а абсолютное отклонение составило 30 211 тыс. рублей. Отрицательный темп прироста по ПСН наблюдается в 2018 г. (– 43 %), а абсолютное отклонение составило 5 821 599 тыс. рублей; отрицательный темп прироста по ПСН наблюдается в 2020 г. (– 33 %), а абсолютное отклонение составило 4 334 427 тыс. рублей. На рис. 4.4 представлена динамика налогового потенциала малого бизнеса режима налогообложения «ЕСХН» и «ПСН» за 2006–2021 гг.

ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог. На протяжении анализируемого периода с 2006 по 2021 г. наблюдается положительная тенденция за исключением 2008, 2011 г. и 2017 гг. В указанные годы налоговых начислений было меньше относительно предыдущих: 2007, 2010 и 2016 гг. соответственно. На рис. 4.4 видно, что объем налоговых начислений значительно больше в 2021 г. по сравнению с 2006 г. (можно сказать больше раза в четыре). В начале анализируемого периода отметка была ниже уровня в 5 000 000 тыс. рублей, и при этом

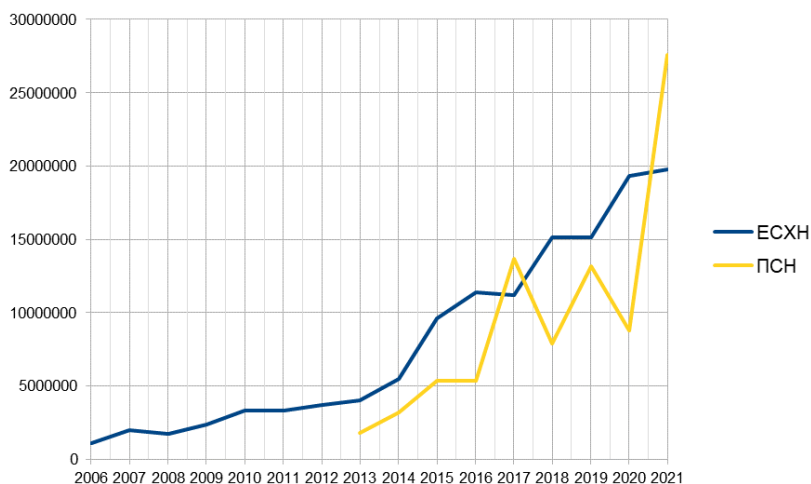


Рис. 4.4. Динамика налогового потенциала малого бизнеса режима налогообложения «ЕСХН» и «ПСН» за 2006–2021 гг., тыс. руб.
(составлено автором на основе [8])

в конце линия приблизилась практически к 20 000 000 тыс. рублей. Линия напоминает кривую, стремящуюся вверх, с незначительными отдельными периодами, которые символизируют спад налоговых отчислений, но на общем фоне незаметны.

ПСН – патентная система налогообложения. На протяжении анализируемого периода с 2013 по 2021 г. наблюдается рост налоговых начислений. На рис. 4.5 видно, что объем налоговых начислений больше в 2021 г. по сравнению с 2006 г. (можно сказать больше раз в шесть). В начале анализируемого периода отметка была ниже уровня 5 000 000 тыс. рублей, и при этом в конце линия приблизилась практически к 30 000 000 тыс. рублей. Линия относительно налоговых отчислений по ЕСХН и Упрощенной системе налогообложения (УСН) имеет другой характер объема налогового потенциала. Отрицательная тенденция наблюдается в 2016, 2018 и 2020 гг. На рис. 4.5 представлена динамика налогового потенциала малого бизнеса упрощенного режима налогообложения за 2006–2021 гг.

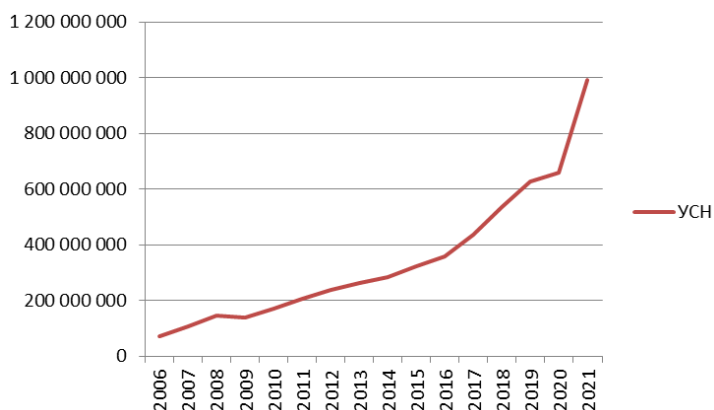


Рис. 4.5. Динамика налогового потенциала малого бизнеса упрощенного режима налогообложения за 2006–2021 гг., тыс. руб.
(составлено автором на основе [8])

На протяжении анализируемого периода с 2006 по 2021 г. наблюдается положительная тенденция, за исключением 2009 г. В этом году налоговых начислений было меньше относительно предыдущего 2008 г. На рис. 4.5 видно, что объем налоговых начислений значительно больше в 2021 г. по сравнению с 2006 г. (визуально можно сказать больше раза в четыре). В начале анализируемого периода отметка была немного выше 200 000 000 тыс. рублей, тогда как в конце она приблизилась к показателю 1 000 000 000 тыс. рублей. Характер линии напоминает кривую ЕСХН.

В табл. 4.3 проведен анализ структуры режимов налогообложения для малого бизнеса.

Таблица 4.3

Анализ структуры режимов налогообложения для малого бизнеса

Год	ЕСХН, тыс. рублей	Уд. вес ЕСХН к итогу режи- мов МБ, %	УСН, тыс. рублей	Уд. вес УСН к итогу режи- мов МБ, %	ПСН, тыс. рублей	Уд. вес ПСН к итогу режи- мов МБ, %	ИТОГО
2006	1 116 973	1,57	70 107 212	98,43	–	–	71 226 191

Окончание табл. 4.3

Год	ЕСХН, тыс. рублей	Уд. вес ЕСХН к итогу режи- мов МБ, %	УСН, тыс. рублей	Уд. вес УСН к итогу режи- мов МБ, %	ПСН, тыс. рублей	Уд. вес ПСН к итогу режи- мов МБ, %	ИТОГО
2007	1997 749	1,81	108 178 720	98,18	–	–	110 178 476
2008	1751 107	1,20	144 447 254	98,80	–	–	146 200 369
2009	2334 863	1,64	140 413 238	98,36	–	–	142 750 110
2010	3 289 053	1,88	171 411 560	98,12	–	–	174 702 623
2011	3 283 426	1,58	205 006 730	98,42	–	–	208 292 167
2012	3 673 847	1,51	239 403 135	98,49	–	–	243 078 994
2013	4 024 548	1,50	262 623 313	97,83	1 811 670	0,67	268 461 544
2014	5 453 025	1,86	284 988 964	97,05	3 206 429	1,09	293 650 432
2015	9 586 628	2,84	323 053 279	95,58	5 352 137	1,58	337 994 059
2016	11 367 466	3,04	357 669 652	95,54	5 321 926	1,42	374 361 060
2017	11 192 723	2,42	436 752 326	94,61	13 684 176	2,96	461 631 242
2018	15 101 528	2,70	535 494 270	95,89	7 862 577	1,41	558 460 393
2019	15 131 758	2,30	628 751 088	95,70	13 128 647	2,00	657 013 512
2020	19 330 925	2,81	659 827 286	95,91	8 794 220	1,28	687 954 451
2021	19 764 894	1,90	991 024 546	95,44	27 557 332	2,65	1 038 348 793

Примечание: составлено автором на основе [8].

Из данных табл 4.3 и на рис. 4.6 видно, что наибольший удельный вес налоговых поступлений ЕСХН приходится на 2016 г. и составлял 3,04 %, а ПСН на 2017 г. и составлял 2,96 %.

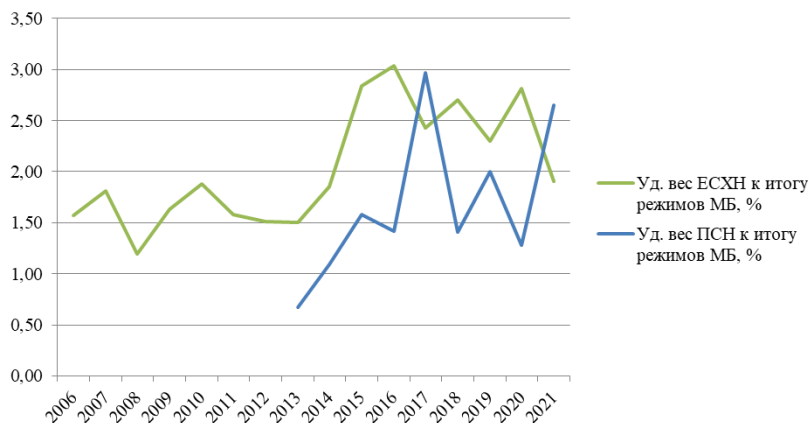


Рис. 4.6. Динамика удельных весов ЕСХН и ПСН к итогу режимов для малого предпринимательства (составлено автором на основе [8])

На рис. 4.7 видно, что наибольший удельный вес налоговых поступлений УСН приходится на 2012 г. и составлял 98,49 %.

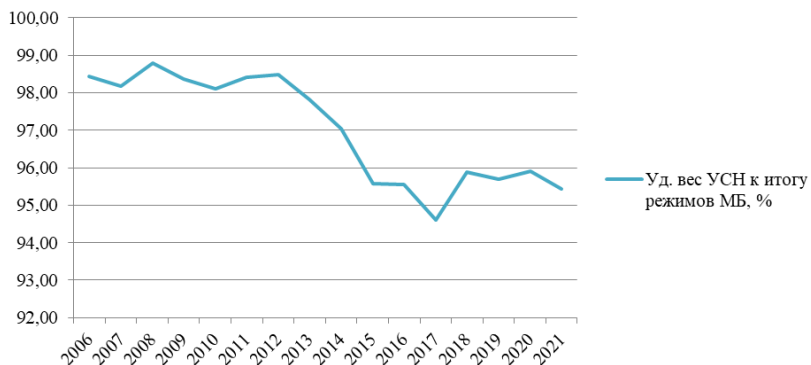


Рис. 4.7. Динамика удельных весов УСН к итогу режимов для малого предпринимательства (составлено автором на основе [8])

Далее проведем анализ налогового потенциала регионов Уральского федерального округа. В *Приложении 5* авторами проведено сравнение налоговых начислений специальных налоговых режимов (ЕСХН, УСН, ПСН) в различные периоды их действия.

На рис. 4.8 представлена динамика налогового потенциала регионов Уральского федерального округа по ЕСХН и ПСН за 2006 и 2021 гг.

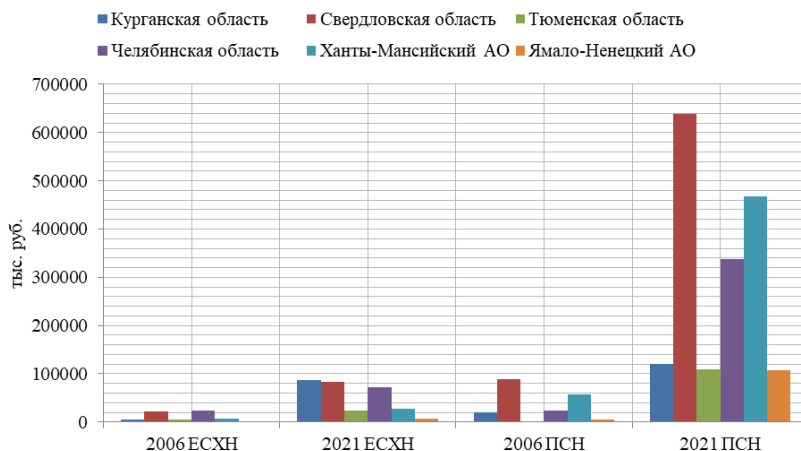


Рис. 4.8. Динамика налогового потенциала регионов Уральского федерального округа по ЕСХН и ПСН за 2006 и 2021 гг., тыс. руб.
(составлено автором на основе [8])

Видно, что объем налоговых начислений в 2021 г. значительно превышает объем налоговых отчислений 2006 г. по каждому из регионов Уральского федерального округа. Особенно значительная разница отмечается:

- в Курганской области (темп прироста составляет 1400,9 %, абсолютное отклонение составляет 81 731 тыс. рублей);
- в Свердловской области (темп прироста составляет 274,6 %, абсолютное отклонение составляет 61 361 тыс. рублей);
- в Челябинской области (темп прироста составляет 207,1 %, абсолютное отклонение составляет 48 589 тыс. рублей).

Также объем налоговых начислений в 2021 г. значительно превышает объем налоговых отчислений 2013 г. по каждому из регионов Уральского федерального округа. Особенно значительная разница отмечается:

- в Свердловской области (темп прироста составляет 618,1 %, абсолютное отклонение составляет 550 504 тыс. рублей);
- в Челябинской области (темп прироста составляет 1271,4 %, абсолютное отклонение составляет 312 354 тыс. рублей);
- в Ханты-Мансийском АО – Югра (темп прироста составляет 725,3 %, абсолютное отклонение составляет 411 841 тыс. рублей).

На рис. 4.9 представлена динамика налогового потенциала регионов Уральского федерального округа по УСН за 2006 и 2021 гг.

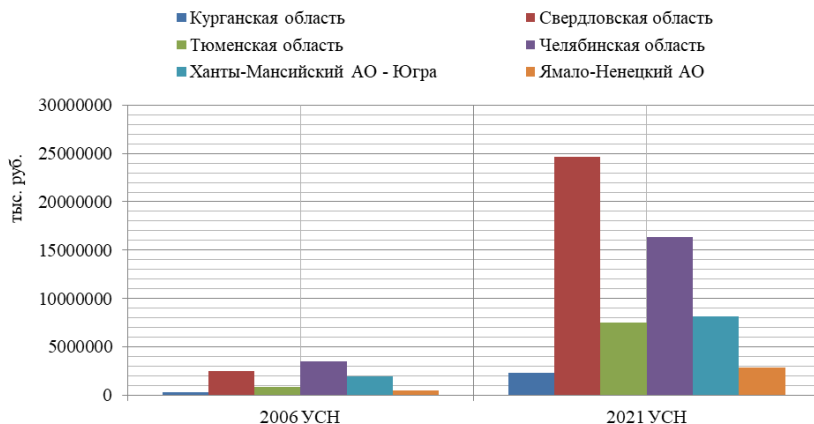


Рис. 4.9. Динамика налогового потенциала регионов Уральского федерального округа по УСН за 2006 и 2021 гг., тыс. рублей (составлено автором на основе [8])

На рис. 4.9 видно, что объем налоговых начислений в 2021 г. значительно превышает объем налоговых отчислений 2006 г. по каждому из регионов Уральского федерального округа. Особенно заметна разница в Свердловской области (темп прироста составляет 992,1 %, абсолютное отклонение составляет 22 147 248 тыс. рублей), в Челябинской области (темп прироста составляет 372,2 %, абсолютное отклонение составляет 12 865 789 тыс. рублей).

Налоговый потенциал субъектов Уральского федерального округа по специальному налоговому режиму существенно отличается. В 2021 г. уровень налогового потенциала в Курганской области – 87 565 тыс. рублей, в Свердловской области – 83 707 тыс. рублей, в Челябинской области – 72 046 тыс. рублей. При этом уровень остальных ниже в разы, а регионы с наименьшим налоговым потенциалом: Ханты-Мансийский АО Югра (28 005 тыс. рублей), Тюменская область (22 981 тыс. рублей), Ямало-Ненецкий АО (7 152 тыс. рублей).

Налоговый потенциал по УСН также существенно отличается. Так, в 2021 г. уровень налогового потенциала составил в Свердловской области 24 629 791 тыс. рублей, в Челябинской области – 16 322 575 тыс. рублей. При этом уровень остальных ниже в разы, а регионы с наименьшим потенциалом – Ханты-Мансийский АО Югра (8 183 004 тыс. рублей), Тюменская область (7 515 486 тыс. рублей), Ямало-Ненецкий АО (2 811 250 тыс. рублей), Курганская область (2 331 400 тыс. рублей).

Налоговый потенциал по ПСН аналогично двум предыдущим режимам значительно отличается: в Свердловской области (639 563 тыс. рублей), Ханты-Мансийском АО – Югра (468 621 тыс. рублей), Челябинской области (336 922 тыс. рублей); при этом уровень остальных ниже в разы (регионы с наименьшим потенциалом): Курганская область (120 293 тыс. рублей), Тюменская область (109 981 тыс. рублей), Ямало-Ненецкий АО (107 475 тыс. рублей).

Далее проведем анализ налогового потенциала на *местном* уровне. В качестве объекта исследования рассмотрим Ирбитское муниципальное образование. В табл. 4.4 сравниваются налоговые начисления специальных налоговых режимов (ЕСХН, УСН, ПСН) в различные периоды их действия.

Таблица 4.4

**Анализ налогового потенциала на местном уровне на примере
Ирбитского муниципального образования**

Показатель	ЕСХН, тыс. рублей	УСН, тыс. рублей	ПСН, тыс. рублей
2006 г. (2013 г.)	7 507	2 482 543	89 059
2021 г.	3 760	52 430	639 563

Окончание табл. 4.4

Показатель	ЕСХН, тыс. рублей	УСН, тыс. рублей	ПСН, тыс. рублей
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	50,1	2,1	718,1
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	-49,9	- 97,9	618,1
Абсолютное от- клонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	-3 747	-2 430 113	550 504

Примечание: составлено автором на основе [8].

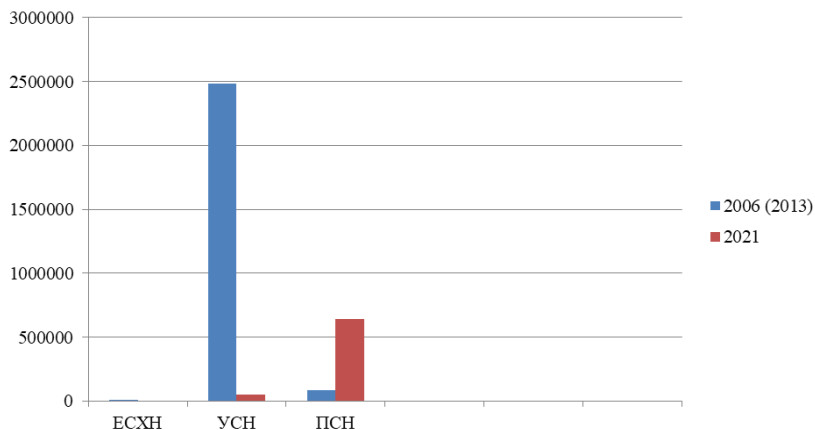


Рис. 4.10. Динамика налогового потенциала «Ирбитское муниципальное образование» специальных налоговых режимов за 2006 и 2021 гг., тыс. руб. (составлено автором на основе [8])

На рис. 4.10 видно, что объем налоговых начислений больше в 2006-м по сравнению с 2021 г. по двум из трех режимов: ЕСХН – темп прироста составил (– 49,9 %) и УСН – темп прироста составил (– 97,9 %). При этом при ПСН темп прироста составил 618,1 %. Это говорит о том, что объем начислений значительно выше в 2021 г. по сравнению с 2006 г.

4.2. Цифровая инфраструктура для взаимодействия с налогоплательщиками

Для реализации инновационного цифрового налогового контроля необходимо создать цифровую инфраструктуру для взаимодействия с налогоплательщиками, которая состоит из компонентов (представлены на рис. 4.11).

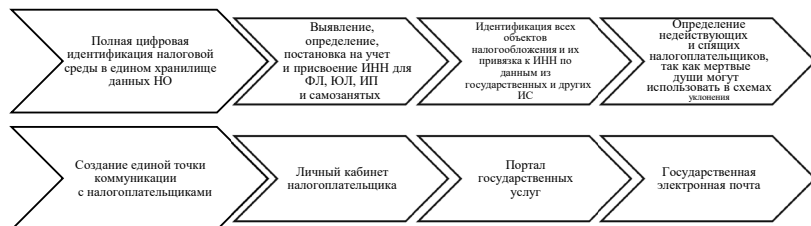


Рис. 4.11. Цифровая инфраструктура для взаимодействия с налогоплательщиками (составлено авторами)

Полная идентификация налоговой среды. Выявление, определение, постановка на учет и присвоение идентификатора налогоплательщикам всех типов (юридические лица, физические лица, индивидуальные предприниматели, самозанятые и т. д.) и идентификация объектов налогообложения (земельные участки, объекты недвижимости, транспорт, доходы, прибыль, дивиденды и т. д.).

Идентификация должна осуществляться на основе информации, полученной из государственных и других информационных систем. Она должна быть автоматизированной, всеобъемлющей и без исключений. Не должно быть ситуаций, когда налогоплательщик идентифицируется лишь в момент возникновения налогового обязательства, и не должно быть неидентифицированных объектов налогообложения.

Также необходимо сформировать систему «очистки» базы данных от недействующих или «спящих» налогоплательщиков, поскольку такая среда может использоваться злоумышленниками для организации схем уклонения от уплаты налогов.

Создание единой точки коммуникации с налогоплательщиками. Это может быть государственная электронная почта, мобильное приложение налогового органа или портал государственных услуг. Все налогоплательщики должны понимать, что для них это единый и единственный канал официального взаимодействия с государством, и его игнорирование может повлечь штрафы и иные варианты наказания. За налогоплательщиками должна быть закреплена обязанность просматривать информационные сообщения или требования налоговых и/или других государственных органов и отвечать на них.

Автоматизация получения данных о налогоплательщиках и объектах налогообложения. Следующим шагом по развитию налогообложения является наделение налоговых органов правом и возможностью получать данные о налогоплательщике и его деятельности из следующих источников:

- данные кредитных организаций (банки, платежные системы, мобильные кошельки) об операциях клиентов, включая операции физических лиц;
- данные кадастра и реестра недвижимости об учете объектов налогообложения. В данном случае важно обеспечить отсутствие возможности использовать землю и недвижимость без регистрации в государственных информационных системах, а также единую систему оценки стоимости объектов налогообложения для исчисления налогов;
- данные о транспортных средствах. Необходимо обратить внимание на проверку достоверности предоставляемых данных, чтобы исключить возможность искажения сведений, например мощности двигателя автомобиля, для занижения налогооблагаемой базы;
- данные внешнеэкономической деятельности от таможенных органов, в том числе других стран;
- данные автоматического обмена информацией с налоговыми органами других стран;
- данные местных и международных электронных площадок, маркетплейсов и агрегаторов цифровых услуг, по мнению В. И. Поповой [9, с. 184].

На основе информации о налогоплательщиках и объектах налогообложения необходимо создать *единое хранилище данных*

для автоматического анализа данных и выявления налогового потенциала. В случае обнаружения налогового потенциала необходимо уведомить налогоплательщика о выявленных нарушениях и предложить добровольно их устранить. Такой подход создаст у общества ощущение присутствия постоянного контроля, следящего за соблюдением налоговых обязательств, что со временем приведет к изменению моральных установок граждан и бизнеса в сторону добровольной и своевременной уплаты налогов.

Цифровизация работы с нарушениями. Процессы фиксации, оформления налоговых нарушений и выставления штрафа должны соответствовать Административному кодексу, быть максимально автоматизированными и исключать участие налогового инспектора. На рис. 4.12 представлена работа с нарушениями на основе выявленного налогового потенциала.

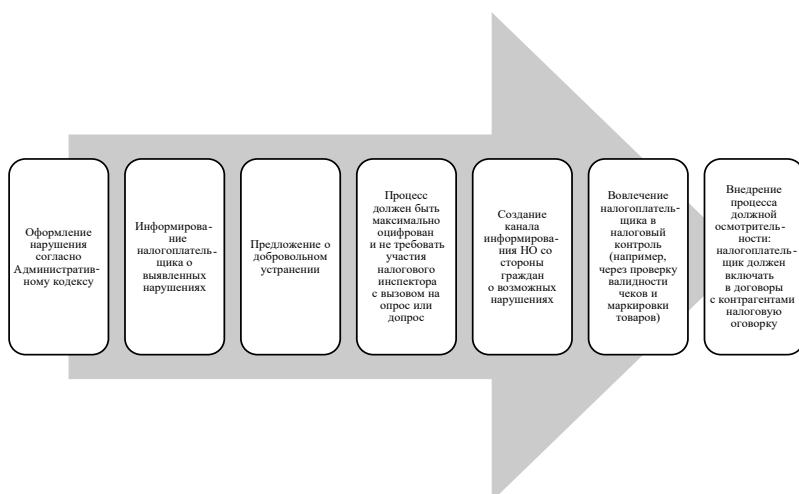


Рис. 4.12. Работа с нарушениями на основе выявленного налогового потенциала (составлено авторами)

Упрощение исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками. Упрощение и цифровизация процесса взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками, в том числе по выявленным нарушениям, является фундаментом для увеличения собираемости налогов, масштабирования системы кон-

троля со стороны государства и снижения коррупционной составляющей. На рис. 4.13 представлено упрощение исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками.

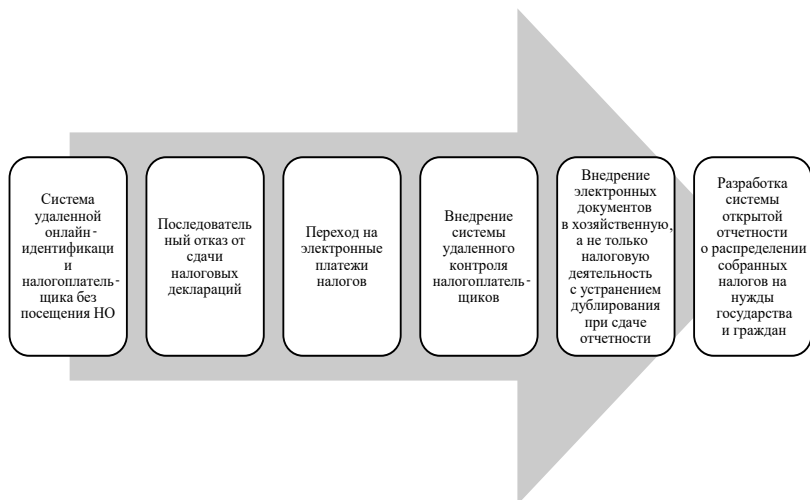


Рис. 4.13. Упрощение исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками (составлено авторами)

Решения, упрощающие налогоплательщику исполнение налоговых обязательств, могут включать:

1. Систему удаленной идентификации налогоплательщика, не требующей визита в налоговую инспекцию. Также необходимо перейти на удаленное взаимодействие при постановке на учет и снятия с него.
2. Последовательный отказ от налоговых деклараций в пользу автоматизированной системы учета и начисления налогов, что значительно снижает затраты налогоплательщика и налоговых органов.
3. Ускоренный переход на электронные платежи для оплаты налогов и отказ от квитанций и оплаты наличными, в том числе путем предоставления скидок на электронную оплату.
4. Систему мотивации налогоплательщиков к выполнению расчетов с контрагентами электронными деньгами, чтобы ис-

пользование наличных было экономически невыгодно. Например, можно облагать комиссией снятие наличных денежных средств с расчетных счетов или расчеты наличными.

5. Необходимо внедрять систему удаленного контроля по аналогии с режимом налогового мониторинга для крупных налогоплательщиков.

6. Необходимо внедрять электронные документы в хозяйственную деятельность налогоплательщика с акцентом на повышение эффективности его внутренних процессов, а не только для задач налогового контроля. Инициативы, целью которых в первую очередь является налоговый контроль, а не упрощение операционной деятельности налогоплательщика, создают для него дополнительные затраты и неудобства, по мнению Д. В. Шевченко [10, с. 709].

4.3. Мотивация добросовестных налогоплательщиков и система открытых налоговых данных

Для повышения мотивации граждан и бизнеса к уплате налогов необходимо разработать систему публичного поощрения добросовестных налогоплательщиков и сделать данные о сборах и использовании налогов государством максимально открытыми и прозрачными. На рис. 4.14 представлена система открытой отчетности о распределении собранных налогов.

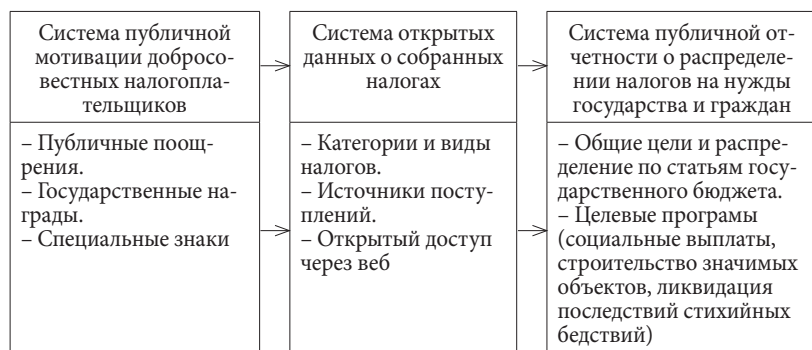


Рис. 4.14. Система открытой отчетности о распределении собранных налогов (составлено авторами)

В большинстве государств налогоплательщиков рассматривают как безликую массу, обязанную уплачивать налоги и сборы в соответствии с любым требованием. Формула действия власти проста: если общество не организывает протесты, то значит все хорошо. Необходимо менять такую ментальность в государстве и воспитывать чувство гордости и благодарности по отношению к налогоплательщикам, которые вносят весомый вклад в бюджет страны. Это могут быть публичные благодарности, награды, в том числе и государственные, а также специальные знаки, которые налогоплательщики могут публиковать на своих страницах в Интернете, где они предлагают свои товары, работы и услуги.

Не менее важно разработать систему раскрытия и публикации отчетных сведений по собранным налогам и их распределению на нужды государства и граждан. Включая общие статьи государственного бюджета и отдельные целевые направления, например оплату лекарств для больных с тяжелыми заболеваниями или постройку значимых социальных объектов.

Необходимо понимать, что многие граждане и бизнесмены не привыкли быть добросовестными налогоплательщиками, поэтому внедрение фискальных процедур может встретить протесты среди населения и создать риски политической нестабильности. Этот фактор необходимо учитывать при формировании плана работ над налоговым потенциалом, чтобы расставить приоритеты в реализации запланированных шагов с минимальными политическими рисками и максимальным эффектом для государственного бюджета.

В рамках концепции развития цифрового налогового контроля предлагается реализовать ряд мероприятий, направленных на оптимизацию налогового потенциала и увеличение собираемости налоговых и акцизных поступлений.

Мероприятия по разработке и реализации концепции цифрового налогового контроля для оптимизации налогового потенциала включают:

От 4 до 5 месяцев. Организационные мероприятия:

- создание рабочей группы для обсуждения идей цифрового налогового контроля;
- создание и согласование официальной концепции цифрового налогового контроля;

- определение источников финансирования для реализации концепции цифрового налогового контроля.

От 5 до 6 месяцев. Аналитические мероприятия:

- формирование структуры аналитической группы по выявлению налогового потенциала, определение ее состава и объема требуемого финансирования;

- формирование и согласование плана работы аналитической группы;

- выпуск обязывающих решений для государственных органов по предоставлению данных и доступа к информационным системам для аналитической группы;

- работа аналитической группы и подготовка отчетных материалов с последующей их презентацией.

От 12 до 16 месяцев. Инфраструктурные мероприятия:

- разработка и согласование концепции идентификации налогоплательщиков и объектов налогообложения с заинтересованными государственными органами;

- разработка и согласование концепции электронного взаимодействия с налогоплательщиками с учетом обеспечения юридической значимости коммуникаций;

- разработка и внедрение системы идентификации налогоплательщиков и объектов налогообложения;

- разработка и внедрение системы взаимодействия с налогоплательщиками.

От 10 до 18 месяцев. Нормативно-правовые мероприятия:

- проведение анализа нормативно-правовых актов (НПА) на наличие возможности получения, НО данных о налогоплательщиках;

- разработка и согласование НПА для предоставления данных в НО;

- проведение анализа возможностей модернизации налогов;

- проведение анализа налоговых льгот, оценка их монетизации, разработка и согласование НПА для оптимизации системы льгот;

- разработка и согласование НПА по результатам анализа выявленных налоговых разрывов и в области выявления и оформления налоговых нарушений.

От 12 до 16 месяцев. Информационно-технологические мероприятия.

- модернизация информационной системы (ИС) налогового контроля;
- разработка ИС для выявления налогового потенциала;
- разработка ИС для поощрения добросовестных налогоплательщиков;
- разработка ИС для обеспечения прозрачности расходов национального бюджета, включая расходы по целевым налогам;
- разработка ИС для автоматизации работы с налоговыми нарушениями;
- утверждение дорожной карты, разработка и внедрение отдельных решений в рамках концепции цифрового налогового контроля.

Изложенные выше идеи направлены на решение стратегической цели – создание централизованной цифровой системы контроля, которая направлена на автоматизацию работы по увеличению налогового потенциала с одновременным упрощением процессов налогового контроля для налоговых органов и налогоплательщиков. Оптимизация налогового контроля может также увеличить частные инвестиции и стимулировать развитие национальной экономики.

Для эффективного налогового контроля необходимо понимать, в каком месте и по какой причине государство недополучает налоговые сборы. Для этого необходимо определить величину налогового потенциала на основании его источников по каждому виду налога.

Для оптимизации налогового потенциала необходимо разработать концепцию цифрового налогового контроля с использованием объективных данных о налогоплательщиках и объектах налогообложения, а также цифровой инфраструктуры для взаимодействия с налогоплательщиками.

Список библиографических ссылок

1. Александрова М. В., Юткина О. В. Информатизация налоговой системы Российской Федерации: проблемы и перспективы // Трансформация национальной социально-экономической системы России, тренд цифровые технологии : материалы III Международ. науч.-практ. конф. М. : Изд-во: РГУП, 2021. С. 192–196.
2. Кирова Е. А., Кожебаткина А. В. Модернизация налогового контроля в условиях цифровизации экономики // Вестн. ун-та. 2020. № 9. С. 94–99.

3. Бакунова Т. В., Кольцова Т. А., Трофимова Е. А. Оптимизация налогообложения субъектов малого предпринимательства // Вестн. Тюмен. гос. ун-та. Социально-экономические и правовые исследования. 2021. Т. 7. № 3 (27). С. 144–159.

4. Салахова Д. Р., Дорошина О. П. Оптимизация налогообложения субъектов малого предпринимательства // Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике : материалы XIX Межвузов. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых : в двух частях. Казань, 19 апреля 2019 года. Ч. 2. Казань : Ун-т управления «ТИСБИ», 2019. С. 161–164.

5. Семенова Г. Н. Налоговое администрирование малого и среднего предпринимательства в России в условиях цифровизации // Вестн. МГОУ. Серия: Экономика. 2022. № 1. С. 55–56.

6. Артеменко Д. А., Василенко Л. А. Ключевые проблемы налогового администрирования предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Теоретическая экономика. 2020. № 6 (66). С. 96–100.

7. Курманова Л. Р., Галимова Г. А. Вопросы налогового администрирования деятельности субъектов малого бизнеса // Инновац. развитие экономики. 2021. № 1 (61). С. 181–189.

8. Федеральная налоговая служба. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 18.06.2023).

9. Попова В. И., Копылова А. А. Оптимизация налогообложения малого бизнеса в условиях цифровой экономики // Науч. меридиан : [электрон. журнал]. 2021. № 9(62). С. 183–185.

10. Шевченко Д. В., Сокольская Л. В. К вопросу о цифровизации налоговой системы Российской Федерации // Студенческая наука Подмоскovie : сб. материалов Международ. науч. конф. молодых ученых. Орехово-Зуево, 13 апреля 2022 года. Орехово-Зуево : Гос. гум.-техн. ун-т, 2022. С. 708–710.

5. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КРАУДФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ASEAN И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

5.1. Цифровое моделирования типов краудфинансирования

На сегодняшний день к FinTech относят разнообразные проекты и решения, в основе которых лежат разработка и внедрение новых технологий в финансовой сфере. Процесс краудфинансирования, или так называемого альтернативного финансирования, осуществляемый в современном мире с использованием специальных цифровых платформ, является одним из таких решений, наряду с начальным предложением монет (ICOs) [1].

Методы альтернативного финансирования относительно молоды и получили свое активное развитие после мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. сначала в Великобритании, затем в США и Китае г. Наблюдая высокие темпы развития этой отрасли в развитых и развивающихся странах мира, Международная организация комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions, далее – IOSCO) в 2014 г. выпустила первый доклад, в котором с научной точки зрения была сделана попытка описать, что же такое краудфандинг. Давая соответствующее определение, эксперты Международной организации комиссий по ценным бумагам констатировали, что краудфандинг следует рассматривать как обобщающее понятие, характеризующее использование привлеченных через интернет-платформу отдельных, как правило, небольших капиталов (от физических и юридических лиц), для финансирования

разнообразных проектов (как инвестиционных, так и не инвестиционных).

Первоначально подход IOSCO заключался в том, чтобы классифицировать краудфандинг по четырем подкатегориям:

- краудфандинг пожертвований;
- краудфандинг вознаграждений;
- пиринговое (долговое) кредитование;
- акционерный (долевой) краудфандинг [2].

Начиная с 2015 г., Кембриджский центр альтернативных финансов (Cambridge Centre for Alternative Finance, далее – CCAF) проводит постоянный экспертный анализ отрасли альтернативного финансирования, систематизируя свои исследования в официально публикуемых отчетах.

Постепенно набирая обороты, краудфандинг пользуется все большей и большей популярностью, помимо традиционных банковских кредитов, а современные интернет-платформы, участвующие в этом процессе, существенно увеличивают эффективность реализуемых через них сделок, предоставляют новые инвестиционные возможности потребителям и инвесторам, расширяют возможности финансирования и способствуют конкуренции на развитых и развивающихся рынках. В то же время в мировой практике постепенно накапливается озабоченность по поводу не до конца понятных и осознанных рисков процесса альтернативного финансирования.

Изучение сущности феномена краудфандинга как с экономической, так и с правовой точки зрения является важнейшей задачей в силу масштабного влияния данного процесса на экономическое развитие как отдельных стран, так и мировой экономики в целом. В этой связи анализ международного опыта необходим для целей его апробации и адаптации в условиях отечественной экономики, что в свою очередь будет способствовать развитию как отдельных территориальных образований внутри РФ, так и макроэкономики в целом.

Несмотря на несколько расплывчатый по содержанию термин «альтернативные финансы» или «альтернативное финансирование», он по своей экономической сути охватывает деятельность по цифровому финансированию, осуществляемую за пределами действующих банковских систем и традиционных

рынков на базе FinTech. Мировая экосистема альтернативного финансирования включает в себя различные кредитные, инвестиционные и неинвестиционные модели, которые позволяют частным лицам, предприятиям и другим организациям привлекать средства через цифровые платформы. На сегодняшний день индустрия альтернативных финансов эволюционировала в значительной степени, постоянно генерируя все новые и новые модельные типы. В итоге к 2022 г. краудфандинг в большинстве как развитых, так и развивающихся стран мира, представлял собой уже достаточно обширную таксономию, включающую шесть категорий и 16 четко идентифицированных модельных типов краудфандинга (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Глобальная таксономия краудфандинга
по состоянию на начало 2021 г.**

Категории краудфандинга	Модельные типы краудфандинга
1. Кредитование P2P ¹ (Equity-based)	1. P2P Consumer Lending (потребительское P2P-кредитование)
	2. P2P Business Lending (кредитование P2P-бизнеса)
	3. P2P Property Lending (имущественное P2P-кредитование)
2. Балансовое кредитование (Balance Sheet Lending)	4. Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование)
	5. Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование)
	6. Balance Sheet Property Lending (балансовое имущественное кредитование)
3. Торговля счетом (Invoice Trading)	7. Invoice Trading (торговля счетом)

¹ Термин P2P в европейской таксономии модельных типов краудфандинга означает «peer-to-peer» – «равный к равному» («от равного к равному»). В данном случае использование термина P2P в международной экономико-правовой терминологии акцентирует внимание на особой (одноранговой, пиринговой) системе экономической самоорганизации участников горизонтальных сетей, обеспечивающей производство, обмен, распределение и потребление материальных и нематериальных продуктов без использования централизованных, иерархических моделей управления.

Окончание табл. 5.1

Категории краудфандинга	Моделльные типы краудфандинга
4. Ценные бумаги (Securities)	8. Debt-based Securities (основанные на долге ценные бумаги)
	9. Mini Bonds (мини-облигации)
	10. Consumer Purchase Finance (финансирование потребительских покупок)
5. Акционерный краудфандинг (Equity-based Crowdfunding)	11. Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг)
	12. Real Estate Crowdfunding (краудфандинг недвижимости)
	13. Revenue Sharing (распределение прибыли)
6. Не инвестиционный краудфандинг (Non-Investment-based)	14. Donation-based Crowdfunding (основанный на пожертвовании краудфандинг)
	15. Reward-based Crowdfunding (основанный на вознаграждении краудфандинг)
	16. Crowd-led Microfinance (микрофинансирование)
Другие	Community Shares, Pension-led Funding ²

Примечание: составлено автором.

Одним из регионов мира, где краудфандинг получил достаточно широкое распространение, является Азиатско-Тихоокеанский регион (англ. – APAC), который последние годы играет особую роль в мировой экономике и геополитике. Исследователи описывают различные сценарии будущих процессов в регионе, расходятся во мнениях, по какому пути пойдет дальнейшая интеграция, а также спорят по поводу того, какие страны будут играть ведущую роль в Восточной и Юго-Восточной Азии. Указанные дискуссии связаны с небывалыми темпами экономического роста «азиатских тигров», начиная со второй половины XX в. [3, с. 59].

Одним из мощнейших в экономическом плане интеграционных образований внутри APAC является Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (англ. – Association of South East

² Альтернативные модели финансирования не включены в общую таксономию по причине незначительного и нестабильного спроса на них среди субъектов финансового рынка.

Asian Nations (ASEAN), созданная в 1967 г. пятью странами-основательницами. На сегодняшний день это авторитетная политическая, экономическая и культурная региональная межправительственная организация, состоящая из десяти стран: Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда, Филиппин, Брунея-Даруссалама, Вьетнама, Лаоса, Мьянмы и Камбоджи.

Страны, входящие в состав ASEAN, занимаются активным внедрением регуляторных инициатив на рынке краудфинансирования, и этот опыт является весьма полезным для российского рынка альтернативного финансирования, находящегося на начальной стадии своего формирования. На территории юрисдикций, входящих в состав этого экономикополитического образования, P2P-кредитование было ведущим подсектором FinTech в 2019, 2020 и 2021, 2022 гг., а рынок акционерного краудфандинга во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе на начало 2021 г. составлял приблизительно \$300 млн, что существенно больше, чем, например, рынок в Ближневосточной и Северной Африке (приблизительно \$12,5 млн). При этом на рынке доминировали как отечественные игроки, так и отечественные платформы, на долю которых приходилось более 80 % региональных объемов [4].

Пандемия COVID-19 ускорила спрос на финтехуслуги как в развитых, так и в развивающихся странах, и во многих случаях доступ к такому финансированию оказался очень ценным как для частных лиц, так и для компаний, позволяя противостоять негативным последствиям пандемии. Как свидетельствуют данные отчетов ССАФ, ежегодно появляются новые важные доказательства, подтверждающие необходимость все более активного внедрения краудфинансирования как инструмента, обеспечения финансовой устойчивости перед лицом различного рода потрясений как техногенных, так и природных [4].

Значительный рост цифровых финансовых каналов в ASEAN объясняется благоприятной средой во всем регионе. При этом регулирующие органы в определенной степени либерализовали рынок краудфинансирования, не ослабляя при этом регуляторного воздействия и используя современные достижения и разработки FinTech для расширения доступа к финансовым услугам и инновациям, одновременно сохраняя акцент на защите

прав потребителей. Стоит отметить, что в ряде стран ASEAN внедрены мандаты, устанавливающие ограничения на общую сумму, которую физические лица могут брать займы через P2P-платформы, исходя из их годового дохода. Так, например, на Филиппинах общий объем заимствований потребителей ограничен 5 % от их годового дохода. Ограничения на процентные ставки также является прерогативой регулирующих органов в странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии, поскольку были идентифицированы неоднократные случаи взимания непомерно высоких процентных ставок. Например, Банк Таиланда, являясь регулятором на рынке краудфинансирования этой страны, ограничил процентную ставку на уровне 15 % в год.

Важность проведения исследований на рынке альтернативного финансирования не в последнюю очередь обусловлена тем, что позволяет понять, как используются новые финансовые продукты и услуги, как они дополняют традиционную банковскую деятельность потребителей, а также как продукты и услуги FinTech могут эволюционировать, чтобы удовлетворять меняющиеся потребности потребителей.

Изучая рынок краудфинансирования, Кембриджский центр альтернативных финансов уделяет повышенное внимание его развитию и трансформации в ASEAN, и с 2016 г. опубликовал уже четыре научных отчета, основываясь на данных которых мы проводим свой анализ.

За последние несколько лет в регионе ASEAN наблюдается существенное проникновение краудфинансирования с целью обслуживания широкого круга клиентов, от населения с низким доходом до зрелых компаний с многолетним опытом работы. В особенности это касается таких стран, как Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд. FinTech играет жизненно важную роль в оказании поддержки частным лицам и предприятиям в преодолении недостатков традиционной банковской системы в этих странах и предложении инновационных продуктов и услуг, гарантируя при этом, что базовые финансовые услуги будут доступны наиболее обездоленным слоям населения в финансовой системе.

В этой связи крайне важно осознавать последствия стремительного развития FinTech в ASEAN и то, как техно-

логические разработки способствуют расширению доступа к финансовым услугам, в частности финтехдеятельности, связанной с цифровым кредитованием и привлечением цифрового капитала.

Как доказывают многочисленные исследования экспертов CCAF, альтернативные каналы финансирования являются важнейшим компонентом, позволяющим индивидуальным потребителям и малому бизнесу справляться со своими финансовыми потребностями путем расширения их доступа к кредитам. И в этой связи интересным, на наш взгляд, представляется анализ того, как в таком динамично развивающемся регионе, как ASEAN, отдельные домохозяйства, частные потребители и компании МСП используют цифровые альтернативные финансовые каналы финансирования.

За последние несколько лет использование цифровых финансовых услуг в регионе ASEAN росло в геометрической прогрессии. Согласно The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report, с 2018 г. рыночная стоимость каналов альтернативного финансирования, предоставляемых частным лицам и компаниям в этом регионе, превысила \$2 млрд, и, кроме того, отрасль была устойчивой в течение пандемии COVID-19 [5].

Из 16 модельных типов краудфандинга, описание которых представлено в табл. 5.2, в регионе ASEAN особой популярностью по состоянию на 2023 г. пользуются следующие:

1. P2P Consumer Lending (потребительское P2P-кредитование).
2. P2P Business Lending (кредитование P2P-бизнеса).
3. Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование).
4. Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование).
5. Invoice Trading (торговля счетом).
6. Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг).

Анализируя ниже специфические характеристики, относящиеся к тому или иному модельному типу, для удобства понимания, мы сгруппируем их в зависимости от типа (субъектности) потребителя (физическое лицо/юридическое лицо) (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Таксономия модельных типов краудфандинга, распространенных в странах ASEAN в зависимости от субъектности

Наименование субъекта	Используемые модельные типы краудфандинга
Физическое лицо (потребители)	1. P2P Consumer Lending (потребительское P2P-кредитование). 2. Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование)
Юридическое лицо (компании)	1. P2P-Business Lending (кредитование P2P-бизнеса). 2. Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование). 3. Invoice Trading (торговля счетом). 4. Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг)

Примечание: составлено автором.

В целом можно отметить, что большинство индивидуальных потребителей, получающих доступ к финтехплатформам в Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Сингапуре и Таиланде, – это миллениалы³, которые используют каналы цифрового финансирования для покрытия повседневных расходов. Что касается бизнеса, то в основном это микро- и малые предприятия, как правило, возглавляемые женщинами. Такие предприятия в большинстве случаев используют каналы онлайн-финансирования для пополнения оборотного капитала.

5.2. Финтехрешения на краудфандинговых платформах в странах ASEAN как основа развития альтернативного финансирования

Большинство компаний малого и среднего предпринимательства, функционирующих в указанных странах, отмечают улучшение показателей бизнеса после получения краудфинан-

³ Поколение Y (поколение «игрек»), или поколение Миллениума, также поколение «нектс», сетевое поколение – поколение людей, родившихся примерно с 1981 по 1996 г. Представителей поколения называют «миллениалы», или «милленицы». Они встретили новое тысячелетие в юном возрасте, характеризуются прежде всего глубокой вовлеченностью в цифровые технологии.

сирования, что подчеркивает ключевую роль альтернативного финансирования в фондировании малого бизнеса, особенно во время пандемии.

Рассматривая типы финтехрешений в странах ASEAN, стоит отметить, что деятельность по цифровому P2P-кредитованию, торговле счетами и акционерному привлечению капитала претерпела значительный рост в последнее время и, кроме того, способствовала в целом повышению уровня доступности финансовых услуг. На сегодняшний день важно понимать, как новые финансовые продукты и услуги используются, как они дополняют существующую банковскую деятельность потребителей и как они могут развиваться, чтобы удовлетворить их изменяющиеся предпочтения.

Интересным представляется анализ различных качественных и количественных характеристик заемщика (физическое лицо или компания) на краудфандинговых платформах, в этой связи остановимся на этом более подробно. Нами будут рассмотрены шесть характеристик, так или иначе характеризующих использование цифровых финансов в регионе ASEAN:

1. Профиль респондента/демография и структура лиц/компаний, привлекающих финансирование посредством краудфандинговых платформ.

2. Годовой доход лиц/компаний, привлекающих финансирование посредством краудфандинговых платформ.

3. Направления расходования потребительских кредитов.

4. Юридический статус компаний, которые используют альтернативное финансирование.

5. Наиболее привлекательные секторы, осуществляя деятельность в которых компании привлекают альтернативное финансирование.

6. Основная цель привлечения финансирования посредством модельных типов краудфандинга компаниями.

Модельные типы P2P Consumer Lending и Balance Sheet Consumer Lending (потребительское кредитование) составляют крупнейший сегмент альтернативного финансирования в регионе ASEAN [5]. Большинство потребителей, использо-

вавших модель потребительского кредитования P2P по состоянию на начало 2022 г., были из Таиланда (31 %), Филиппин (31 %) и Индонезии (26 %). Небольшая доля из Сингапура (7 %) и Малайзии (5 %). В целом большинство пользователей потребительского кредитования P2P являлись представителями поколения миллениалов, работали полный рабочий день, имели высшее образование и годовой доход, немного превышающий минимальную заработную плату в их стране. Мужчины являются наиболее активными заемщиками, использующими модельные типы P2P Consumer Lending и Balance Sheet Consumer Lending (58 %). Почти половина клиентов, использующих эти модельные типы, – люди в возрасте от 25 до 34 лет, а 34 % – в возрасте от 35 до 44 лет. Большинство заемщиков (76 %) работали полный рабочий день (штатный сотрудник), 17 % были самозанятыми и только 3 % сообщили, что являются безработными (рис. 5.1).

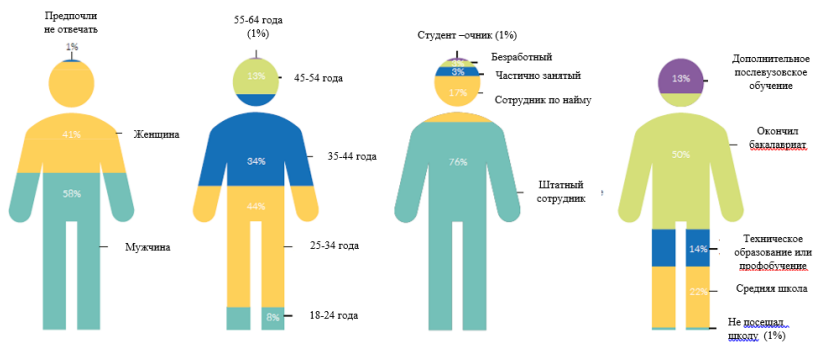


Рис. 5.1. Пол, возраст, статус занятости и образовательный уровень людей, получающих кредитование посредством модельных типов краудфандинга P2P Consumer Lending и Balance Sheet Consumer Lending (составлено автором)

Что касается образования, то большинство заемщиков на краудплатформах имеют высшее образование, 22 % окончили среднюю школу и ничтожно малое количество людей (1 %) никогда ее не посещали.

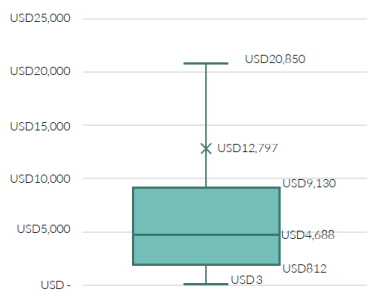


Рис. 5.2. Годовой доход лиц, использующих для кредитования модельные типы P2P Consumer Lending и Balance Sheet Consumer Lending⁴

Как видно на рис. 5.2, средний показатель годовых доходов физических лиц, прибегающих к потребительскому кредитованию P2P, составлял \$4688, причем важно отметить, что такой доход существенно больше минимальной заработной платы в четырех из изученных нами стран (исключая Сингапур) [6]. Максимум для 75 % респондентов (третий квартиль) составил среднегодовой доход в размере \$9130.

Интересным представляется изучение направления расходования потребительских кредитов, полученных через альтернативные каналы финансирования. Так, почти половина потребителей, которые пользовались краудфандинговыми платформами P2P-кредитования, занимали средства на повседневные расходы или для удовлетворения краткосрочных потребностей. Гораздо меньше потребителей (по 8 %) занимали средства на образование, студенческие ссуды, деловые расходы или крупные покупки (например, автомобиль или путешествия). Кроме того, некоторые P2P-заемщики использовали средства для покрытия других

⁴ Коробчатая диаграмма – это тип диаграммы, часто используемый при анализе пояснительных данных. Этот тип диаграммы показывает распределение числовых данных и асимметрию путем отображения квартилей данных (или процентилей) и средних значений. Прямоугольные диаграммы показывают сводную информацию о наборе данных из пяти чисел, включая минимальный балл, первый (нижний) квартиль, медиану, третий (верхний) квартиль и максимальный балл.

долгов, таких как личный овердрафт (5 %), для погашения долга (4 %) или для консолидации существующих долгов (3 %).

Далее обратим внимание на компании МСП, которые получили доступ к финансированию посредством модельных типов P2P Business Lending, Balance Sheet Business Lending, Invoice Trading, Equity-based Crowdfunding. Так, P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending являются крупнейшими по объему привлекаемых ресурсов модельными типами в регионе ASEAN [5]. Почти половина компаний заемщиков, участвующих в опросах CCAF, зарегистрированы в Индонезии (49 %), на втором месте Филиппы (27 %), далее идет Малайзия (18 %). Остаточные респонденты – Сингапур и Таиланд (по 3 % каждый).

В отличие от потребительского кредитования, в случае с кредитованием бизнеса, в более чем половине случаев (57 %) компаниями руководили женщины, что подчеркивает роль, которую альтернативное финансирование в настоящее время играет в расширении доступа женщин к финансовым услугам. Приблизительно 70 % деловых заемщиков были в возрасте между 25 и 44 годами, 37 % которого были в возрастной группе 35–44 лет. Почти 20 % заемщиков имели возраст между 45 и 54 годами (рис. 5.3).

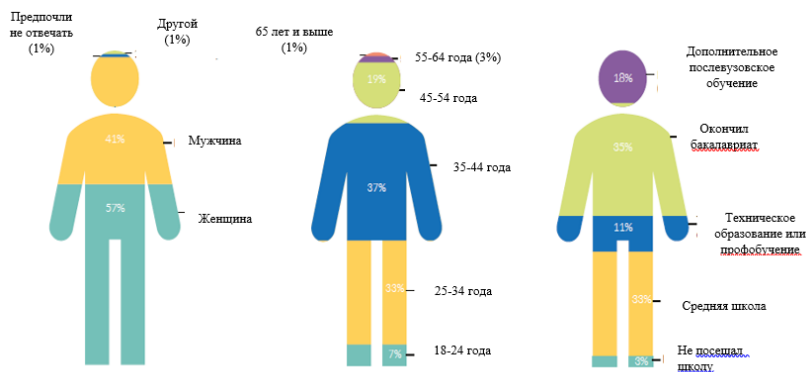


Рис. 5.3. Пол, возраст, статус занятости и образовательный уровень руководителей компаний, получающих кредиты посредством модельных типов краудфандинга P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending (составлено автором)

В данном случае, в отличие от потребительского кредитования P2P, большинство заемщиков было представителями двух поколений: миллениалы и поколение X⁵.

Что касается образования, то 35 % руководителей компаний, привлекающих заемное финансирование через модельные типы P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending, имели степень бакалавра, 33 % – окончили среднюю школу, а 18 % продолжили обучение после вуза.

Интересным с точки зрения анализа представляется юридический статус компаний, которые используют альтернативное финансирование. Выяснилось, что 31 % действовали как индивидуальные предприниматели и 17 % – как частная компания с ограниченной ответственностью. Примечательно, что 93 % из них составляли микро- и малые предприятия, и около 68 % этих микропредприятий принадлежали женщинам. Более половины фирм (56 %) работали от одного года до пяти лет, а 23 % – от пяти до десяти лет, в то время как гораздо меньшей доле (11 % компаний) было менее года. Около 78 % компаний имеют не более пяти сотрудников. Все это в совокупности указывает на то, что фирмы, которые брали кредиты через крауд-платформы, были:

- а) в основном молодыми;
- б) микро- по своей природе.

Это подтверждает нашу гипотезу о том, что альтернативное финансирование играет важную роль в обеспечении доступа к финансированию именно для малого бизнеса.

Что касается отраслевой структуры компаний, привлекающих альтернативное финансирование для развития бизнеса, то в основном такие компании функционируют в секторе розничной продажи и реализации продуктов питания (рис. 5.4).

На третьем месте сектор производства одежды, а все остальные секторы имеют в общем распределении примерно равные в процентном соотношении доли.

⁵ «Поколение X» – термин, применяемый к поколению людей, родившихся примерно с 1965 по 1980 год. Понятие используется в демографии, общественных науках, маркетинге, общественной культуре. Как и для других поколений, нередки сдвиги границ периода рождений, устанавливаемого для поколения X, в пределах плюс-минус нескольких лет, с учетом местных реалий.

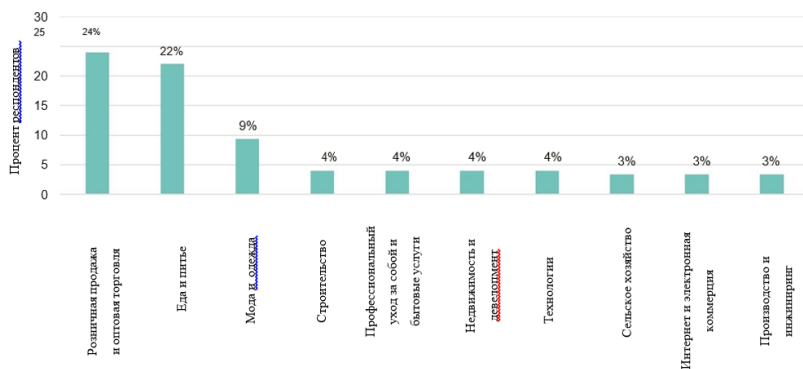


Рис. 5.4. Наиболее привлекательные сектора, осуществляя деятельность в которых компании привлекают альтернативное финансирование посредством модельных типов P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending (составлено автором)

Предполагаемый годовой доход большинства компаний (60 %), привлекающих альтернативное финансирование через P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending, составлял менее \$10 000 и средний доход для всех компаний – приблизительно \$5 004 (рис. 5.5). Вместе с тем среднее значение составило около \$200 000 по той причине, что несколько фирм, входящих в последний квартал, увеличили средний доход.

Стоит отметить, что одним из ключевых факторов успеха, позволяющих компаниям МСП получить доступ к цифровому финансированию, является использование потенциала больших данных и внедрения технологий. Аналитика больших данных предоставляет широкий спектр возможностей, включающих в себя лучшее понимание бизнес-процессов, потребностей клиентов и общих характеристик рынков. Кроме того, такая аналитика упрощает и удешевляет оценку кредитоспособности бизнеса банками и кредиторами, занимающимися цифровым финансированием. Разработчики политики краудфинансирования в регионе ASEAN особо подчеркивают важность потенциала больших данных для компаний МСП.

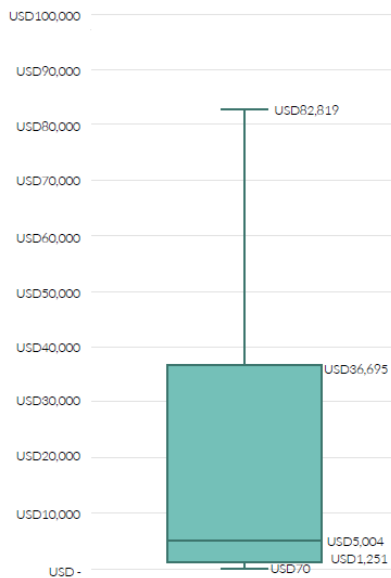


Рис. 5.5. Годовой доход компаний, использующих для привлечения финансирования модельные типы P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending⁶

В этом отношении Индонезия играет ведущую роль: инициатива по внедрению цифровых технологий 4.0 для микро-, малых и средних предприятий, представленная Министерством связи и информатики, направлена на то, чтобы к 2024 г. охватить до 70 000 фирм в этой стране. Даже на Филиппинах правительство и Министерство торговли и промышленности предлагают различные программы, бесплатные вебинары, различные технологии и инструменты, прикладные платформы и другие ресурсы для поддержки компаний МСП в цифровом преобразовании их бизнеса [7]. Основная цель привлечения финансирования посредством модельных типов краудфандинга P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending структурно представлена на рис. 5.6.

⁶ Данные на начало 2022 г.



Рис. 5.6. Основная цель привлечения финансирования посредством модельных типов краудфандинга P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending (составлено автором)

Две основные причины, по которым компании заимствуют средства через краудплатформы, – это привлечение оборотного капитала (38 %) и расширение бизнеса компании (25 %). Что касается оборотного капитала, то 16 % заемных средств используются для оплаты услуг поставщиков и 15 % – для покрытия непредвиденных потребностей бизнеса в денежных потоках, таких как неплатежи клиентов, просроченные платежи или непредвиденные счета. Около 11 % фирм занимали средства для приобретения бизнес-активов (неимущественных), приносящих доход. Отметим, что к категории «рефинансирование или долговое обязательство» относится оплата налогов, урегулирование налоговых обязательств.

5.3. Факторы, способствующие принятию решения о привлечении альтернативного финансирования

Обращают на себя внимание факторы, которые способствовали принятию решения о привлечении дополнительного финансирования компаниями, зарегистрированными в регионе ASEAN (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Факторы, способствующие принятию решения о привлечении альтернативного финансирования компаниями

Использование платформы/ факторы доверия	Финансовые факторы	Внешние факторы
Гибкие условия	Невозможно получить финансирование в другом месте	Совет от друзей или семьи
Лучшее обслуживание клиентов	Лучшая процентная ставка/более дешевые затраты	Совет финансового консультанта
Легче получить финансирование, чем через традиционные каналы	Сохранить контроль над бизнесом	Ограничения из-за COVID-19
Менее сложные в оформлении документы, их меньшее количество	Скорость получения денежных средств	Направление от банка или другого финансового провайдера
		Освещение в новостях, средствах массовой информации или социальных сетях
		PR

Примечание: составлено автором.

Четырьмя основными факторами принятия решений, побуждавшими компании брать кредиты на краудплатформах, по состоянию на начало 2022 г. были:

- гибкие условия;
- лучшее обслуживание клиентов;
- простота получения средств по сравнению с традиционными каналами;
- менее сложные в оформлении документы, их меньшее количество.

Финансовые факторы (табл. 5.3) также были решающими при принятии решения о привлечении краудфинансирования. Экономическим итогом привлечения финансирования посредством P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending стали:

- повышение производительности (65 %);
- расширение клиентской базы (41 %);
- запуск нового продукта/услуги (39 %).

Второй по популярности использования среди бизнеса после кредитования бизнеса P2P (напомним, что это модельные типы P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending) в странах региона ASEAN является модель Invoice Trading. Примерно 13 % бизнес-заемщиков используют эту модель в последнее время.

Большинством компаний МСП (56 %) руководили мужчины и 40 % – женщины. Что касается возраста, то 44 % это люди от 25 до 34 лет, за ними следовали 28 % в возрасте от 34 до 44 лет (рис. 5.7). Как отмечалось ранее, это подтверждает наше предположение о том, что в основном представители миллениалов и поколения X предпочитают брать кредиты через онлайн-платформы цифрового финансирования, чем другие возрастные группы. Что касается уровня образования, то большинство бизнес-заемщиков (64 %) имели степень бакалавра, за ними следуют те, кто получал послевузовское дополнительное образование (20 %).

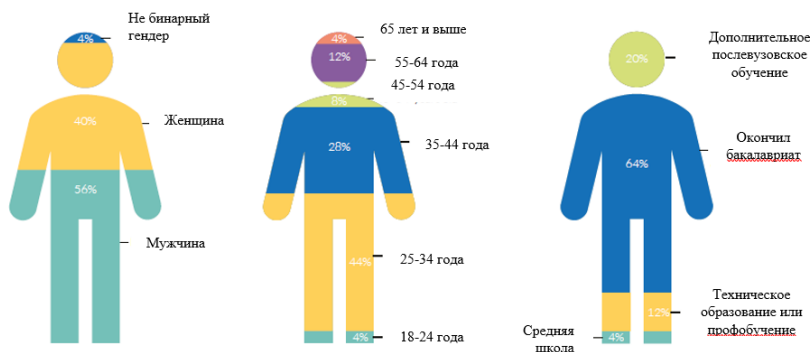


Рис. 5.7. Пол, возраст, статус занятости и образовательный уровень руководителей компаний, получающих кредиты посредством модельного типа краудфандинга Invoice Trading (составлено автором)

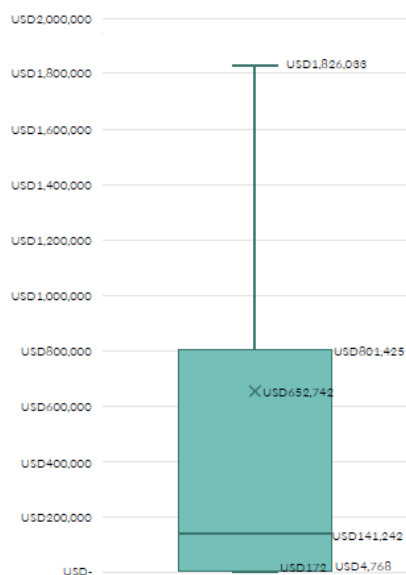


Рис. 5.8. Годовой доход компаний, использующих для привлечения финансирования модельный тип краудфандинга Invoice Trading (составлено автором)

Как видно на рис. 5.8, средний годовой доход таких компаний составил \$652 742, при этом медиана составила \$141 242 на начало 2022 финансового года.

Данные рис. 5.9 свидетельствуют о том, что 16 % компаний, привлекающих альтернативное финансирование работали в розничном и оптовом секторе, на втором, третьем и четвертом местах в равном процентном соотношении Интернет и электронная коммерция, производство и разработка, технологии.

Для большинства респондентов (60 %) главной причиной для привлечения финансирования через Invoice Trading стала необходимость пополнения оборотного капитала (рис. 5.10), 20 % компаний использовали альтернативное финансирование для расширения бизнеса. В структуре привлечения финансирования для оборотного капитала 36 % компаний потратили заемные средства на непредвиденные деловые потребности и 20 % использовали привлеченное фондирование для того, чтобы заплатить поставщикам.

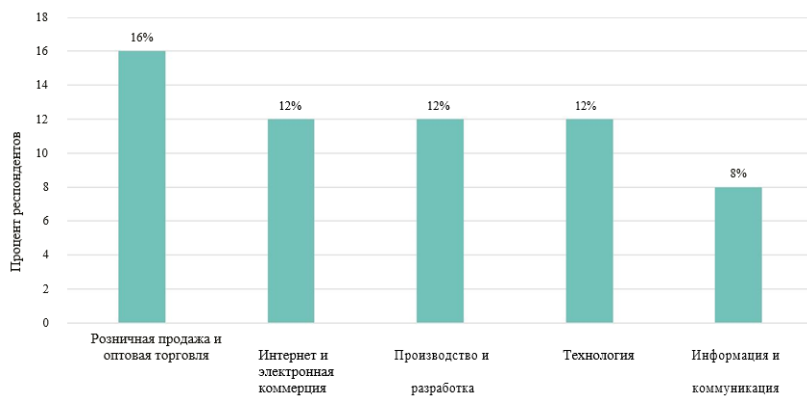


Рис. 5.9. Наиболее привлекательные секторы, осуществляя деятельность в которых компании привлекают альтернативное финансирование посредством модельного типа Invoice Trading (составлено автором)



Рис. 5.10. Основная цель привлечения финансирования посредством модельного типа краудфандинга Invoice Trading (составлено автором)

Если говорить о факторах, которые способствовали принятию решения о привлечении альтернативного финансирования компаниями через Invoice Trading, то важно отметить следующее. 72 % компаний рассматривали для себя в качестве важнейшего фактора лучшее обслуживание клиентов, на втором месте гибкие условия (68 %). Финансовые факторы также были отмечены компаниями как существенные (скорость получения денежных средств 64 %, лучшие процентные ставки 60 %). 96 % фирм сообщили о возможности сохранить контроль над бизнесом как важнейшем финансовом факторе принятия решения о привлечении альтернативного финансирования.

Для сравнения в заключении остановимся на модельном типе краудфандинга Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг). Небольшая доля компаний, расположенных в странах ASEAN, использовали инвестиционные платформы для привлечения финансирования посредством этого модельного типа, что делает эту бизнес-модель наименее используемой среди всех прочих.

В контексте использования данного модельного типа для альтернативного финансирования бизнеса гендерное распределение выглядит следующим образом: женщины-руководители (собственники) компаний составляют 47 %, мужчины – 53 %. Возрастные рамки между 25–34 годами – 40 %, кто был между 35–44 годами – 27 % (рис. 5.11). Более чем у половины руководителей (собственников бизнеса) имеется степень бакалавра (60 %), а дополнительное послевузовское обучение прошли 33 %, что больше, чем в случае с выбором альтернативного финансирования с использованием P2P Business Lending и Balance Sheet Business Lending, а также модельного типа Invoice Trading. Указанное свидетельствует о необходимости более высокого профессионального уровня подготовки руководителей, готовых использовать в работе компании акционерное финансирование онлайн.

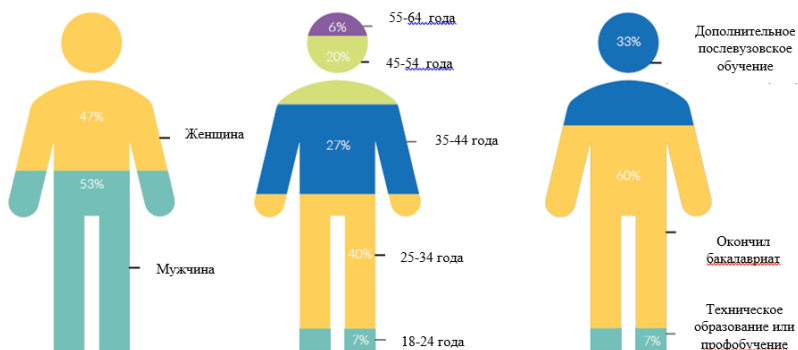


Рис. 5.11. Пол, возраст, статус занятости и образовательный уровень руководителей компаний, получающих кредиты посредством модельного типа краудфандинга Equity-based Crowdfunding (составлено автором)

Как видно на рис. 5.12, предполагаемый средний годовой доход для компаний, использующих Equity-based Crowdfunding, составлял \$2029 со среднегодовым показателем \$400 572 на начало 2022 г.

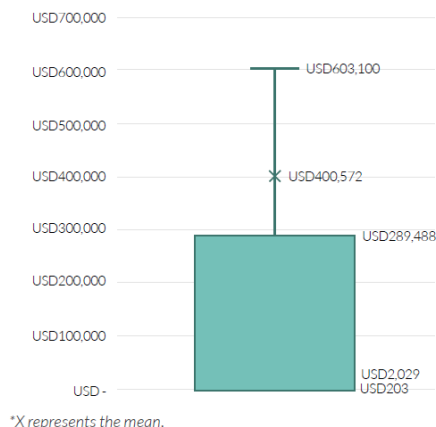


Рис. 5.12. Годовой доход компаний, использующих для привлечения финансирования модельный тип краудфандинга Equity-based Crowdfunding (составлено автором)

К числу наиболее привлекательных относятся отрасли розничной продажи и оптовой торговли (20 %), на втором и третьем месте – сельское хозяйство/рыбалка и еда/напитки (рис. 5.13).

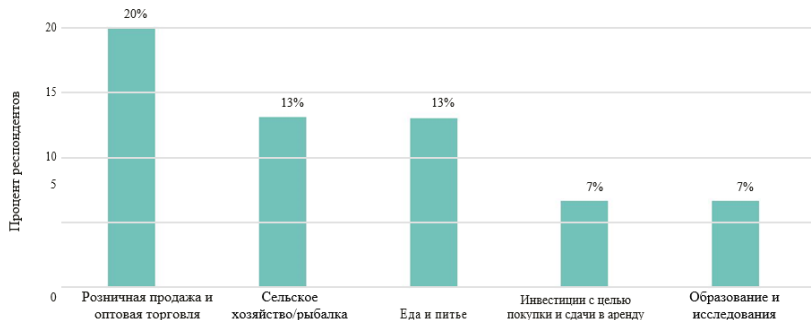


Рис. 5.13. Наиболее привлекательные секторы, осуществляя деятельность в которых компании привлекают альтернативное финансирование посредством модельного типа Equity-based Crowdfunding (составлено автором)

Обращает на себя внимание фактор, способствующий, по мнению компаний, принятию решения о привлечении альтернативного финансирования компаниями через Equity-based Crowdfunding. Как ни странно, но это PR, способствующий популяризации компании. Кроме того, к числу внешних факторов отнесен «совет от финансового консультанта».

Хотелось бы отметить, что наличие в открытом доступе такого обширного массива статистических данных, характеризующих отношение (во всех смыслах) потребителей к краудфинсированию, свидетельствует о том, что альтернативные финансы – важнейший компонент финансовой жизни людей и компаний МСП, расширяющий возможности получения кредитов и поддерживающий альтернативное финансирование в регионе ASEAN. Кроме того, колоссальная трансформация модельных типов краудфандинга в глобальном масштабе, которая произошла за период с 2014 по 2022 г., заставляет нас обратить внимание на российскую практику краудфинсирования.

В этой связи следует констатировать, что, в сравнении с богатым «ассортиментом» модельных типов краудфандинга в мировой практике, в российской действительности рынок

краудфинансирования находится в зачаточном состоянии [8, с. 121]. По мнению экспертов, в России этот вид финансирования только зарождается, однако уже сталкивается со снижением инвестиционной активности в связи со все возрастающим невозвратом денежных средств, вложенных через эти платформы [9, с. 46]. Пока что краудфандинг в России только начинает свой путь развития и находится на начальных этапах формирования, сравнить его состояние можно с краудфандингом Южно-Африканской Республики [10, с. 20], и, это учитывая тот факт, что в РФ краудфандинговые платформы действуют приблизительно с 2010 г., когда была запущена первая краудфандинговая платформа «С миру по нитке», а наиболее известные, такие как Planeta.ru и Boomstarter, стартовали в 2011 и 2012 гг. соответственно.

Несмотря на такую относительно длительную историю существования краудфандинга в России, на сегодняшний день более или менее развиты два вида краудфинансирования: предоставление займов и приобретение эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы. На первый взгляд может показаться, что такая ситуация обусловлена отсутствием законодательного обеспечения и общей регламентации деятельности на рынке альтернативных финансов в отечественном правовом поле. Вместе с тем, занимаясь изучением рынка краудфинансирования в иностранных юрисдикциях (как в развитых, так и в развивающихся странах), мы наблюдаем закономерный процесс, в соответствии с которым регуляторное воздействие, в том числе и законодательное регулирование, следует (а в некоторых случаях – едва поспевает) *ex post* (от лат. «после события») за бурным развитием рынка альтернативных финансов, чего нельзя сказать о России.

Спустя годы после *de facto* начала функционирования краудфандинговых площадок в РФ, регламентацию *de jure* краудфандинг обрел в рамках специального Федерального закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации» от 2 августа 2019 года № 259-ФЗ в редакции ФЗ № 7 от 14.07.2022 г. В данном нормативном документе определены всего два вида инвестиционного краудфинансиро-

вания, являющегося аналогами Equity-based (P2P кредитование) и Equity-based Crowdfunding (акционерный краудфандинг) в мировой практике:

- предоставление займов;
- приобретение эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг [11].

Стоит отметить, что Банк России, анализируя в своем докладе итоги функционирования рынка краудфандинга по состоянию на март 2022 г., описывает три возможных типа краудфинансирования:

- путем предоставления займов (краудлендинг);
- путем приобретения эмиссионных ценных бумаг (краудинвестинг);
- путем приобретения утилитарных цифровых прав (УЦП), отмечая при этом, что последний способ в России не работает [12].

В России многие эксперты вообще противопоставляют краудинвестинг и краудлендинг краудфандингу, рассматривая их с несколько разных позиций (инвестиционное и неинвестиционное привлечение капитала), по мнению М. Шестаковой [13, с. 1084]. Обращает на себя внимание не только разительное отличие подходов к описанию таксономии российских разновидностей краудфандинга, но и их более чем ограниченный ассортиментный перечень. Нельзя не отметить тот факт, что не инвестиционный краудфандинг вообще не регламентируется отечественным законодательством, а сам подход к законодательному регулированию феномена краудфандинга является весьма своеобразным. Так, следуя букве и духу так называемого закона о краудфандинге, хотелось бы отметить расстановку односторонних акцентов на инвестиционной составляющей операций по привлечению краудфинансирования с позиции инвестора, в ущерб экономико-правовой сущности финансирования проектов посредством краудфандинга. В отличие, например, от Регламента Европейского парламента и Совета Европейского союза 2020/1503 от 7 октября 2020 г. «О европейских поставщиках услуг краудфандинга для бизнеса», а также об изменении Регламента (ЕС) 2017/1129 и Директивы (ЕС)

2019/1937 (Брюссель, 7 октября 2020 г.), где в полной мере описан процесс краудфинансирования как с позиции инвестирования, так и с позиции привлечения финансирования.

Изучая опыт краудфинансирования в ASEAN, стоит сравнить объемы альтернативного финансирования в странах этого региона и в России. Так, по данным Банка России, объем российского рынка краудфандинга в 2021 г. достиг 13,8 млрд руб. (приблизительно \$154 118 400), увеличившись почти вдвое относительно показателя 2020 в 7 млрд руб. а в первом квартале 2022 г.⁷ суммарный объем средств, привлеченных с использованием инвестиционных платформ составил 3,35 млрд рублей [12]. Для сравнения, в результате реализации всех модельных типов P2P кредитования в странах ASEAN по состоянию на 2021 г. привлечено около \$8 163 787 668, объем акционерного краудфандинга составил \$780 076 990.

Список библиографических ссылок

1. Куваева Ю. В., Чудиновских М. В. Мировая практика трансформации подходов к регулированию краудфандинга // Вестн. НГУЭУ. 2020. № 3. С. 114–126.
2. Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast Report. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD459.pdf> (дата обращения: 10.05.2023).
3. Куваева Ю. В., Чудиновских М. В. Регуляторное воздействие на рынок краудфинансирования в странах АСЕАН // Банк. дело. 2020. № 5. С. 57–63.
4. The Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study 2020 URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.p (дата обращения: 10.05.2023).
5. CCAF. The 2nd global alternative finance market benchmarking report, Cambridge Centre for Alternative Finance at the University of Cambridge, Cambridge Judge Business School. 2022. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2021/06/ccaf-2021-06-report-2nd-global-alternative-finance-benchmarking-study-report.pdf> (дата обращения: 10.05.2023).
6. Ayman Falak Medina. Minimum Wages in ASEAN for 2021. Available at: <https://www.aseanbriefing.com/news/minimum-wages-inasean-for-2021/> (дата обращения: 10.05.2023).
7. Gov't programs assist biz startups, MSME digitalization. 2022. Republic of the Philippines – philippine news agency. <https://www.pna.gov.ph/articles/1165508> (дата обращения: 10.05.2023).
8. Куваева Ю. В., Чудиновских М. В., Седунова Е. А. Модельные типы краудфандинга: сравнительный анализ российского и европейского опыта // Вестн. НГУЭУ. 2021. № 4. С. 121–134.

⁷ Иная, более актуальная статистика по состоянию на 01.06.2023 г. на официальном сайте Банка России отсутствует.

9. Траченко М. Б., Стародубцева Е. Б., Кожанова А. Новая модель краудфандинга для защиты интересов инвесторов в России // Вестн. Моск. ун-та. Серия 6: Экономика. 2023. № 1. С. 45–62.

10. Сальникова К. В., Пермяков Р. В. Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга и краудлендинга в России // Вестн. евразийск. науки. 2021. Т. 13, № 2. С. 2–14.

11. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации : Федерал. закон от 2 августа 2019 года № 259-ФЗ в редакции ФЗ № 7 от 14.07.2022 г.

12. Информационно-аналитический материал 2021 год и I квартал 2022 года: Обзор рынка краудфандинга в России. URL: [consultatnt.ru // https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf) (дата обращения: 10.05.2023).

13. Шестакова М. Закон о краудфандинге: с 2020 г. инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции, ждут ограничения // ЭЖ-Юрист. 2019. № 33. С. 1–14.

6. ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

6.1. Научно-обоснованная парадигма сущности экспортного потенциала

Изменения, происходящие во всех сферах деятельности, на экономическом, социальном, политическом уровнях диктуют свои условия и правила действий, ведущих к необходимой адаптации и трансформации экономических субъектов. Выявление сущности экспортного потенциала, его особенностей формирования позволяют совершенствовать методологию развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса.

Определение понятия *потенциал* имеет множество интерпретаций в зависимости от направления исследования. Под потенциалом можно понимать какое-либо наличие из чего можно создать продукт, товар, работу, услугу, то есть потенциал – это некий ресурс, обеспечивающий дальнейшее формирование, создание каких-либо благ, полезного, необходимого.

В сущность потенциала различными авторами вкладывается следующее содержание:

1. *Ресурс* или источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, или в определенной области [1, с. 14].

2. *Свойство* (признак) экономического объекта (процесса, явления), характеризующее определенную способность этого объекта [2, с. 179].

3. *Возможности субъекта* или запасы, средства, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть приведены в действие,

мобилизованы, а также применены для реализации плана, решения задачи, достижения заданных целей, возможности отдельного лица, государства и общества в конкретной области [3, с. 120].

4. *Резервы* как имеющиеся на текущий момент и перспективные внутренние и внешние резервы субъекта [4, с. 115].

5. *Потенциал* с совокупностью ресурсов, средств, запасов, то есть с объективными параметрами хозяйственной деятельности [5, с. 15].

Авторами предлагается дополнить данный перечень следующим пунктом:

6. *Разница* между максимально возможным или ранее имевшимся (большим, лучшим) состоянием системы и текущим ее состоянием. Следует отметить, что в публикациях, как правило, потенциал не рассматривается как возможность дальнейшего роста системы или как комплексное взаимодействие различных элементов, влияющих на развитие потенциала. В табл. 6.1 представлены типы потенциалов по признаку их принадлежности.

Совокупность всех видов потенциалов соединяется в едином понятии «экономический потенциал», который показывает эффективность конечного продукта и его конкурентоспособность.

Далее под *потенциалом* будем понимать характеристику системы, имеющей временной горизонт и определяющей как реальные возможности системы на основе имеющихся ресурсов и связей, так и потенциальные возможности, реализуемые при изменении внешней/внутренней среды.

Потенциал предприятия можно рассматривать как совокупность имеющихся ресурсов и средств производства и управления, которые впоследствии формируют, производят и развивают продукт, работу или услугу для достижения конкретной цели, с учетом имеющихся потенциальных возможностей, реализуемых при изменении внешней и/или внутренней среды предприятия.

Среди подходов к исследованию понятия *экспорт* выделяются узкий и широкий подходы. Узкий подход определяется конкретными внутренними факторами, которые обеспечивают развитие той или иной отрасли, то есть микроэкономическими критериями.

Таблица 6.1

Типы потенциала по признаку их принадлежности

Тип потенциала	Содержание
Ресурсный	Обеспечивает внутренние и внешние хозяйственные процессы сырьем, материалами, запасами и т. д.
Производственный	Вся совокупность производственных процессов, происходящих внутри государства как на уровне отдельной отрасли, так и на уровне всего национального производства
Административный (кадровый)	Совокупность трудовых и кадровых возможностей как на внутреннем, так и на внешнем рынке
Интеллектуальный	Совокупность интеллектуальных резервов как на внутреннем, так и на внешнем рынке, то есть интеллектуальная мощь государства, которая состоит из уровня знаний, умений работников той или иной организации, которые воплощают эти знания в создании продукта
Природный	Это совокупность природных резервов, которые впоследствии под воздействием технических, технологических и т. д. операций может превращаться в продукт, товар
Инвестиционный	Это совокупность финансовых инструментов как на внутреннем, так и на внешнем рынке, финансовых ресурсов, капитальных вложений и т. д., которые впоследствии превращаются в конечный продукт, который дает финансовые результаты в будущем
Инновационный	Это разные инновационные средства, ноу-хау, новшества, идеи, разработки, которые можно применять при производстве продукта, товара, услуги как на внутреннем, так и на внешнем рынке
Технический (технологический)	Это технические, технологические возможности (производственные фонды, мощности, техники), посредством которого производится продукт, товар, работа как внутри страны, так и за ее пределами
Маркетинговый потенциал	Эта вся совокупность рекламных, информационных, коммуникативных средств, при помощи которых созданный продукт перемещается на рынок, то есть конечному потребителю
Институциональный потенциал	Совокупность различных институтов рыночной экономики, которые обеспечивают производство продукта, товара, услуги на внешних и внутренних рынках
Инфраструктурный	Это территориальный фонд, который характеризуется развитием инфраструктуры той или иной территории, в который входят транспортные коммуникации, отдаленность от центра, качество производственной системы территории

Окончание табл. 6.1

Тип потенциала	Содержание
Экономический	Это конечный продукт, работа, услуга, которые производятся для дальнейшей реализации конечному потребителю перевоплощается в денежный эквивалент посредством цикличности всех выше рассмотренных потенциалов (производственных, логистических, кадровых и т. д.)
<i>Системный (предложено авторами)</i>	Возможность увеличения или снижения характеристик какой-либо экономической системы (субъекта) в зависимости от внешних и внутренних условий. Имеет ограничение как предел потенциальных возможностей системы

Широкий подход показывает уровень, который достигнут или может быть достигнут на международном рынке – макроэкономическими критериями.

Законодательное определение понятия экспорта раскрыто в ст. 139 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019), где определена таможенная процедура *экспорта* как таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для постоянного нахождения за ее пределами.

Отметим, что понятийный аппарат таких определений, как «экспорт», «экспортные операции» и т. д., в законодательстве Российской Федерации чрезвычайно важен, так как устанавливает суть, критерии и признаки формирования и развития экспорта как одну из составных частей российской экономики. Согласно Федеральному закону РФ от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 29.12.2022) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», *экспортом товара* признается вывоз товара из Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Экспорт упоминается в Налоговом кодексе РФ от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 17.02.2023) в ст. 164 про налогообложение товаров, вывезенных по таможенной процедуре экспорта. Далее под *экспортом* будем понимать направление внешнеторговой деятельности, которая опреде-

ляется через возмездное предоставление вне территории РФ иностранному партнеру каких-либо услуг производственного и непроизводственного характера, продажа товаров, выполнения работ.

Понятия «потенциал» и «экспорт» выстраивают конструкцию определения «экспортный потенциал», в котором выражается сложный процесс, включающий внутренние и внешние стороны проявления и реализации экспортной деятельности. Суть определения «экспортный потенциал» выражается через совокупность внутренних и внешних факторов его формирования и развития. На (рис. 6.1) представлена сущность понятия экспортный потенциал.

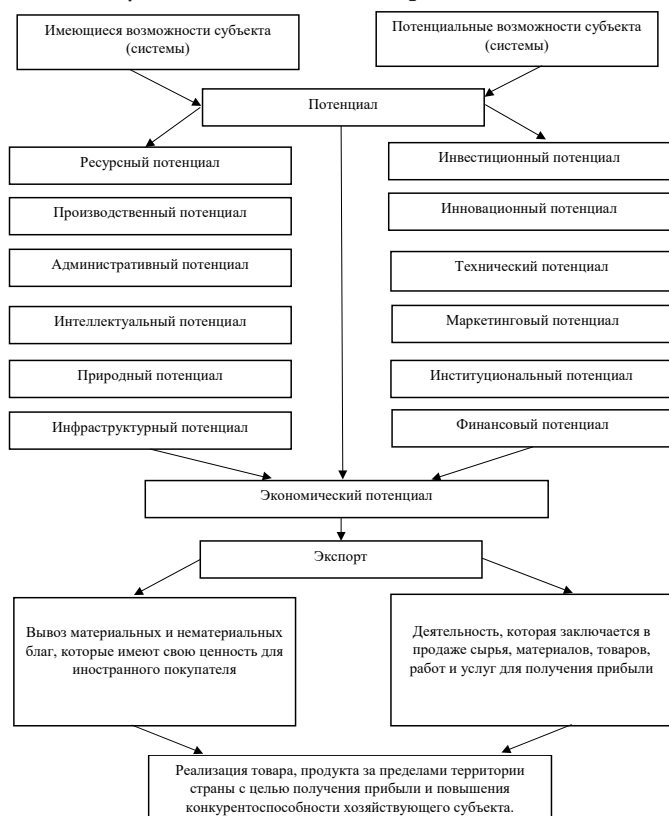


Рис. 6.1. Сущность «экспортного потенциала» (составлено авторами)

Потенциал предполагает совокупность взаимодействия всех возможностей, инструментов, ресурсов, из которых производится продукт, включая потенциальную возможность роста, а экспорт основывается на реализации данного товара, продукта внешним потребителям. Рассмотрим существующие подходы к раскрытию понятия *экспортный потенциал*.

Первый. В отечественной и зарубежной литературе под понятием *экспортный потенциал* в большинстве случаев понимается способность национальной экономики производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам [6].

Данный подход отражает экспортный потенциал как составную, органическую часть национальной экономики посредством производства конкурентоспособной продукции, такой подход можно считать *ресурсным*, показывающим взаимосвязь потенциала и ресурсов, их взаимное дополнение.

Второй. Важным направлением развития экспортного потенциала является системный подход, который формирует экономическую систему, объединяющую в себе все взаимосвязанные элементы, формирующие экспортный потенциал. К таким элементам относятся организационный, законодательный, кадровый, коммуникационный, производственный, финансовый и т. д. Система экспортного потенциала определяет цель, ресурсы, коммуникации, то есть возможности экспортного потенциала. Отметим, что цифровая трансформация, глобальные перестройки особо влияют на развитие экспортного потенциала страны, например Jianhong Zhang отмечает: «Глобализация создает интегрированный рынок и систему глобального производства. Ни одна страна не может избежать влияния глобализации, и ни одна страна не намерена исключать себя из процесса глобализации. Даже страны, которые когда-то придерживались стратегии, ориентированной на внутренний рынок, подключают свои экономики к всемирной сети путем либерализации трансграничного перемещения товаров, услуг и капитала. Эта тенденция сильно меняет не только темпы развития в этих странах, но и их мировую конкурентную карту и положение стран на карте» [7, с. 210].

Цель системы экспортного потенциала – это возможности системы на основании имеющихся или в будущем полученных товаров и услуг с последующей продажей их за границей. Ресурсы экспортного потенциала формируют технические, технологические, ресурсные, кадровые, финансовые и другие возможности осуществления производственной деятельности. Коммуникации формируют уровень взаимодействия с внутренними и внешними элементами системы на институциональном, законодательном, потребительском уровнях, что в результате создает потенциальную возможность реализации производимой продукции. Система экспортного потенциала показывает взаимодействие всех компонентов на уровне организационной структуры, что создает условия для дальнейшего развития экспортного потенциала.

Третьим подходом, предлагаемым авторами, является *потенциальный* подход как возможность увеличения экспортного потенциала при изменении внутренней/внешней среды экономического субъекта.

Каждый уровень экспортного потенциала имеет свои стадии формирования и развития, особенности, элементы, критерии и факторы. (табл. 6.2)

Таблица 6.2

Уровни экспортного потенциала

Уровень экспортного потенциала	Название уровня	Характеристика уровня
Уровень 1	Национальный	Показывает масштаб и характер формирования и развития экспортного потенциала. Совокупность взаимодействия всех возможностей, инструментов, ресурсов (кадровый, инвестиционный, институциональный, маркетинговый, финансовый и т. д.), которые впоследствии формируют, производят, вырабатывают, развивают продукт, работу, услугу субъекта
Уровень 2	Региональный	Совокупность той или иной территории производить, создавать свою продукцию, товары, услуги на внешние рынки с целью получения прибыли и дальнейшего достижения высокого социально-экономического положения и конкурентоспособности региона

Уровень экспортного потенциала	Название уровня	Характеристика уровня
Уровень 3	Корпоративный	Совокупность всех компонентов (экономического, технического, технологического, организационно-управленческого), в результате взаимодействия которых получается создаваемый продукт для реализации на внутренних и внешних рынках

Авторы предлагают рассматривать экспортный потенциал как совокупность имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей предприятий, отраслей, регионов, государства по производству продуктов, товаров, услуг с целью продажи за границей на основе трех подходов: ресурсного, системного и потенциального. К особенностям экспортного потенциала можно отнести его многоуровневую направленность, он может формироваться и развиваться как на уровне предприятий, так на уровне региона или на национальном уровне, соответственно, масштаб развития экспортного потенциала зависит от направленности отрасли, участников процесса, от производственной готовности и т. п., что говорит о существующих факторах развития экспортного потенциала.

На рис. 6.2 представлена схема отраслевой принадлежности экспортного потенциала.

Рассмотрим экспортный потенциал на отраслевом уровне, который определяется сферой направленности производства. На национальном уровне отраслевая структура производства представляет совокупность отраслей производств, которые образуют единое хозяйство государства. На региональном уровне отраслевая принадлежность экспортного потенциала показывает уровень развития той или иной отрасли на конкретной территории, регионе. Как пишут E. Siba и M. Gebreeyesus, отраслевая структура экспортного потенциала на уровне предприятий предполагает направления производства конкретной единицы хозяйствующего субъекта [8, с. 10]. Комплексный подход к классификации экспортного потенциала представлен в табл. 6.3.

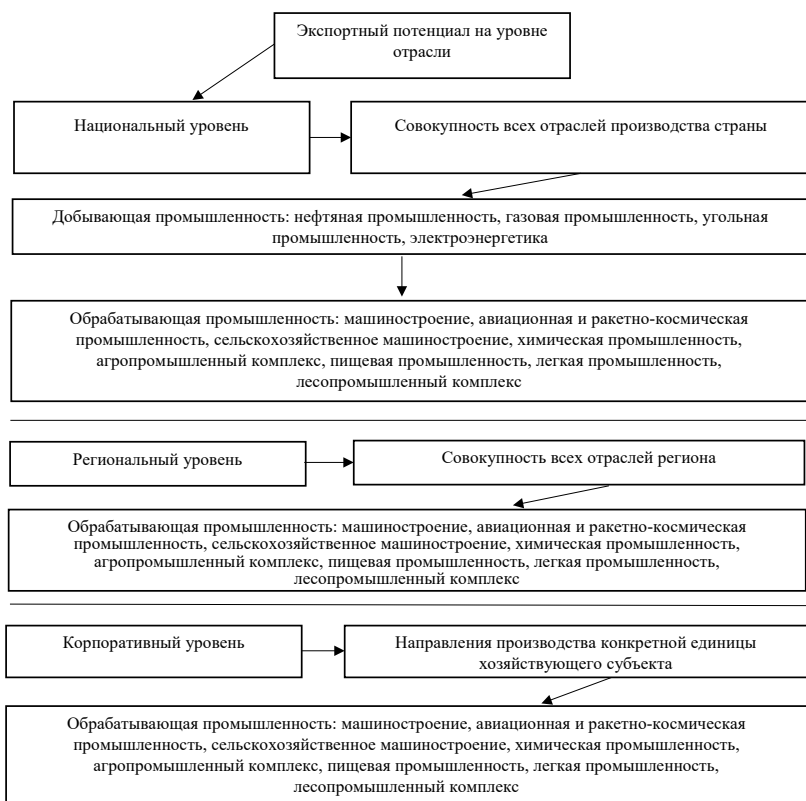


Рис. 6.2. Экспортный потенциал на уровне отрасли (составлено авторами)

Таблица 6.3

Классификация экспортного потенциала

Признак классификации	Характеристика
<i>По уровням</i>	
Национальный	Показывает масштаб и характер формирования и развития экспортного потенциала. Совокупность взаимодействия всех возможностей, инструментов, ресурсов (кадровых, инвестиционных, институциональных, маркетинговых, финансовых и т. д.), которые впоследствии формируют, производят, вырабатывают, развивают продукт, работу, услугу субъекта.

Окончание табл. 6.3

Признак классификации	Характеристика
Региональный	Совокупность той или иной территории производить, создавать свою продукцию, товары, услуги на внешние рынки с целью получения прибыли и дальнейшего достижения высокого социально-экономического положения и конкурентоспособности региона
Корпоративный	Совокупность всех компонентов (экономического, технического, технологического, организационно-управленческого), в результате взаимодействия которых получается создаваемый продукт для реализации на внутренних и внешних рынках
<i>Отраслевой</i>	
Национальный	Совокупность всех отраслей производства страны
Региональный	Совокупность всех отраслей региона
Корпоративный	Направления производства конкретной единицы хозяйствующего субъекта
<i>Вид ресурса</i>	
Объективный экспортный потенциал	Совокупность ресурсной составляющей, которая задействована в производстве продукции на экспорт
Субъективный экспортный потенциал	Представляет собой кадровый, административный потенциал, который производит продукцию на экспорт

Экспортный потенциал можно разделить на два типа: объективный и субъективный. Объективный экспортный потенциал представляет собой ресурсную составляющую, которая задействована в производстве продукции на экспорт. Субъективный экспортный потенциал представляет собой управленческие, кадровые и административные составляющие, которые заняты в производстве продукции на экспорт. Например, А. Ш. Абдимомынова, Н. Т. Жумагали отмечали: «Экспортный потенциал является сложным явлением, включающим в себя как природно-сырьевую базу, так и состояние экономики региона, которые обеспечивают данному региону научно-техническое, технологическое, промышленное, социальное и культурное развитие, позволяющее достичь устойчивых темпов экспортного производства и высокого уровня

жизни населения с учетом существующих и прогнозируемых рыночных условий» [9, с. 156].

На национальном уровне экспортный потенциал имеет двойственную природу развития: в первом случае развитие «экспортного потенциала» является стратегически важным условием благосостояния национальной экономики, во втором рассматривается как способность экономической системы производить конкурентоспособные товары, технологии и услуги [10, с. 110].

Следующим уровнем экспортного потенциала является региональный уровень. Составляющие экспортного потенциала на региональном уровне различаются, что обусловлено неравномерностью экономического развития регионов страны, локализацией экспортируемого товара. Экспортный потенциал включает ресурсные составляющие региона, производственный результат хозяйственной деятельности предприятий, организаций конкретной территории, региона и т. д.

По мнению А. Б. Дажиговой, «экспортный потенциал может дать дополнительные средства, которые при их целенаправленном и эффективном использовании могли бы стать катализатором экономического развития конкретного региона страны. Стратегическое значение экспортного потенциала заключается в том, что он должен стать механизмом развития имеющихся и возможных конкурентных преимуществ экономики российских регионов на мировых рынках товаров и услуг» [11, с. 6].

Tatiana Gubaidullina, Alexander Yakupov считают: «Экспортный потенциал региона – это способность региональной экономической системы экспортировать имеющиеся или произведенные ресурсы и продукцию, конкурентоспособные на мировых рынках. По своей экономической сути экспортный потенциал российских регионов призван стать инструментом активизации существующих и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики в международном разделении труда, стать средством содействия стабильному и быстрому развитию нашей страны» [12, с. 275].

Необходимо отметить, как это отмечает в своей работе С. Ю. Перунов, экспортный потенциал региона зависит от многих направлений и факторов развития той или иной территории, от экономической политики на региональном уровне,

от масштабов производственной деятельности региона, от взаимодействия всех потенциалов региона. Если регион богат своими природными ресурсами, кадровыми, интеллектуальными, инновационными, производственными мощностями и т. д., то соответственно и экспортный потенциал его на высоком уровне, регион может производить конкурентоспособный товар, работу, услугу [13, с. 156].

Далее под *экспортным потенциалом региона* будем понимать совокупность возможностей для региона производить и продавать свою продукцию, товары, услуги на внешних рынках с целью получения прибыли и дальнейшего достижения высокого уровня развития социально-экономического положения и конкурентоспособности региона. Например, Н. М. Аллаярова выделяет следующие направления развития экспортного потенциала: формирование и развитие внешнеэкономической стратегии, которая учитывает текущие модификации рынка, второе – интенсивность роста, который предполагает влияние различных факторов на экспорт, третье – конкурентоспособность экспортоориентированных товаров на внутреннем и внешнем рынках, четвертое – государственная поддержка экспорта [14, с. 3].

Авторами рассматривается следующий уровень исследования экспортного потенциала – уровень предприятий. Уровень предприятий характеризуется основными факторами развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые разделяются на экономические, технологические, технические, маркетинговые, финансовые и организационно-управленческие и т. п., данные факторы показывают потенциал развития предприятия.

R. Toivonen, A. Lilja, H. Vihemäki, A. Toppinen отмечали: «Лесной сектор может сыграть важную роль в переходе к устойчивой биоэкономике, обусловленной изменением климата, ростом населения и ускоренной урбанизацией. Однако в большинстве случаев рынки промышленного деревянного строительства как многообещающая область для устойчивой биоэкономики все еще находятся на нишевом уровне. Для изучения будущих перспектив сектора промышленного деревянного строительства (IWC) и его экспортных рынков, а также путей перехода от текущего к предполагаемому будущему был применен качественный метод ретроспективного анализа с привлечением широкого круга участников» [15, с. 8].

Для разработки методики управления экспортным потенциалом региона необходимо определить теоретические принципы и методические факторы формирования экспортного потенциала (табл. 6.4)

Таблица 6.4

Теоретические принципы управления экспортным потенциалом

Принципы	Характеристика
Ориентация на будущее	Совокупность всех внутренних форм и методов управления, ориентированных на возможность системы на основании имеющихся или в будущем полученных товаров и услуг с последующей продажей за границей
Участие различных групп, координация их действий, вовлечение в анализ, коммуникации	Совокупность различных методов и направлений управления с учетом построения взаимодействия институциональных ресурсов, логистики, коммуникационных возможностей с целью производства продукции и реализации данной продукции потребителю на экспорт
Ориентация на конкретные действия	Совокупность различных подходов к внутренним производственным возможностям посредством взаимодействия различных ресурсов и элементов управления
Учет перспективных трендов, способных оказать влияние на стратегические позиции региона	Совокупность направлений и способов управления посредством взаимодействия производственных возможностей, ресурсных, технологических с целью получения продукта для последующей реализации на экспорт
Сопоставление будущих потребностей с будущими возможностями	Совокупности методов управления для будущих производственных, торговых, институциональных возможностей, с ориентацией на будущее в реализации продукта на экспорт

На рис. 6.3 представлена схема формирования экспортного потенциала региона. Существенным направлением формирования и развития экспортного потенциала региона является государственная поддержка и социально-экономическое развитие региона.

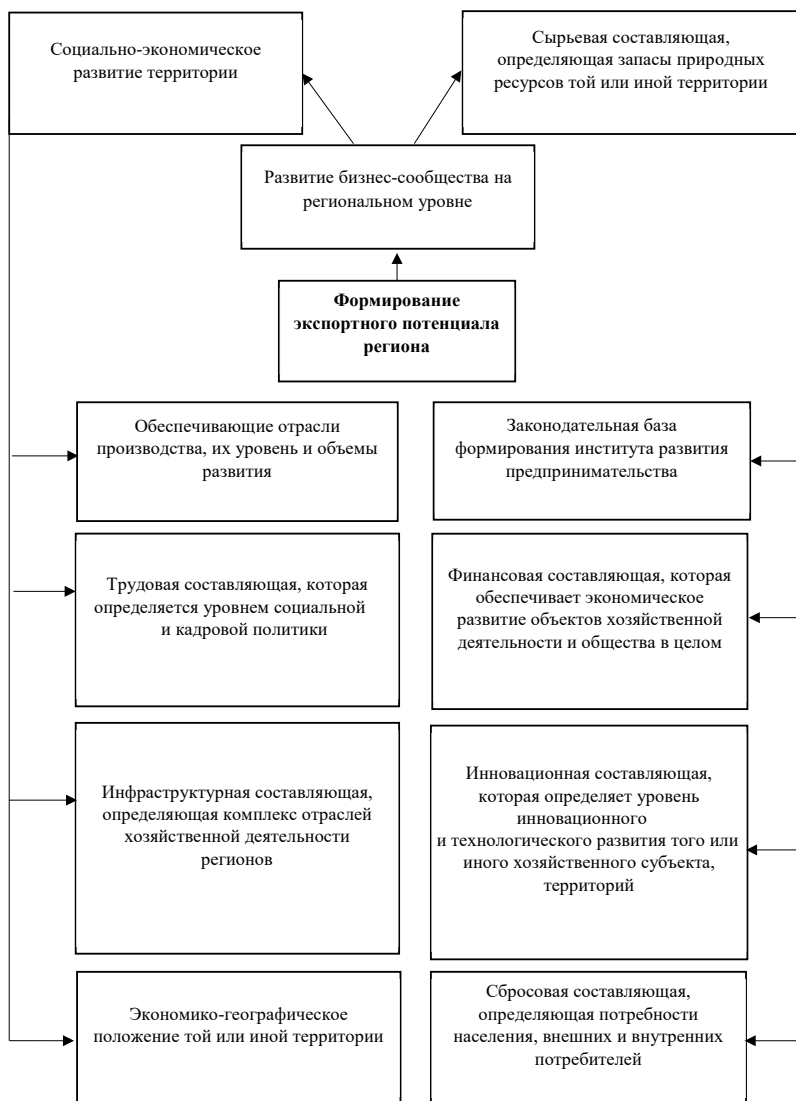


Рис. 6.3. Схема формирования экспортного потенциала региона [16, с. 2]

Экспортный потенциал региона зависит от того, насколько развита та или иная сфера производства и потребления: некоторые регионы специализируются на производстве и реализации сельскохозяйственной продукции, другие регионы – на реализации лесной продукции, третьи – на продаже обрабатывающих производств и т. д. Чем больше развиты производственные мощности регионов, тем выше региональный экспортный потенциал, который поддерживает социально-экономическое развитие и конкурентоспособность региона.

6.2. Факторы, влияющие на уровень и оценку экспортного капитала лесопромышленного комплекса

A. Sujová, P. Hlaváčková, K. Marcínková, R. Rudík отмечали, что именно деревообрабатывающая промышленность является важным направлением развития как государства, так и регионов, что повышает уровень конкурентоспособности страны. «Деревообрабатывающая промышленность (WPI) – это сектор, основанный на возобновляемых природных ресурсах древесного сырья. Таким образом, она может обеспечить устойчивый рост и быть конкурентоспособной на международных рынках. Интерес Европейского союза заключается в построении экономики, основанной на возобновляемых природных ресурсах, а это означает, что необходимо уделять повышенное внимание развитию и поддержке WPI» [17, с. 1110].

Региональные факторы определяются степенью развитости инфраструктуры территорий, научного потенциала, технологических и технических отраслей, сырьевой базой, рынка трудовых ресурсов, наличием региональных программ поддержки предпринимательства и т. д. Значимым фактором является развитие *высокотехнологичных отраслей*, что дает большой импульс в развитии производств той или иной территории.

Например, K. Sariçoban и E. Kaça было сказано, что «выделяются три аспекта экспорта лесной продукции: во-первых, странам необходимо специализироваться (получать преимущество в затратах) на экспорте соответствующей продукции, чтобы получить большую долю от экспорта лесной продукции в глобаль-

ной конкурентной среде. Во-вторых, при внутренней специализации следует уделять больше внимания экспорту, а не импорту. Но не менее важное: что в целом существует сильная и положительная взаимосвязь между коэффициентами специализации страны. То есть по мере увеличения специализации одной страны специализация другой страны также увеличивается (и наоборот). Эта ситуация показывает, что страны/фирмы взаимозависимы» [18, с. 202]. То есть К. Sariçoban и Е. Kaуа отметили, что экспорт имеет сильное воздействие на конкурентоспособность страны, региона, предприятия, существует сильная взаимосвязь между увеличением специализации лесной промышленности между странами.

Следующий фактор – это кадровый потенциал, во многих регионах возникают большие проблемы с дефицитом кадров, в отраслях производства это крайне большая тема, так как именно кадры являются основополагающими в развитии отраслей производства. Научный потенциал региона определяется уровнем профессиональной подготовки специалистов различных уровней с учетом потребностей регионального развития, с целью формирования региональных конкурентных преимуществ [19, с. 43]. Еще один фактор – это технологические и технические отрасли, которые разрабатывают и создают новые инновации, новые технологии, оборудование, технику для производства более инновационного продукта, товара, услуги [20, с. 39]. По мнению А. Sujová, Р. Hlaváčková, К. Marcinekova, «рост объема экспорта, а также импорта необработанной древесины может снизить показатели отрасли. В лесном секторе более значительное влияние оказали доходы, которые в наибольшей степени повлияли на прибыль в лесопромышленном комплексе» [21, с. 282].

Сырьевая база региона характеризуется имеющимися ресурсами региона, которые предполагают совокупность разведанных и оцененных запасов полезных ископаемых. Сырьевая база влияет на формирование и развитие отраслей и территориальной структуры хозяйства. От уровня развития сырьевой базы региона зависит высокотехнологичность производств, конкурентоспособность, социально-экономическое положение региона. По мнению М. Svanidze, L. Götz, «...укрепления гло-

бальной продовольственной безопасности недостаточно сосредоточиться только на повышении потенциала производства, например за счет технического прогресса. Явное повышение экспортного потенциала продукции происходит путем повышения эффективности пространственного рынка в различных секторах промышленности, что может рассматриваться в качестве ключевого приоритета» [22, с. 65].

Региональные программы поддержки предпринимательства прежде всего ориентированы на помощь и поддержку региональными властями малых и средних предприятий с целью развития экономики региона, увеличения налоговых поступлений в бюджет региона, повышения его экономического и социального уровня.

Экспортный потенциал на уровне предприятий является базисом, то есть от того, насколько эффективно задействованы имеющиеся ресурсы (потенциал предприятий), зависит экспортный потенциал самого предприятия и его развитие на уровне региона.

Далее авторы будут рассматривать экспортный потенциал на уровне предприятий как совокупность всех факторов (экономических, технических, технологических, организационно-управленческих), в результате взаимодействия которых получается продукт для реализации на внутренних и внешних рынках.

Факторами развития экспортного потенциала предприятия являются обеспечение предприятия трудовыми ресурсами, производственными мощностями, современными технологиями, финансово-хозяйственная деятельность, конкурентоспособность предприятия на внешнем и внутреннем рынках, то есть все те потенциалы, которые имеются в наличии у предприятия. Отметим, что экспортный потенциал на уровне предприятий разделяется на внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся состояние и емкость рынка сбыта, легкодоступность, что определяется направлением производства, объемом производства. Экономические факторы, которые выражаются уровнем развития амортизационной, налоговой, финансово-кредитной политикой предприятия. Административные факторы, которые определены стратегией и концепцией поддержки государственных властей, государственная

система стандартизаций и сертификаций. Внешние факторы экспортного потенциала на уровне предприятий выражаются во внешнем проявлении к предприятию государственных органов власти, налоговых органов, состоянием внутренних и внешних рынков сбыта продукции предприятия и т. д. [23, с. 105].

К внутренним факторам экспортного потенциала на уровне предприятий относятся материально-технический потенциал, который обеспечивает предприятие наличием передовых инновационных технологий, объемом и качеством существующих ресурсов, оборудования. Кадровый потенциал, обеспечивающий предприятие квалифицированными специалистами в той или иной области. Интеллектуальный потенциал, когда у предприятия есть механизм воспроизводства интеллектуального капитала, инновационной активности. Организация производства создает условия для производственных процессов, организационной стабильности предприятия. Финансовый потенциал – финансовые ресурсы для последующей финансово-хозяйственной деятельности. Ресурсный потенциал составляет базу для хозяйственной деятельности предприятия для производства и сбыта продукции [24, с. 8].

Приведем пример особенностей экспортного потенциала лесопромышленного комплекса, здесь особым фактором, который влияет на экспортный потенциал, является экологичность торговли лесопромышленной продукцией, которая в настоящее время все больше популяризуется и влияет на торговлю между странами по мнению G. Tian, W. Yu, T.T.H. Vu, G.-Y. Ma: «Торговля древесностружечными плитами, оргалитом, газетной бумагой, картонным картоном и оберточной бумагой находится на среднем уровне рентабельности. Предприятия, занимающиеся производством древесноволокнистых плит средней плотности и фанеры, имеют низкий уровень экологичности и нуждаются в повышении своих производственных мощностей» [25, с. 10]. Также важное значение при экспорте лесопромышленной продукции приобретают внедрение различных цифровых технологий и программных продуктов например, в Индонезии внедряют программы проверки законности вывоза древесины (Sistem Verifikasi Legalitas Kayu/SVLK), которая улучшает систему управления лесным хозяйством.

Также многие страны, особенно Китай, в своем развитии сталкивались с серьезными проблемами в сфере экспорта лесопромышленной продукции, а именно «рост издержек, сокращение международного спроса, технологический разрыв и растущие торговые барьеры, что в результате приняли возможные направления и инновационные шаги к переходу предприятий от производителей оригинального оборудования (ОЕМ) к производителям оригинального дизайна (ODM), а затем к производителям оригинальных брендов (OBM)» [26, с. 565].

Dr. B. Vanam отмечал, что «изделия из древесины с экологической точки зрения превосходят другие варианты, изготовленные из металлов, пластмасс и цемента, поскольку они пригодны для вторичной переработки, энергоэффективны и сокращают выбросы парниковых газов. Существующая лесная политика, законы и национальные лесохозяйственные программы в различных странах мира были пересмотрены с целью содействия устойчивому лесопользованию, сохранению биоразнообразия и ограничения неконтролируемой заготовки древесины» [27, с. 120].

Конкурентоспособность продукции является важным условием экспортного потенциала, Р. М. Mozias отметил, что «...если негативные внутренние процессы совпадут по времени с ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, например, из-за нового ослабления спроса на мировых товарных рынках или же усиления волатильности международного движения капитала вследствие изменения монетарной политики в развитых странах» [28, с. 140].

Таким образом, *экспортный потенциал на уровне предприятий* представляет направление экономического развития экономического субъекта, его готовность к внешним экономическим связям с учетом востребованности его продукции на зарубежных рынках.

В результате исследования авторы пришли к общему выводу, что потенциал – это *свойство* системы, включающее существующую совокупность, имеющихся ресурсов и средств производства, которые позднее формируют, производят, вырабатывают, развивают продукт, работу, услугу субъекта для решения и достижения конкретной цели, и потенциальные возможности субъекта, реализуемые при изменении его внешней и/или вну-

тренней среды [29, с. 1180]. Потенциал не ограничен во времени в процессе формирования и последующего развития, потенциал – это совокупность всех возможностей, инструментов, ресурсов (кадровый, инвестиционный, институционный, маркетинговый, финансовый и т. д.), которые впоследствии формируют, производят, вырабатывают, развивают продукт, работу, услугу. Отметим то, что потенциал – это не только что-то объективное, вещественное, но и нематериальное, то есть возможности, знания, умения, идеи и т. д., что может в дальнейшем перевоплощаться в продукт, товар, работу. «Экспорт» выражает направление внешнеторговой деятельности, которая определяется через возмездное предоставление вне территории страны иностранному партнеру услуг производственного характера, потребительского назначения, а также продажа товаров, оказание работ.

6.3. Инвестиционный механизм развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса

Текущий период времени является одним из сложных периодов в системе международных экономических и политических отношений, после пандемии коронавируса, когда в 2019 г. трагедия затронула все слои населения и показала готовность России противостоять проблемам, возникающим в экономике и общественных отношениях. Санкционное давление на Россию было начато в 2014 г., а 2022 г. стал итогом противостояния. В феврале 2022 г. западные государства начали вводить пакеты санкций в отношении России, тем самым вызвав на себя ответные контрсанкции. Президентом России В. В. Путиным был подписан Указ о применении ответных специальных экономических мер в связи с недружественными действиями некоторых иностранных государств и международных организаций [30], тем самым, по мнению Е. Г. Стремоусовой и О. Д. Фальченко, лишив многие недружественные страны различных экспортируемых из России товаров (нефть, газ, продовольствие и т. д.) [31, с. 315]. Против России было введено около 7,4 тыс. новых санкций (инф. на 29.04.2022 г.) [32].

Данная ситуация повлияла на все сферы экономики как в России, так и за рубежом, различные отрасли производства, перера-

ботки, добычи и т. д. стали зависеть от дальнейших направлений развития экономической и политической ситуации. Российская экономика стала больше ориентироваться на собственные ресурсы, развивать национальное хозяйство, увеличив производство продукции различных отраслей промышленности, добычи, переработки и т. д. Государствами, не поддерживавшими санкционную политику западных стран, стали Китай, Индия, Бразилия и ЮАР.

Авторы отмечают важность развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса, а именно конкурентоспособность экспортного потенциала, которая повышает уровень социально-экономического развития государства, обеспечивает развитие международных связей, хозяйственных производств любой отрасли. При этом необходимо учитывать прогнозирование вероятностных подходов развития экспортного потенциала, используя различные методы и способы, соотносить их с возможными вариантами развития производств на каждом уровне. Важным критерием развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса на национальном уровне является регулирование внешнеэкономической деятельности, которое включает административные и экономические методы стимулирования развития экспортного потенциала, учитывается критерий приоритетности для определения направлений развития экспорта ориентированных производств.

Здесь предложена организационно-функциональная схема (алгоритм) развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса на региональном уровне, которая показывает *алгоритм* развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса, где каждый блок означает уровень формирования и развития экспорта лесопромышленного комплекса. Экспортный потенциал лесопромышленного комплекса *на региональном уровне* зависит от совокупности отраслей, которые производят продукцию в региональном масштабе, с целью ее реализации как на внешних, так и на внутренних рынках. Элементами формирования экспортного потенциала на уровне региона являются организации, предприятия, малый бизнес в сфере лесопереработки на региональном уровне; лесные ресурсы региона; социально-экономическое развитие региона; уровень, объемы, динамика развития лесопромышленного комплекса региона; правовая база развития предпринимательства региона и т. д.

Экспортный потенциал лесопромышленной продукции на региональном уровне, как указывает Н. М. Румянцев, это совокупность лесопромышленного комплекса территории производить продукцию лесной отрасли как на внутренние, так и на внешние рынки с целью обеспечения высокого социального-экономического положения и конкурентоспособности региона, развития региональных бизнес-структур, повышения уровня благосостояния населения [33, с. 51]. Управление экспортным потенциалом, по мнению Г. И. Бурдаковой, А. С. Бянкина, А. С. Мешкова, проводится на региональном уровне, что предполагает различные направления поддержки и помощи лесопромышленного комплекса в региональном масштабе, применение различных технологий: маркировка леса, программный учета леса, отслеживаемость делянок и т. д. [34, с. 101].

В систему входят такие предприятия, как деревообработка, лесное хозяйство, лесопиление, производство целлюлозно-бумажной продукции, лесохимии, лесозаготовление. В проверку таможенных служб входит использование автоматизированной системы ЛесЕГАИС, учитывающей древесину, ее оборот и сделки, в частности прослеживаемость лесосеки, складов, комбинатов и пунктов декларирования и вывоза древесины за границу; учет и контроль объема заготавливаемой древесины, ее переработки; логистику – перемещение древесины от делянки до склада; информацию об ассортименте и породном составе древесины. Региональные факторы формирования экспортного потенциала лесопромышленного комплекса определяются степенью развитости инфраструктуры региона, научного потенциала, технологических и технических отраслей, сырьевой базой, рынком трудовых ресурсов, наличием региональных программ поддержки предпринимательства и т. д. [31, с. 320].

Главным фактором является сырьевая база региона, которая характеризуется имеющимися лесными ресурсами региона, от уровня которой зависят объемы производств, конкурентоспособность продукции лесопромышленного комплекса [33, с. 51]. Организационно-функциональный контент алгоритмизации развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса на региональном уровне представлен на рис. 6.4.

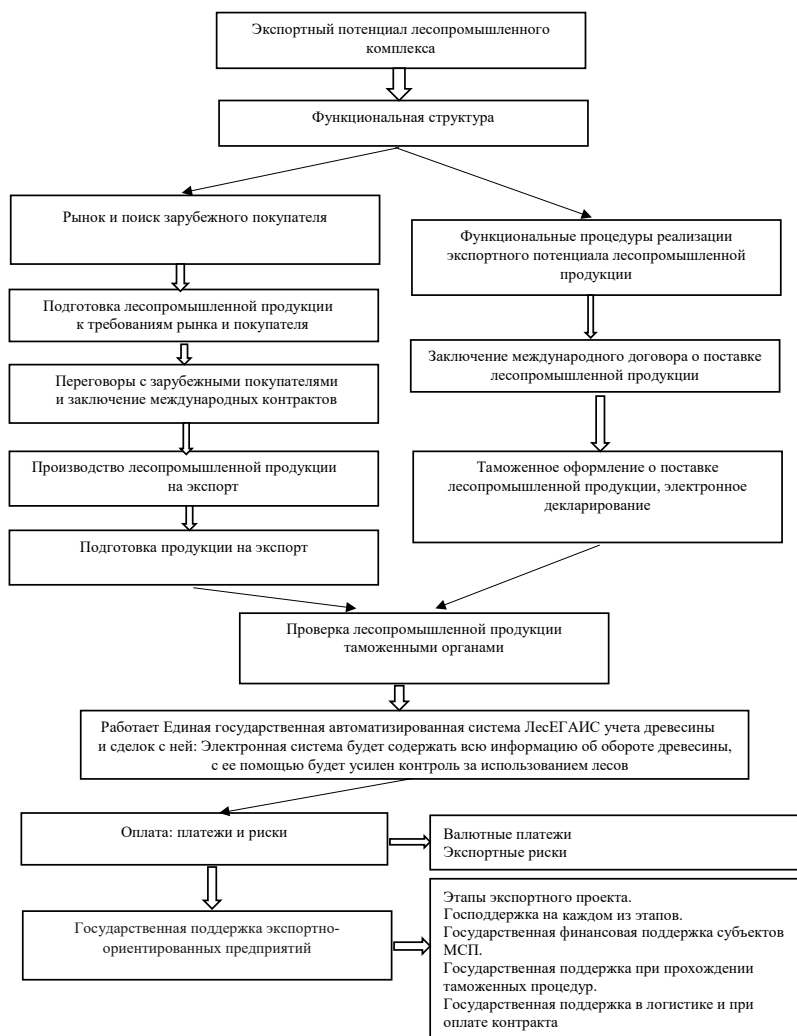


Рис. 6.4. Организационно-функциональная схема (алгоритм) развития экспортного потенциала лесопромышленного комплекса на региональном уровне (составлено авторами)

Кадровый потенциал региона является одним из главных факторов для обеспечения необходимого уровня производства продукции лесопромышленного комплекса региона. Важными также являются технологические и технические факторы, которые повышают уровень развития лесопромышленного комплекса на основе внедрения новых разработок, технологий, оборудования. Уровень технического и технологического оснащения лесопромышленного комплекса обеспечивает производство качественной продукции, что является основой конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках. Наличие региональных программ поддержки предпринимательства, программ строительства новых предприятий по лесопереработке, разработка новых стартап-проектов являются ведущими направлениями для формирования экспортного потенциала лесопромышленного комплекса региона. Формирование экспортного потенциала лесопромышленного комплекса на региональном уровне обеспечивается при условии взаимодействия всех факторов, которые в совокупности повышают уровень экспорта лесопромышленного комплекса с целью усиления конкурентоспособности производимой продукции лесопромышленного комплекса, обеспечивая наращивание экспортного потенциала и его стимулирующего воздействия на развитие экономики региона в целом [34, с. 103].

Лесопромышленный комплекс является одной из основных отраслей обрабатывающей промышленности. Правительством РФ принята Стратегия развития лесного комплекса до 2030 г. [35]. Главной целью Стратегии является «развитие ориентированного на экспорт производства целлюлозы, рост выпуска тарного картона и санитарно-гигиенических изделий для внутреннего рынка, развитие ориентированного в равной степени на внутренний рынок и на экспорт производства пиломатериалов, фанерно-плитных производств, мебели, деревянного домостроения. Ожидается прирост добавленной стоимости, создаваемой предприятиями отрасли, в размере до 676 млрд рублей; увеличение вклада лесного комплекса в валовый внутренний продукт с 0,5 до 1 %; увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней с 91 до 189 млрд рублей». На рис. 6.5 представлен сравнительный анализ выпуска важнейших видов продукции ЛПК в 2022 и в 2021 гг.

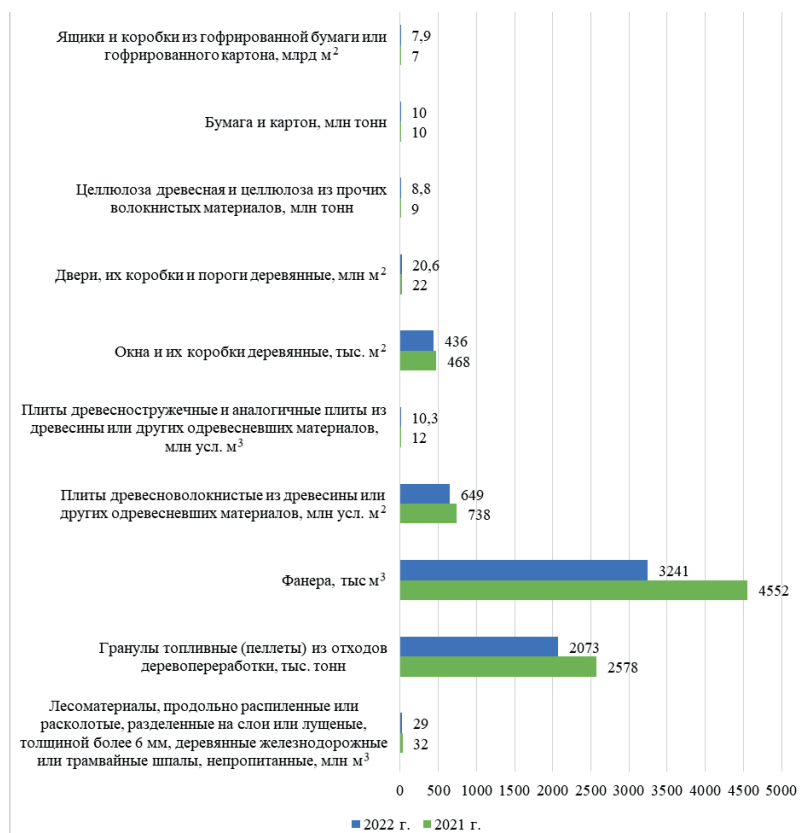


Рис. 6.5. Производство основных видов продукции лесопромышленного комплекса России за 2021–2022 гг. (составлено по: [36])

Экспортный потенциал лесопромышленного комплекса зависит от совокупности отраслей, которые производят продукцию в региональном масштабе с целью ее реализации как на внешних, так и на внутренних рынках. Важным направлением является расчет критериев, оценка эффективности развития экспорта лесопромышленного комплекса с учетом факторов, влияющих на экспортный потенциал. В настоящее время экспорт лесопромышленной продукции из России ведется с такими

странами, как Китай, Индия, ЮАР и Бразилия. В связи с санкционными воздействиями на лесопромышленный комплекс в 2022 г. произошло заметное снижение лесопромышленной продукции на экспорт: снизилось производство фанеры на 71,2 %, продукции лесоматериалов продольно распиленных или расколотых – на 89,7 %, гранулы топливные – на 80,4 %, плиты древесноволокнистые – на 87,9 %, что свидетельствует о значительном снижении производства и снижении экспортного потенциала, снижении поступлений в бюджеты.

Список библиографических ссылок

1. Реанович Е. А. Смысловое значение понятия «потенциал» // Междуна-род. науч.-исслед. журнал. 2012. № 7–2 (7). С. 14–15.
2. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция // Эффективная экономика. 2011. № 12. С. 177–181.
3. Аминов Д. Г. Механизм развития экспортного потенциала промышленности республики Таджикистан : дис. ... канд. экон. наук / Аминов Дадохон Гайбуллоевич. Москва, 2015. 170 с.
4. Баранова И. В. Оценка социального потенциала развития региональной экономики : дис. ... канд. экон. наук / Баранова Ирина Владимировна. Санкт-Петербург, 2020. 197 с.
5. Гонюкова Е. В. Инструментарий управления развитием производственного потенциала регионального хозяйственного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Гонюкова Елена Владимировна. Курск, 2014. 24 с.
6. Экономическая характеристика экспортного потенциала России. URL: <https://www.financialguide.ru/article/economics/eksportnyj-potencial-rossii> (дата обращения: 06.01.2022).
7. Zhang J., Ebberts H., Mulder R. Competitiveness of Chinese Industries – A Comparison with the EU // Review of European Studies, 2012. Vol. 4 (1). P. 203–219.
8. Siba E., Gebreyesus M. Learning to export and learning from exporting: The case of Ethiopian manufacturing // Journal of African Economies. 2017. Vol. 26 (1). P. 1–23.
9. Абдимомынова А. Ш., Жумагали Н. Т. Исследование экспортного потенциала региона: оценка и перспективы // Молодой ученый. 2021. № 7 (349). С. 155–157.
10. Дружкина М. А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия : дис. ... канд. экон. наук / Дружкина Майя Анатольевна. Екатеринбург, 2008. 187 с.
11. Дажигова А. Б. Экспортный потенциал как системообразующий элемент экономического развития страны // Вестн. магистратуры. 2022. № 5–1. С. 1–10.
12. Gubaidullina T., Yakupov A. Export potential of the Russian regions in the context of WTO accession // Procedia Economics and Finance. 2015. Vol. 24 (2015). P. 274–279.

13. Перунов С. Ю. Методическое обеспечение оценки экспортного потенциала региона // Вестн. Ростов. гос. экон. ун-та (РИНХ). 2014. № 1 (45). С. 155–163.
14. Аллаярова Н. М. Теоретические основы формирования и реализации экспортного потенциала государства: историко-методологические аспекты // Журнал экон. исследований. 2022. № 4. С. 1–5.
15. Future export markets of industrial wood construction – A qualitative backcasting study // R. Toivonen, A. Lilja, H. Vihemäki et al. Forest Policy and Economics. 2021. Vol. 128 (2021). P. 1–11.
16. Mandatory legality licensing for exports of Indonesian timber products: Balancing the goals of forest governance and timber industries / A. Maryudi, D. Laraswati, M. A. K. Sahide et al. // Forest Policy and Economics. 2021. Vol. 124. P. 1–4.
17. The Impact of International Trade of Raw Wood to the Economic Growth of Forest-Based Sectors in the Czech and Slovak Republics // A. Sujová, J. Michal, V. Kupčák et al. // BioResources. 2016. Vol. 12 (1). P. 1102–1111.
18. Sarıçoban K., Kaya E. An Analysis on the Competitiveness and Specialization Levels of the Countries in the Export of Wood and Articles of Wood // Forestist. 2022. Vol. 72 (2). P. 199–211.
19. Слепак К. Б. Научно-образовательный потенциал как фактор социально-экономического развития регионов России // Экономика и управление. 2015. № 9. С. 41–47.
20. Рыжая А. А. Факторы, влияющие на научно-технологическое развитие промышленного комплекса региона // Международный науч.-исслед. журнал. 2017. № 5–1(59). С. 38–43.
21. Sujová A., Hlaváčková P., Marcínková K. Evaluating the Competitiveness of Wood Processing Industry // DRVNA INDUSTRIJA. 2015. Vol. 66 (4). P. 281–288.
22. Svanidze M., Götz L. Spatial market efficiency of grain markets in Russia: Implications of high trade costs for export potential // Global Food Security. 2019. Vol. 21. P. 60–68.
23. Омельченко С. В., Бородин В. А. Состояние и направления развития сельскохозяйственного машиностроения в Алтайском крае // Сибир. вестн. сельхоз. науки. 2013. № 5. С. 102–107.
24. Is Export a Probe for Domestic Production / F. Saltarelli, V. Cimini, A. Tacchella et al. // Frontiers in Physics. 2020. Vol. 8. P. 1–11.
25. Green Assessment of Imports and Exports of Wooden Forest Products Based on Forest Processing Industry: A Case Study of China / G. Tian, W. Yu, T. T. H. Vu et al. // Forests. 2021. Vol. 12 (166). P. 1–17.
26. Han X., Wen Y., Kant S. The global competitiveness of the Chinese wooden furniture industry. Forest Policy and Economics. 2009. Vol. 11 (8). P. 561–569.
27. Vanam D. B. Timber trade in India – Challenges and Policies // International Journal of Multidisciplinary Research. 2019. Vol. 5 (12). P. 119–122.
28. Moziás P. M. China's economy: Dipping into «New Normal» // Voprosy Ekonomiki. 2015. Vol. 5. P. 134–158.
29. Kahiya E. Five decades of research on export barriers: Review and future directions // International Business Review. 2018. Vol. 27 (6). P. 1172–1188.
30. Указ Президента РФ «О применении ответных специальных экономических мер в связи с недружественными действиями некоторых иностран-

ных государств и международных организаций» от 03.05.2022 № 252 (ред. от 22.12.2022) (дата обращения: 08.06.2023)

31. *Стремоусова Е. Г., Фальченко О. Д.* Трансформация экспорта России в условиях глобальных вызовов // Научные труды ВЭО России. 2022. № 4. С. 314–328. DOI: 10.38197/2072-2060-2022-236-4-314-328.

32. Какие санкции вводили против России в 2022 году и как отвечала Москва. URL: <https://tass.ru/info/14538591> (дата обращения: 08.06.2023).

33. *Румянцев Н. М.* Лесопромышленный комплекс как приоритет структурной политики Вологодской области // Проблемы развития территории. 2021. № 6. С. 51–66.

34. *Бурдакова Г. И., Бянкин А. С., Мешков А. С.* Исследование регионального спроса на продукцию лесопромышленного комплекса в условиях внешних санкционных давлений // *π-Economy*. 2023. № 1. С. 98–113.

35. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 февраля 2021 года № 312-р. «Об утверждении Стратегии развития лесного комплекса до 2030 года». URL: <https://docs.cntd.ru/document/573658653> (дата обращения: 22.02.2023).

36. Лесопромышленный комплекс России: итоги 2022 года. URL: https://mediawood.ru/lpk_itogi_2022 (дата обращения: 08.06.2023).

7. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

7.1. Особенности институтов банкротства юридических лиц в зарубежных странах (Нидерланды, Объединенные Арабские Эмираты, Германия)

Институт банкротства в современном мире – это рынок перераспределения капитала. Условия бизнес-среды формируются под влиянием государственного регулирования и рыночного механизма. Несостоятельность (банкротство) становится следствием жесткой рыночной экономики и неэффективности управления капиталом. Банкротство хозяйствующих субъектов является естественным процессом очистки рынка от неконкурентоспособных структур.

Также в рыночной экономике феномен банкротства играет очень важную роль. Корпоративное банкротство считается одной из важнейших юридических и экономических процедур, направленных на стабилизацию экономической деятельности и обеспечения доверия между ее участниками.

Процедуры банкротства предоставляют должнику, находящемуся в тяжелом финансовом положении, возможность восстановить свою платежеспособность, а в случае невозможности ее восстановления такие процедуры позволяют обеспечить наиболее полное удовлетворение требований кредиторов.

Компании как крупного, так и среднего и малого бизнеса, в силу страновых, экономических, политических особенностей стали часто подвергаться риску попадания в экономически неустойчивое состояние. Так, если организация в течение определенного периода не может рассчитаться с кредиторами, то она

становится неплатежеспособной. Неплатежеспособные организации в большинстве случаев попадают в процедуру конкурсного производства, после чего ликвидируются.

В отечественной практике более 90 % организаций ликвидируются, так и не применив процедуры финансового оздоровления. Тем самым, как показывает практика, выйти из ситуации неплатежеспособности с наименьшими для организации потерями практически невозможно.

Таким образом, важно наличие в государственном арсенале практикоориентирующей и устойчивой нормативно-правовой основы, позволяющей использовать инструмент корпоративного банкротства в соответствии с принципом соразмерности и справедливости удовлетворения требований как кредиторов, так и учета интересов должника.

В современных условиях нестабильной экономической среды и перманентно изменяющихся потребностей экономических субъектов происходит перераспределение экономических ресурсов из одних отраслей экономики в другие. В такой ситуации предприятия, в особенности среднего и малого бизнеса, вынуждены балансировать свои доходные и расходные статьи, находить компромиссы с контрагентами (кредиторами и дебиторами) для того, чтобы остаться экономически активными и способными к функционированию. Но, к сожалению, не всем компаниям удастся сохранить свою экономическую активность, например из-за неспособности расплатиться по своим обязательствам, будь то обязательные налоговые платежи или задолженность перед кредиторами. Поэтому в большинстве таких случаев для юридического лица начинается процедура банкротства либо принудительная, либо добровольная. На сегодняшний день банкротство является вполне привычным результатом функционирования хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики. Особенно сильно проблематика банкротства юридических лиц актуализируется в кризисных условиях пандемии COVID-19.

Процедура, проводимая при банкротстве организации (юридического лица), состоит из нескольких взаимосвязанных звеньев (ступеней). Но стоит отметить тот факт, что, несмотря на взаимосвязь и последовательность этих ступеней, любая из них может стать завершающей в целом процедуру

банкротства при соблюдении условия, что между должником (юридическим лицом) и кредитором (кредиторами) будет достигнуто соглашение.

Несмотря на то, что корни термина «банкротство» имеют эволюционную парадигму, в научной литературе до сих пор не установлена его этимология. Согласно одному из источников, «банкротство» происходит от двух латинских слов: *bancus* – скамья и *ruptus* – сломанный, поскольку разорившийся торговец должен был сломать свою скамью, на которой совершал торговые сделки.

Для того чтобы усовершенствовать что-либо отечественное, необходимо обратить внимание на релевантный зарубежный опыт. Так же и с институтом банкротства юридических лиц. Обусловленность выбора для сравнения и анализа обозначенных стран связана с тем, что гражданское законодательство Нидерландов, наиболее современное и развитое в вопросе регулирования института банкротства, поэтому стоит обратить внимание на то, какие механизмы используются данной юрисдикцией и попробовать спроецировать их на российское законодательство для того, чтобы посмотреть, каким образом данные нововведения могут сказаться на деятельности предприятий, находящих на грани несостоятельности.

Арабские страны интересны тем, что практически все экономико-юридические процессы происходят параллельно с применением религиозных постулатов. А вот немецкое законодательство о банкротстве преимущественно перед всеми является консервативным и традиционным, от которого берут свои начала другие юрисдикции.

Конкурсное право, как и любое иное право в системе российского законодательства, имеет обязательные элементы: субъекты, объекты, юридические факты и содержание. Субъективный состав данной подотрасли российского права обширен, помимо основных участников – должника и кредиторов, включает в себя и иных обязательных субъектов.

В табл. 7.1 представлена релевантная матрица зарубежного опыта функционирования институтов банкротства, способствующая провести компаративный анализ процесса банкротства в страновой юрисдикции.

Таблица 7.1

Релевантная матрица зарубежного опыта функционирования институтов банкротства

Сравнительный признак банкротства юридического лица	Нидерланды	ОАЭ	Германия
Законодательство о банкротстве	Гражданский кодекс Нидерландов (Dutch Civil Code), Закон Нидерландов о банкротстве (Bankruptcy Act)	Федеральный Закон ОАЭ № 18 от 1993 года – Коммерческий кодекс. Федеральный Закон № 2 от 2015 года – Закон о компаниях и о регистрации компаний в ОАЭ	Закон о Конкурсном производстве от 1877 года, Закон о Мировом соглашении от 1935 года
Инициаторы банкротства	Сам должник – юридическое лицо. Кредитор или группа кредиторов	Сам должник – юридическое лицо. Государственный обвинитель. Суд. Кредитор или группа кредиторов (долг не менее 100 000 дирхамов, неоплаченных в течение 30 дней подряд с момента предъявления требований)	Сам должник – юридическое лицо. Кредитор или группа кредиторов
Процесс банкротства	– Заявление о банкротстве. – Конкурсное управление. – Формирование имущества иной массы и ликвидация имущества должника. – Аннулирование. – Ликвидация. – Закрытие. – Упрощенное завершение. – Мировое соглашение	– Заявление о банкротстве. – Профилактический состав. – Назначение конкурсного управляющего. – Процедура реструктуризации. – Полное банкротство (ликвидация)	– Обязательный нормативный срок в 21 день для восстановления неплатежеспособности. – Заявление о банкротстве. – Нейтральная процедура. – Конкурсное производство. – Санация/продажа имущества. Отсутствует процедура ликвидации
Средняя продолжительность процедуры банкротства	1 год	5 лет (с учетом процедуры реструктуризации до 3 лет)	Фиксированного периода времени для каждого этапа банкротства законодательством не предусмотрено

Примечание: составлено авторами.

Далее подробно рассмотрим особенности институтов банкротства юридических лиц в Нидерландах, Объединенных Арабских Эмиратах и Германии.

Законодательство о банкротстве юридических лиц в Нидерландах берет свое начало из Гражданского кодекса Нидерландов, или Dutch Civil Code. Гражданский кодекс Нидерландов состоит из десяти книг, каждая из которых содержит отдельные родовые отношения, регулируемые гражданским законодательством Нидерландов. Общие положения о банкротстве юридических лиц находятся в книге второй, которая имеет название «Юридические лица» («Legal Persons»), состоит она из 455 статей.

В гражданском законодательстве Нидерландов предусмотрены следующие виды юридических лиц:

- публичные юридические лица (Public legal persons), таковыми являются государство, провинции, муниципалитеты, Водные советы и иные органы, которым Конституцией Нидерландов предоставлена правосубъектность, перечисленные ниже юридические лица к таковым не относятся;

- церкви и другие религиозные общины (Churches and other religious communities), то есть религиозные общины и их независимые подразделения и органы, в которых они объединены, если отдельные положения, перечисленные ниже, указаны в уставе религиозной организации, то таковые могут применяться;

- частные юридические лица (Private legal persons), к которым нидерландское законодательство относит ассоциации («verenigingen»), кооперативы («coöperaties»), общества взаимного страхования («onderlinge waarborgmaatschappijen»), открытые корпорации («naamloze vennootschappen»), закрытые корпорации («besloten vennootschappen») и фонды («stichtingen»). Открытые корпорации являются эквивалентом публичных компаний с ограниченной ответственностью по английскому законодательству, то есть компании, со свободно обращающимися акциями. Закрытые корпорации являются эквивалентом частных компаний с ограниченной ответственностью в соответствии с английским законодательством, то есть компании с ограниченными торгуемыми акциями.

Стоит также отметить ответственность директоров юридических лиц, которая изложена в гражданском законодательстве

Нидерландов, в соответствии со статьей 2:9 DCC каждый директор несет ответственность перед юридическим лицом за ненадлежащее выполнение возложенных на него задач. Что, несомненно, сказывается на процедуре банкротства юридического лица, если будет доказано, что несостоятельное финансовое положение юридического лица было связано с ненадлежащим (непрофессиональным) выполнением директором своих функций. Таким образом, каждый директор несет ответственность за общее ведение дел. Он несет ответственность за все последствия ненадлежащего исполнения обязанностей, за исключением случаев, когда, также в отношении задач, возложенных на других директоров, он не несет серьезной вины за это, и также не проявил халатности при принятии мер по предотвращению последствий этого ненадлежащего исполнения обязанностей.

Особенностью, упомянутой в законодательстве о банкротстве юридических лиц Нидерландов, является случай, при котором одно юридическое лицо выступает в качестве директора другого юридического лица, о чем говорит статья 2:11 DCC вышеупомянутого нормативного акта. Если юридическое лицо несет ответственность в качестве директора другого юридического лица, солидарную ответственность несут также лица, которые на момент возникновения этой ответственности являлись директорами первого упомянутого юридического лица. Тем самым директор по совокупности в случае несостоятельности обоих юридических лиц будет ответственен по долгам обоих.

Так же, как и в российском законодательстве о банкротстве юридических лиц, нидерландское законодательство предусматривает ликвидацию юридического лица, согласно Гражданскому кодексу Нидерландов, когда предприятие объявлено банкротом, и либо его банкротство прекращается из-за состояния имущественной массы, как указано в статье 16(1) Закона Нидерландов о банкротстве, либо оно объявлено несостоятельным, как указано в статье 173(1) Закона Нидерландов о банкротстве. Также в случае ликвидации юридическое лицо прекращает свое существование в момент окончания ликвидации. Ликвидатор или управляющий делами о банкротстве сообщает «хранителю» публичных реестров, в которых зарегистрировано юридическое лицо, что оно прекратило свое существование.

Стоит отметить один из инструментов, используемых при риске несостоятельности юридического лица в Нидерландах, – доверительное управление имуществом. То есть суд, в котором находится на рассмотрении ходатайство о ликвидации юридического лица, может по запросу передать имущество этого юридического лица под доверительное управление. Данный инструмент схож с отечественной практикой применения института внешнего управления. В Нидерландах суд назначает в своем судебном постановлении одного или нескольких юридических администраторов и регулирует их полномочия и вознаграждение. При том как в Российской Федерации назначается внешний управляющий в лице единоличного физического лица и размер его вознаграждения определяется не арбитражным судом, а законодательством о банкротстве.

При введении доверительного управления органы нидерландского юридического лица не могут принимать никаких решений без предварительного согласия с юридическим администратором, а законные представители юридического лица не могут совершать никаких юридических действий от имени юридического лица без сотрудничества с юридическим администратором. Процесс доверительного управления прекращается в любом случае, как только судебное решение по запросу о роспуске юридического лица становится окончательным и обязательным.

В гражданском законодательстве Нидерландов относительно вопросов банкротства юридических лиц предусмотрен институт ликвидатора. Согласно ст. 2:23 DCC Гражданского кодекса Нидерландов указано, что в той мере, в какой окружающей суд или учредительный договор не назначили каких-либо других ликвидаторов, директора будут действовать в качестве ликвидаторов имущества ликвидируемого юридического лица. Имущество юридического лица, которое было ликвидировано судом, ликвидируется одним или несколькими ликвидаторами, назначенными этим судом. Ликвидатор, назначенный судом, имеет право на вознаграждение, назначенное этим судом. В российском законодательстве при банкротстве юридического лица вопросами управления имуществом юридического лица занимается конкурсный управляющий.

По нидерландскому законодательству при образовании излишков в случае ликвидации то, что остается от имущества ликвидированного юридического лица после удовлетворения требований всех кредиторов, должно быть распределено ликвидатором пропорционально праву каждого из тех, кто в соответствии с учредительным договором имеет на это право или в противном случае среди членов или акционеров. Если ни одно другое лицо не имеет права на излишек, ликвидатор распределяет его государству, которое использует его, насколько это возможно, в соответствии с целью ликвидируемого юридического лица. Поскольку излишек состоит из других активов, кроме наличных денег, и учредительный договор или постановление суда не содержат каких-либо других указаний, следующие методы квалифицируются как подходящий способ распределения:

- распределение части излишка между каждым из имеющих прав лиц;

- чрезмерное распределение одному или нескольким имеющим право лицам в счет выплат избыточной стоимости другим имеющим право лицам;

- распределение чистой выручки после продажи.

Также Гражданский кодекс Нидерландов предусматривает разрешение случая, когда после прекращения существования юридического лица кредитор или правомочное лицо заявляет о своем праве на излишек или обнаруживаются другие активы (выгоды), то окружной суд по просьбе заинтересованного лица может возобновить ликвидацию и при необходимости назначить ликвидатора. В этом случае юридическое лицо должно возникнуть снова, но исключительно для завершения вновь открывшегося процесса ликвидации. Ликвидатор имеет право потребовать обратно от каждого имеющего право лица то, что он получил от излишков.

Далее будет описан более подробный процесс банкротства юридического лица, урегулированный Законом о несостоятельности Нидерландов, который был принят в 1893 г. Процедура банкротства юридического лица в Нидерландах начинается с заявления о банкротстве. Таким образом, должник – юридическое лицо, находящийся в ситуации, когда он перестал выплачивать свои причитающиеся и требуемые долги, объявляется банкротом

по решению суда, исходя из поданного им собственного заявления (но в таком случае представитель юридического лица-должника должен доказать суду, что он больше не в состоянии погашать свои долги), либо по требованию одного или нескольких кредиторов. При подаче заявления кредитором (кредиторами) должна быть также доказана невозможность должника расплатиться по своим обязательствам. Если же заявление подается единоличным кредитором, то такой кредитор, как правило, должен не только предъявить свое собственное требование, но также должен доказать, что должник не может исполнить по крайней мере еще одно требование другого кредитора. Только в этом случае судом устанавливается, что должник перестал осуществлять выплаты по своим долгам. Таким образом, единственный кредитор не имеет права подать заявление о банкротстве должника, если последним не исполняются требования исключительно одного конкретного кредитора. В Нидерландах также приказ о банкротстве может быть вынесен по соображениям общественного интереса.

Таким образом, правовым основанием для объявления юридического лица банкротом в Нидерландах является то, что должник перестал платить по своим долгам (то есть находится в состоянии справедливой неплатежеспособности).

Далее, если ходатайство о банкротстве удовлетворено, окружной суд назначает конкурсного управляющего (куратора), который обычно является членом местной коллегии адвокатов, и одного из членов суда судьей по надзору (*rechter-commissaris*). Доверительный управляющий действует под общим контролем судьи по надзору. Распоряжение суда об открытии производства должно быть без промедления опубликовано доверительным управляющим в официальном вестнике (*Nederlandse Staatscourant*).

Следующим этапом при процедуре банкротства юридических лиц в Нидерландах является ликвидация имущества должника, составление ранга кредиторов и формирование имущественной массы. Исходя из закона Нидерландов о банкротстве, целью процедуры банкротства является ликвидация имущества должника и распределение полученной выручки между кредиторами в соответствии с рангом при соблюдении правовых норм о равном отношении к кредиторам.

Банкротство рассматривается как общее обращение взыскания на все имущество должника (включая имущество, полученное в ходе самого банкротства) в пользу его кредиторов. С момента объявления банкротства все аресты имущества должника, обращенные в пользу конкретных кредиторов, прекращаются и заменяются общим арестом имущества должника.

Формируемая имущественная масса (*de boedel*) включает в себя все имущество должника на момент подачи заявления о банкротстве, а также все имущество, приобретенное в ходе процедуры банкротства (недвижимое и движимое имущество, материальные и нематериальные активы, доли в имуществе других фирм). С началом данной процедуры должник – юридическое лицо теряет право управлять и распоряжаться своими активами (*beschikkingsbevoegdheid*). Данное право переходит в руки попечителя, который действует под контролем судьи по надзору.

Стоит более подробно описать роль доверительного управляющего в деле о банкротстве юридического лица в Нидерландах. Основная его роль заключается в управлении и ликвидации имущества банкрота. После того как доверительный управляющий будет назначен судом в качестве таковой роли, он принимает все необходимые меры для сохранения имущества. В данный момент все действия и требования кредиторов автоматически приостанавливаются. После консультации с надзорным судьей, о котором говорилось ранее, доверительный управляющий решает, будет ли на какой-то промежуток времени продолжена деятельность предприятия-должника. Данный вопрос берется во внимание при условии, что существуют явно благоприятные перспективы для данного юридического лица. В случае принятия решения о завершении коммерческой деятельности данного предприятия доверительный управляющий может продавать активы при условии, что это не противоречит каким-либо особым обеспечительным интересам, принадлежащим кредитору. Закон о банкротстве Нидерландов предусматривает, что реализация активов происходит на публичных торгах, но доверительный управляющий может реализовывать активы по частному контракту с одобрения судьи по надзору, что на практике применяется наиболее часто.

Доверительный управляющий имеет специальные законные полномочия расторгать договоры аренды и трудовые договоры.

Он также имеет право обратиться в *Actio Paulian* – Паулинов иск, то есть защиту имущественных прав кредиторов от мошеннических юридических сделок, в частности сделок, направленных на уменьшение имущества должника путем недобросовестной передачи третьим лицам. Паулинов иск применяется в том случае, если права регресса в отношении активов должника были ущемлены юридическими действиями, совершенными должником без каких-либо обязательств, и право предъявить иск к правлению или директорам обанкротившейся компании. По общему правилу управляющие директора голландских компаний не несут ответственности по обязательствам компании, но если правление выполняло свои задачи явно ненадлежащим образом, что, вероятно, явилось серьезной причиной банкротства компании (статьи 138 и 248 книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов), доверительный управляющий может привлечь всех директоров к личной ответственности на солидарной основе, на весь дефицит банкротства (все расходы на банкротство и сумму долга, который остается непогашенным после ликвидации активов). Помимо этой конкретной личной ответственности в случае банкротства, статья 9 книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов содержит более общее положение об ответственности личных директоров по отношению к компании в случае ненадлежащего выполнения ими своих задач; в случае банкротства доверительный управляющий также может предъявить иск к директорам на основании настоящей статьи.

Каждые три месяца доверительный управляющий должен подавать публичный отчет об активах и обязательствах должника в судебную канцелярию. Доверительный управляющий, как уже было отмечено ранее, находится под наблюдением у судьи по надзору. Для совершения определенных действий доверенному лицу требуется разрешение судьи по надзору, например для таких действий, как расторжение трудовых договоров и договоров аренды, реализации активов по частному договору. Законодательством о банкротстве Нидерландов предусмотрена также возможность судьи по надзору приказывать доверительному управляющему совершить определенное действие или воздержаться от совершения запланированного действия по требованию должника или кредитора. В полномочия суда входит уволь-

нение управляющего, если таковое было потребовано судьей по надзору, кредитором или должником.

По желанию кредиторов суд может назначить комитет кредиторов для консультирования доверительного управляющего. Однако попечитель не связан рекомендациями комитета. На практике назначение комитета кредиторов является исключительным случаем.

Кредиторы, не обеспеченные правом ипотеки (*recht van hypotheek*) или залогом (*recht van pand*), или эквивалентным действительным и обязательным иностранным обеспечительным правом, должны представить свои требования в письменной форме доверительному управляющему. Достаточно простого письма с изложением претензии. В большинстве случаев собрание кредиторов (*verificatievergadering*) проводится перед судом только тогда, когда доходы от активов превышают долги по недвижимости (*boedelschulden*) и требования сборщика налогов и органов социального обеспечения. На собрании кредиторов председательствует судья по надзору, в нем принимают участие управляющий и должник. Все кредиторы имеют право присутствовать на собрании, но это не является обязательным. Цель встречи – либо разрешить, либо оспорить претензии и классифицировать их как предпочтительные или непривилегированные.

Далее в законе о банкротстве Нидерландов описываются права и категории кредиторов. Ведущим принципом голландского законодательства о банкротстве является так называемый *paritas Creditorum*, который означает, что все кредиторы имеют равное право на получение платежа и что доходы от имущества банкрота распределяются пропорционально размеру их требований. Однако есть две группы кредиторов на которых этот принцип *paritas Creditorum* не распространяется:

I. Обеспеченные кредиторы (сепаратисты).

II. Кредиторы, которые имеют преимущество в силу Гражданского кодекса Нидерландов или любого другого соответствующего закона.

Следовательно, кредиторы *paritas Creditorum* (*concurrente Crediteuren*) – это те, кто имеют необеспеченное требование и не являются привилегированным кредитором; они делят пропорциональную часть доступной им суммы.

Обеспеченные кредиторы (отдельные кредиторы) могут исключить предмет залога из имущества должника и произвести исполнение под их залог: в принципе кредитор имеет право на незамедлительное обращение взыскания, даже если должник был признан банкротом.

Однако суд может на два месяца с возможным продлением еще на два месяца издать приказ об общем приостановлении («период обдумывания») всех действий кредиторов, включая обращение взыскания на обеспеченных и привилегированных кредиторов.

Таким образом, после или в отсутствие возможного «периода обдумывания» обеспеченный кредитор может действовать как если бы банкротства не было. В результате доверительный управляющий не вправе удерживать обремененное имущество. Поскольку обеспеченный кредитор получает оплату своих требований путем исполнения залога, с него не могут быть возложены расходы по банкротству. Автоматическое приостановление всех действий в отношении должника, вытекающее из объявления о банкротстве, не распространяется на обеспеченных кредиторов.

Залоговыми кредиторами являются:

I. Кредиторы, у которых есть ипотека.

II. Кредиторы, имеющие право залога.

Ипотекодержатель и залогодержатель имеют право продать предмет залога путем открытой или частной продажи с согласия компетентного суда без участия конкурсного управляющего. Кроме того, они имеют право использовать выручку от продажи залога для удовлетворения своих требований. Любые избыточные доходы должны быть переданы доверительному управляющему.

Привилегированные кредиторы, которые состоят из двух категорий:

I. Кредиторы, имеющие установленный законом приоритет.

II. Кредиторы, не имеющие установленного законом приоритета.

Привилегированные кредиторы не имеют права инициировать процедуру обращения взыскания как обеспеченные кредиторы. От них требуется предъявить свои требования доверительному управляющему, и, таким образом, на них возлагается их пропорциональная доля расходов на банкротство.

Некоторые кредиторы имеют право, которое фактически действует как приоритет. Основными правами, которые позволяют кредитору реализовать приоритет, являются право на зачет (*compensatie*) и право продавца на взыскание (*recht van reclame*).

Необеспеченные кредиторы. Как объяснялось выше, равенство всех кредиторов является основополагающим принципом голландского законодательства о банкротстве. Необеспеченные и непривилегированные кредиторы являются кредиторами *paritas Creditorum*: они не имеют каких-либо преимуществ, и поэтому им будет выплачено, если останутся какие-либо доходы от конкурсной массы, после того, как все другие кредиторы получили платеж.

Виды кредиторов юридических лиц в Нидерландах представлены на рис. 7.1.

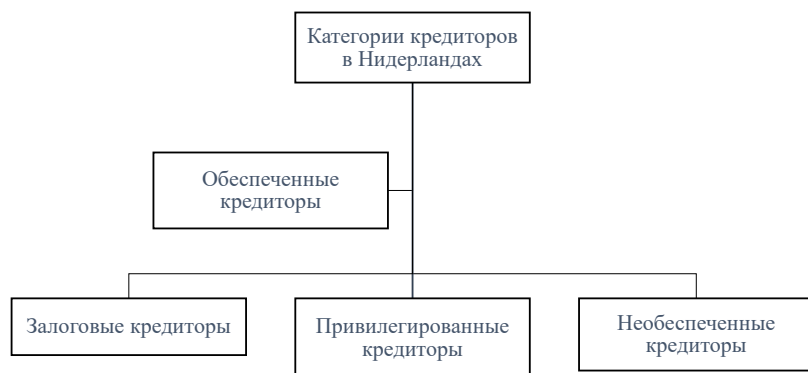


Рис. 7.1. Категории кредиторов юридических лиц в Нидерландах

В юрисдикции Нидерландов по исходу дела о банкротстве юридического лица предусмотрены пять способов завершения процедуры банкротства:

- аннулирование (*vernietiging*);
- ликвидация (*vereffening*);
- закрытие (*opheffing*);
- упрощенное завершение (*vereenvoudigde afwikkeling*);
- композиция, мировое соглашение (*accoord*).

Процедура аннулирования или отмены подразумевает под собой отмену судом банкротства юридического лица при удовлетворении возражений должника, кредитора или заинтересованного третьего лица либо апелляционным судом при удовлетворении апелляционной жалобы должника. Если же банкротство судом не отменяется, то оно прекращается путем ликвидации, закрытия, упрощенного завершения или путем композиции (мирового соглашения).

Целью же процедуры ликвидации является распределение доходов от активов недвижимости среди кредиторов. Банкротство будет ликвидировано (в юридическом смысле) только в том случае, если необеспеченные кредиторы получают хоть какой-то платеж.

При применении ликвидации организовывается собрание кредиторов (*verificatievergadering*), которое будет проведено в день, выбранный судьей. Цель встречи – перечислить и классифицировать все претензии. Претензии могут быть либо приняты, либо оспорены. Если доверительный управляющий и кредитор, чье требование оспаривается, не урегулируют свой спор, судья по надзору распорядится о возбуждении судебного разбирательства (процедура отсылки) для определения того, следует ли принимать требование.

После того как список принятых требований завершен, доверительный управляющий готовит план распределения (*uitdelingslijst*), в котором указана чистая стоимость имущества, и указывается, какой процент требований будет выплачен кредиторам. Этот план должен быть одобрен судьей по надзору. После одобрения план передается в окружной суд и может быть рассмотрен кредиторами в течение десяти дней после подачи плана.

Кредиторы могут возражать против плана, подав петицию с указанием причины. Затем судья назначает слушание, на котором заслушиваются доверительный управляющий и кредитор. Суд вынесет свое заключение в день слушания или как можно скорее после него.

Если никто из кредиторов не возражает против плана, банкротство прекращается через десять дней после подачи плана. При наличии возражений банкротство прекращается сразу же после принятия решения районным судом. Однако это решение подлежит обжалованию.

Процедуры закрытия применяются в случаях, когда активов мало или их нет. На практике банкротство закрывается, когда активов достаточно только для полной или частичной оплаты расходов по процедуре банкротства.

Если управляющий придет к выводу, что дело о банкротстве должно быть закрыто, он уведомит об этом судью по надзору. Затем судья по надзору может рекомендовать районному суду закрыть дело о банкротстве. Ни ликвидация, ни закрытие не приводят к окончательному погашению долгов банкрота. Процедура банкротства, ведущая к ликвидации или закрытию, приведет к упразднению юридического лица.

Упрощенное завершение применяется, когда невозможно произвести платеж кредиторам, не являющимся приоритетными, но активов достаточно для полной или частичной оплаты требований налогового инспектора и/или администрации социального обеспечения. По запросу доверительного управляющего или *ex officio* судья по надзору может принять решение об отказе в рассмотрении непривилегированных требований и проведении собрания кредиторов.

Доверительный управляющий готовит план распределения (*uitdelingslijst*), который показывает чистую стоимость имущества и указывает, какой процент требований будет выплачен налоговым органам и/или администрации социального обеспечения. Дальнейшая процедура аналогична описанной выше процедуре ликвидации. В случае, если ни один из кредиторов не возражает против плана распределения, банкротство прекращается через десять дней после подачи плана.

Мировое соглашение – это соглашение между должником и его кредиторами, которое предусматривает (частичный) расчет кредиторов при полном удовлетворении их требований. Если состав будет принят кредиторами, то имущественная масса не будет ликвидирована. Однако у должника есть только одна возможность представить план; если предложение о примирении не принято, должнику не разрешается вносить новое предложение.

Должник и все его кредиторы имеют право соглашаться на любые условия платежа, которые они выбирают. В большинстве случаев все кредиторы получают равный процент от свое-

го требования в качестве полной оплаты – в таком случае долги банкрота погашаются.

«Композицию» (мировое соглашение) предлагает должник или его представитель. Мировое соглашение должно быть представлено не менее чем за восемь дней до собрания кредиторов. В большинстве случаев собрание кредиторов проводится в связи с тем, что должник внес предложение о примирении. В ходе собрания попечитель представляет свое письменное заключение по предложению о мировом соглашении. Затем непривилегированные и необеспеченные кредиторы могут проголосовать за предложение. Принятие предложения требует одобрения 50 %-м большинством всех признанных возникших непривилегированных и необеспеченных требований, составляющих 50 % от общей суммы таких требований (включая неявившиеся). Однако, если, несмотря на одобрение большинством в 75 % всех признанных, явившихся непривилегированными и необеспеченными требований, предложение не принимается, судья по надзору может констатировать принятие предложения при определенных условиях, указанных в законе. Если предложение о мировом соглашении принимается, то судья по надзору передает дело о банкротстве в районный суд, который должен одобрить мировое соглашение, чтобы оно вступило в силу. Кредиторы могут возражать против одобрения в ходе этого судебного слушания. Районный суд должен принять решение в день заседания или как можно скорее после него, должно ли быть утверждено мировое соглашение. Если мировое соглашение утверждается, оно связывает всех непривилегированных и необеспеченных кредиторов, даже если они не предъявляли свои требования доверительному управляющему или не голосовали против мирового соглашения. Процедура банкротства будет прекращена в течение восьми дней, после чего решение суда об утверждении больше не подлежит обжалованию.

Таким образом, выше рассмотрены процедуры банкротства юридических лиц в Нидерландах. Для того чтобы оценить эффективность функционирования нидерландского института банкротства, далее будет проанализирована статистика банкротств юридических лиц в Нидерландах.

Далее рассмотрим особенности института банкротства юридических лиц в Объединенных Арабских Эмиратах. Необходимость внимания к ОАЭ обусловлена их быстро развивающейся экономикой и ростом уровня жизни населения. Благодаря разнообразию культур и национальностей местных жителей, а также стремительно растущему уровню жизни, в ОАЭ сложилась благоприятная социально-культурная среда, оптимальная не только для туристов, но и для всех желающих вложить капитал в инвестиционные проекты или открыть здесь свое собственное дело. Бесспорно, такие впечатляющие возможности для коммерческого присутствия в ближневосточном регионе не оставляют равнодушными никого, в особенности мировых инвесторов, для которых огромное значение имеет высокий уровень инфраструктуры, первоклассная транспортная связь с большинством регионов планеты и, что самое важное, устойчивый экономический рост. Именно поэтому целесообразно изучить и проанализировать законодательство и соответствующие экономические показатели этой страны по банкротству юридических лиц.

В целом законодательство о банкротстве юридических лиц в ОАЭ состоит из двух основных нормативно-правовых актов: Федеральный закон ОАЭ № 18 от 1993 г. – Коммерческий кодекс и Федеральный закон № 2 от 2015 года – Закон о компаниях и о регистрации компаний в ОАЭ.

Особенностью функционирования юридических лиц в Эмиратах является то, что, в соответствии со статьей 23 Федерального закона № (18) от 1993 г. «Об издании Закона о коммерческих сделках», ни одно лицо, кроме гражданина ОАЭ, не может заниматься предпринимательской деятельностью в государстве, если у него нет одного или нескольких партнеров из ОАЭ. Данный критерий, например, не предусмотрен в российской юрисдикции.

Также вышеупомянутым нормативным актом предусмотрено правило в статье 35, исходя из которого в случае банкротства или арбитража коммерческие книги передаются компетентному суду, конкурсному управляющему или контролеру арбитража.

Теме банкротства посвящена отдельная книга Пятая в ФЗ ОАЭ «Об издании Закона о коммерческих сделках». В соответствии с данным законом ОАЭ любое юридическое лицо, приостановившее выплату своих коммерческих долгов в момент их погашения

из-за ухудшения своего финансового положения и неустойчивости кредитоспособности, может быть объявлено банкротом.

Также в ОАЭ можно признать юридическое лицо банкротом, если долги такого лица погашались нелегальными средствами, что могло свидетельствовать о плохом финансовом положении. Решение о банкротстве выносится компетентным гражданским судом.

Лицами, инициирующими процедуру банкротства юридического лица, могут выступать:

- должник (само юридическое лицо);
- кредиторы должника;
- прокуратура;
- судебная инициатива.

Юридическое лицо может подать заявление о банкротстве самостоятельно, если его финансовое положение подорвано и выплата его долгов приостановлена. Такое ходатайство должно стать обязательным через 30 дней после приостановления выплат по долгам, в ином случае юридическое лицо будет признано банкротом «по халатности». Должник при ходатайстве в суд о признании себя банкротом должен в обязательной форме указать причины, по которым были приостановлены выплаты по его долгам, также к заявлению должен прилагаться следующий перечень документов:

- основные коммерческие книги (по законодательству ОАЭ);
- копия последнего бухгалтерского баланса, проверенного в соответствии с принципами бухгалтерского учета и отчета о прибылях и убытках;
- подробный отчет о имеющемся на балансе недвижимом и движимом имуществе и его приблизительная стоимость на дату приостановки расчетов по долгам;
- заявление с именами и адресами кредиторов и должников, а также суммы их взносов или долгов, поручителей, гарантирующих их.

Право кредитора инициировать процедуру банкротства должника – юридического лица ограничено следующими требованиями: во-первых, срок для погашения долга должен уже наступить; во-вторых, кредитор обязан предоставить доказательства того, что должник действительно приостановил выплату по своему долгу.

Суд, рассматривая заявление о банкротстве, может распорядиться о принятии необходимых мер по содержанию денежных средств должника или управлению ими до принятия решения по заявлению о банкротстве. Также в компетенцию суда входит назначение эксперта для расследования финансового положения должника и причин приостановления им платежа, после чего такой эксперт обязан предоставить отчет в суд по проведенному расследованию. При рассмотрении дела о банкротстве суд устанавливает предварительную дату приостановления платежей, распоряжается об опечатывании места нахождения должника и назначает конкурсного управляющего. Также в обязанность суда входит направление копии постановления о банкротстве сразу же после вынесения в прокуратуру, конкурсному управляющему, Министерству экономики и торговли, конфедерации торгово-промышленных палат, соответствующему учреждению Коммерческого регистра и центральному банку в данном Эмирате.

В случае, если должник до даты, когда решение о банкротстве станет окончательным, станет достаточно платежеспособным, чтобы погасить все свои непогашенные долги, суд должен признать решение недействительным при условии, что должник несет все расходы по делу.

Если же, наоборот, возникает ситуация, при которой отсутствуют денежные средства у должника при объявлении его банкротом даже для покрытия расходов на вынесение судебного решения или его объявление, публикацию, оспаривание, такие расходы подлежат оплате из государственной казны по распоряжению управляющего банкротом. Суммы, выплаченные таким способом, должны быть взысканы казначейством в качестве привилегированного долга перед всеми кредиторами из денег, впервые поступивших на банкротство.

Таким образом, резюмируя выше сказанное, стоит отметить основные аспекты процедуры банкротства юридических лиц в Объединенных Арабских Эмиратах. Как говорилось выше, основными субъектами Закона о банкротстве ОАЭ (Federal Law No.(2) of 2015 On Commercial Companies) являются коммерческие общества, однако, как отмечается в законе, под сферу его регулирования попадают еще и следующие субъекты:

- компании ОАЭ, созданные в соответствии с законом о коммерческих компаниях;

- компании, частично или полностью принадлежащие ОАЭ или правительству отдельных Эмиратов;

- компании свободной зоны, на которые не распространяется действующее законодательство о банкротстве (свободные зоны или свободные экономические зоны). Эти эксклюзивные районы предназначены для развития различных предприятий, поскольку они позволяют снизить налогообложение или совсем освободить от налогов. ОАЭ – самая известная страна по предоставлению свободных зон. В разных Эмиратах ОАЭ более 45 свободных зон. Все они обеспечивают лучшие условия и стимулы для бизнеса. По этой причине свободные зоны в ОАЭ часто получают различные награды на международном уровне. Самыми успешными среди них являются DMCC, UAQ FTZ, Shams Free Zone, RAKEZ, Dubai South;

- компании с гражданской лицензией, осуществляющие профессиональную деятельность;

- лица, которые классифицируются как «торговец» в соответствии с законом о коммерческих сделках.

Закон о банкротстве юридических лиц в ОАЭ предусматривает различные варианты, которые могут рассмотреть как должник, так и его кредиторы, включая защитные механизмы, призванные избежать полномасштабного производства по делу о банкротстве. К ним относятся:

- в первую очередь, профилактический состав или превентивный состав (иное название). Он предназначен для того, чтобы предоставить должнику, испытывающему финансовые затруднения (но все же платежеспособному), так называемую отсрочку для поиска соглашений со своими кредиторами. Эта альтернатива действительно только при условии, что должник не объявлял дефолта более 30 дней по какому-либо долгу перед кредиторами;

- во-вторых, процесс реструктуризации. В отношении неплатежеспособного должника процедура реструктуризации начинается с подачи судье ходатайства о банкротстве, которое может быть подано либо самим должником, либо любым из его кредиторов, перед которыми имеются долги более 100 000 дирхамов ОАЭ, не оплаченные более 30 дней. На данном этапе

конкурсный управляющий, назначенный судом, пишет отчет о компании должника, в котором определяет целесообразность реформирования бизнеса должника и возможна ли для кредиторов схема реструктуризации;

– и, наконец, третий этап. Если два выше изложенных механизма будут аннулированы, законное банкротство должника продолжается судом. Таким образом, независимо от этапа реструктуризации и должник, и кредиторы имеют право обратиться в суд с прошением о возбуждении дела о полном банкротстве. Под надзором назначенного судом управляющего по делам о банкротстве судьи, которые дают должнику право продать свой бизнес до объявления банкротства, особенно в ситуациях, когда лучше попытаться продать бизнес как постоянное предприятие (оно целое, а не по частям).

Особенностью правового регулирования института банкротства юридических лиц в ОАЭ является недавно внесенная поправка в закон о банкротстве: в случае принятия решения о признании банкротом суд может приказывать директорам правления, менеджерам или лицам, отвечающим за ликвидацию, в процедурах ликвидации, выходящих за рамки настоящего декрета-закона, выплатить сумму для погашения долгов должника, если таковые имеются. Из них явно совершает любое из следующих действий в течение двух лет после даты возбуждения процедур в соответствии с настоящей статьей:

1. Применяет коммерческие методы, не принимая во внимание свои риски, такие как продажа товаров по ценам ниже их рыночной стоимости, чтобы получить деньги, чтобы избежать или отсрочить инициирование процедуры банкротства.

2. Заключает сделки с третьими лицами по распоряжению имуществом безвозмездно или за недостаточную сумму и без определенной выгоды или не соразмерно имуществу должника.

3. Погашает долги любого кредитора во вред другим кредиторам в период неуплаты или в состоянии дебиторской задолженности.

Рассмотрев особенности функционирования института банкротства в ОАЭ, далее перейдем к изучению данного вопроса в рамках немецкой юрисдикции.

Как ранее было отмечено, традиционное право о банкротстве юридических лиц находит свое отражение в немецком законодательстве, откуда берут свои истоки многие нормативные акты европейских стран, а также и законодательство нашей страны.

В Германии законодательство в области банкротства берет свое начало в 1877 г., когда принимается Конкурсный устав на основе прусского закона.

Конкурсный устав состоял из трех глав: «Материальное конкурсное производство», «Конкурсное производство», «Уголовные постановления». В настоящее время вопросы несостоятельности регулируются двумя законами: Конкурсное производство от 1877 г. и Мировое соглашение от 1935 г. Их целями являются сохранение бизнеса должника и соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

В немецком законодательстве установлен обязательный нормативный срок в 21 день, в течение которого должник обязан восстановить свою платежеспособность. Если этого не происходит, то предприятие само обязано подать в суд заявление о банкротстве, в противном случае к нему применяется уголовное преследование. В случае признания должника банкротом судом вводится нейтральная процедура.

При отсутствии задолженности дело о банкротстве не возбуждается, а должник сам пытается урегулировать отношения с кредиторами. Если должника признали банкротом, то суд вводит процедуру конкурсного производства.

При этом через полтора месяца с начала процедуры банкротства кредиторы сами принимают решение о дальнейшей судьбе должника – санация либо продажа имущества. С принятием санации процедура банкротства завершается, а конкурсному управляющему кредиторы могут поручить контроль за выполнением плана за счет должника.

При продаже имущества конкурсный управляющий стремится не допустить разделения бизнеса на части. Процедура ликвидации в немецком законодательстве о банкротстве отсутствует.

Таким образом, можно выделить три основные положительные особенности немецкого института о банкротстве:

1. Институт банкротства максимально ориентирован на сохранение бизнеса должника.

2. Кредиторы сами принимают решение о судьбе бизнеса должника.

3. Отсутствует процедура ликвидации юридического лица.

Хорошо функционирующие системы несостоятельности важны для предотвращения и урегулирования финансовых проблем корпоративного сектора. Режимы несостоятельности включают в себя ряд особенностей, таких как предусматривает ли закон автоматическое срабатывание, когда компании необходимо подать заявление о банкротстве, кто может подать заявление о банкротстве, кто может подать заявление о реорганизации или ликвидации, какое значение придается должнику, кредиторам, руководству компании и другим заинтересованным сторонам при подготовке предложений по реорганизации, способность руководства компании оставаться на время реорганизации и существует ли автоматическое приостановление активов.

С учетом этих конструктивных особенностей процедура начала и осуществления банкротства юридических лиц в разных юрисдикциях направлена на достижение баланса между несколькими целями, включая защиту прав кредиторов и других заинтересованных лиц, что имеет важное значение для мобилизации капитала, для инвестиций, оборотного капитала и других ресурсов, а также на предотвращение преждевременной ликвидации жизнеспособных фирм. Также стоит отметить, что каждая юрисдикция нацелена на стимулирующие воздействие, включающее поощрение менее рискованного поведения должностных лиц предприятий.

Исходя из вышеизложенных особенностей корпоративного банкротства в таких странах, как Нидерланды, Германия и Объединенные Арабские Эмираты, констатируется, что, несмотря на разное экономическое положение этих стран, разный социально-культурный уровень, разную государственную политику и форму управления государством в целом, законодательство о банкротстве юридических лиц в данных странах преследует одни цели и содержит аналогичные положения законов о банкротстве.

7.2. Анализ статистики банкротств юридических лиц в Российской Федерации

Экономика Российской Федерации становится рыночной с конца 1980-х гг., что обуславливается разнообразием субъектов экономики, в число которых входят индивидуальные предприниматели и частные организации, государственные корпорации, наемные сотрудники, потребители. Наличие крупного внутреннего рынка, разных видов собственности и форм ведения бизнеса ставят в необходимость иметь гибкое и в то же время строгое и грамотно оформленное законодательство о несостоятельности (банкротстве) юридических лиц.

Стоит отметить, что бесследным не остался исторический аспект развития экономики России, благодаря которому по большей части сформировались некоторые часто встречающиеся источники причин банкротства компаний:

- отсутствие эффективной стратегии развития хозяйства в рамках рыночной экономики;
- завышенные цены на энергоресурсы, транспорт, арендную плату;
- недобросовестная приватизация;
- достаточно низкие темпы внедрения инноваций;
- надорванные экономические связи с бывшими советскими республиками;
- активная конкуренция со стороны иностранных аналогов.

В настоящих условиях развития глобального экономического сектора продвижение отечественных компаний на рынке становится все более значимым инструментом со стороны государства. Влияние внешней среды на бизнес-индустрию приводит к необходимости быстрого выбора адекватных параметров планирования и структурирования влияющих факторов, профессиональной оценке риск-менеджеров. Для любого отечественного предприятия, особенно в настоящее время, применение современных подходов к управлению и государственная поддержка дают возможность повысить эффективность использования ресурсов, обеспечить рост доходов предприятия, удерживать конкурентную позицию на рынке и избежать статуса банкрота.

Для того чтобы оценить проводимую государством политику поддержки юридических лиц в Российской Федерации и проанализировать эффективность ФЗ РФ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)», проведем соответствующий анализ количества банкротств юридических лиц в России, представленный на рис. 7.2.



Рис. 7.2. Динамика количества банкротств юридических лиц в Российской Федерации за период 2015–2022 гг.

На выше представленной диаграмме видно, что количество банкротств юридических лиц за восьмилетний период изменяется динамично. Если учитывать нулевой период, то есть 2015 г., в сравнении с 2022 г., то изменение в сторону снижения составляет 30,6 %, или 0,31. Резкое снижение банкротств юридических лиц в 2022 г. было связано с введением моратория на банкротства юридических лиц на основе Постановления Правительства РФ «О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлениям, подаваемым кредиторами» от 28.03.2022 г. № 497.

Мораторий как финансовый инструмент был введен государством для того, чтобы помочь представителям бизнес-структур справиться со сложной финансовой ситуацией во вре-

мя активного введения санкций со стороны иностранных государств относительно юридических лиц-резидентов Российской Федерации. Суть данного способа регулирования заключалась в лишении кредиторов права подавать новые заявления о банкротстве и освобождении руководителей организаций, предпринимателей от обязанности инициировать процедуру собственной несостоятельности при наличии признаков неплатежеспособности. Особенность заключалась в том, что даже если должник испытывает финансовые трудности и не может платить по обязательствам, разрешалось не заявлять о банкротстве, это не преследовало каких-либо последствий в виде штрафных санкций и субсидиарной ответственности контролирующих лиц. Но стоит отметить, что инициированные процедуры банкротства до принятия выше упомянутого постановления не прекращались и не приостанавливались.

В период с 2015 по 2019 г. количество банкротств юридических лиц находится приблизительно на одном уровне, происходят незначительные изменения:

- с 2015 по 2016 г. – снижение с 13 044 банкротств до 12 549, или на 3,79 %;

- с 2016 по 2017 г. – рост с 12 549 до 13 541 банкротств, или на 7,91 %;

- с 2017 по 2018 г. – снижение с 13 541 до 13 117 банкротств, или на 3,13 %;

- с 2018 по 2019 г. – снижение с 13 117 до 12 401 банкротств, или на 5,46 %.

На 2020 г. также приходится резкий спад числа банкротств в сравнении с предыдущим 2019 г. с 12 401 на 9 930, или на 19,93 % и в сравнении с нулевым периодом 2015 г. с 13 044 банкротств на 9 930, или на 23,87 %. Такое резкое изменение количества банкротств юридических лиц также связано с еще одним мораторием на банкротства, который носил официальное название – Постановление Правительства РФ «О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов в отношении отдельных должников» от 3 апреля 2020 года № 428. Отличие данного Постановления от предыдущего заключалось в том, что мораторий распространял свое действие только на компании и ИП из наиболее пострадавших

отраслей экономики, таких как:

1. Транспортная деятельность – деятельность пассажирского воздушного транспорта; деятельность грузового воздушного транспорта; перевозка пассажиров железнодорожным транспортом в междугородном сообщении и др.

2. Культура, организация досуга и развлечений – деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений; деятельность в области демонстрации кинофильмов; деятельность музеев и др.

3. Физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт – деятельность в области спорта, отдыха и развлечений; деятельность физкультурно-оздоровительная; деятельность санаторно-курортных организаций.

4. Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма.

5. Деятельность по предоставлению мест для временного проживания.

6. Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков.

7. Деятельность организаций дополнительного образования, негосударственных образовательных учреждений.

8. Деятельность по организации конференций и выставок.

9. Деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты).

10. Стоматологическая практика.

11. Розничная торговля непродовольственными товарами – торговля розничная легковыми автомобилями и легковыми автотранспортными средствами в специализированных магазинах; торговля розничная информационным и коммуникационным оборудованием в специализированных магазинах; торговля розничная прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах; деятельность по осуществлению торговли через автоматы и др.

12. Средства массовой информации и производство печатной продукции – деятельность в области телевизионного и радиовещания; деятельность информационных агентств; деятельность сетевых агентств; печатание газет; издание книг; издание

газет; издание журналов и периодических изданий.

Исходя из ниже представленных данных по ВВП Российской Федерации (рис. 7.3, табл. 2), можно сделать ряд выводов:

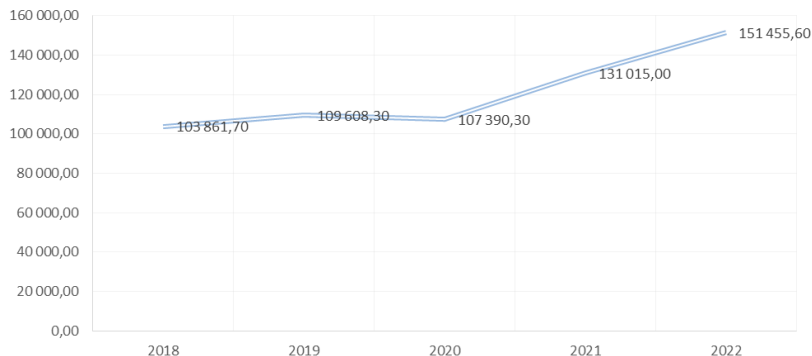


Рис. 7.3. Динамика ВВП Российской Федерации за период 2018–2022 гг., млрд руб. Составлено авторами на основе аналитических данных

Как видно на графике, к 2020 году ВВП России снижается на 2,1 % (0,021).

Таблица 7.2

Отраслевая структура ВВП Российской Федерации в 2020 году

Вид экономической деятельности	Доля в ВВП, %
Обрабатывающая промышленность	13,4
Оптовая и розничная торговля, ремонт моторных ТС и мотоциклов	12,4
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	10,4
Операции с недвижимым имуществом	9,5
Транспорт и складирование	5,9
Финансовая и страховая деятельность	4,4
Профессиональная, научная и техническая деятельность	3,6
Здравоохранение и социальные услуги	3,4

Окончание табл. 7.2

Вид экономической деятельности	Доля в ВВП, %
Образование	3,3
Строительство	3,2
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирования	2,8
Информация и связь	2
Сельское, лесное и рыбное хозяйства	1,9
Искусство, развлечения и отдых	1
Услуги по проживанию и питанию	0,7
Водоснабжение	0,4

Из выше представленных данных видно, что мораторий на банкротство, введенный для отдельных видов деятельности (которые выделены в табл. 7.2), не смог сдержать значительного падения ВВП в 2020 г., так как указанные в постановлении виды деятельности не оказывают значительного влияния на ВВП, за исключением сектора «розничная торговля». В то же время под влиянием карантинных ограничений больше всего сократилась добавленная стоимость в отраслях, ориентированных на обслуживание населения: гостиницы и рестораны –24,1 %; учреждения культуры и спорта –11,4 %; предприятия транспорта –10,3 %; организации, оказывающие прочие услуги населению – 6,8 %, что, несомненно, требовало государственной поддержки данных отраслей экономики. Поэтому авторы полагают, что мораторий на банкротство, введенный уже в 2022 г., оказался более эффективен и практичен, так как ВВП увеличился до 151 455,60 млрд руб.

К 2021 г. видно, как экономика России восстанавливалась после кризиса, вызванного пандемией COVID-19, о чем свидетельствует рост ВВП на 21,99 %, по сравнению с 2020 г., и рост количества банкротств юридических лиц на 3,89 %. Но показатель роста банкротств юридических лиц нельзя однозначно расценивать как результат постепенного восстановления

экономической ситуации, так как рост банкротств мог быть вызван именно неготовностью большинства предприятий после ограничений по банкротству, стать сразу же платежеспособными. Периода действия моратория на банкротство могло просто не хватить для того, чтобы восстановиться в платежеспособности, с учетом того, что для данного периода времени был характерен отток клиентов. Но все-таки количество банкротов юридических лиц в 2021 г. было значительно ниже предыдущих годовых показателей, что говорит об эффективности проводимой государством политики по поддержке предпринимательства в тот период времени.

Далее в табл. 7.3 представлена статистика за период 2019–2022 гг. по каждой из возможных процедур, которые могут быть введены при процедуре признания компании-должника банкротом.

Таблица 7.3

Динамика количества инициированных процедур банкротств юридических лиц в Российской Федерации за период 2019–2022 гг.

Показатель	Год			
	2019	2020	2021	2022
О признании должника банкротом и открытии конкурсного производства	12 401	9 930	10 317	9 055
О введении наблюдения	10 134	7 775	8 575	5 227
О введении внешнего управления	209	150	157	140
О введении финансового оздоровления	19	23	22	9
Доля реабилитации	1,8 %	1,7 %	1,7 %	1,6 %

По итогам проведенного анализа можно сделать основные выводы.

Во-первых, самым очевидным является то, что у компаний становится все меньше возможности реабилитироваться и остаться платежеспособными, что подтверждается снижением доли реабилитации с каждым годом. Таким образом, выздоровление предприятия при процедуре банкротства, а не его банкротство мало вероятно, что также подтверждается соответствующей судебной практикой.

Во-вторых, наблюдается большое количество компаний, к которым применяется сразу же конкурсное производство без возможности попытки восстановить свою платежеспособность, число таких субъектов снижено лишь в 2020 и 2022 г., что обусловлено выше обозначенными факторами.

В-третьих, из количества компаний, в отношении которых была введена процедура наблюдения, до процедуры внешнего управления доходит в среднем лишь 2 % и от внешнего управления к финансовому оздоровлению переходит в среднем 10 % компаний, что говорит о сложности механизма функционирования отечественной процедуры банкротства и низкой поддержке предпринимательства в сложных ситуациях со стороны, например, кредиторов и инвесторов.

Основными недостатками отечественной практики применения процедуры банкротства юридических лиц, исходя из проведенного анализа, являются:

- непопулярное применение реабилитационных процедур, таких как финансовое оздоровление и внешнее управление;

- недостаточное развитие российского антикризисного управления, то есть мало профессиональных специалистов, которые владели бы антикризисным мышлением; немного тех компаний, которые владеют тонкими финансово-экономическими технологиями восстановления бизнеса; рыночные механизмы получения дополнительного финансирования не всегда доступны для среднего и малого бизнеса, а высокая скорость обесценивания долгов не позволяет долго ждать их возвращения, процедуры реабилитации становятся невыгодны кредиторам;

- некоторые авторы выделяют проблему низкой экономической мотивации для восстановления платежеспособности у арбитражных управляющих, кредиторов и суда. Возникает необходимость создавать стимулы для того, чтобы выбор процедуры восстановления платежеспособности был выгодным;

- реабилитационные процедуры наиболее активно должны применяться к должникам, имеющим имущество при входе в банкротство, тем самым реабилитационные процедуры смогли бы вывести часть этих компаний из неплатежеспособного состояния и сохранить бизнес.

В связи с вышесказанным можно сделать вывод о том, что проблема возникновения банкротства стоит наиболее остро в промышленном секторе экономики. Доля восстановившихся после пограничного состояния, вызванного неплатежеспособностью компании и прошедших процедуру реабилитации компаний, достаточно низка, что подтверждено статистическими данными и авторскими исследованиями.

7.3. Анализ статистики банкротств юридических лиц в зарубежных странах

Оценка статистики банкротств юридических лиц в зарубежных странах в данном параграфе будет проведена через призму государств, законодательство о банкротстве которых было рассмотрено в подпункте 2.1.

Относительно Объединенных Арабских Эмиратов стоит отметить, что экономика страны стабильна и в стране создана среда мирового класса, которая поддерживает и регулирует предпринимательский сектор с интегрированной системой инкубации предпринимательских проектов и ускорения их роста. Заинтересованные государственные структуры разрабатывают программы, которые служат двигателями роста и вносят основной вклад в увеличение ВВП ОАЭ, что подтверждает рис. 7.4.

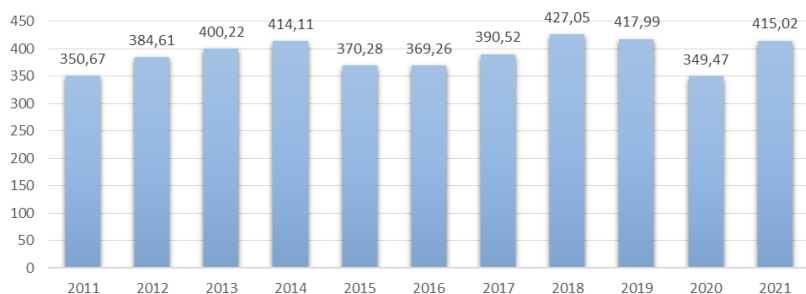


Рис. 7.4. Изменение ВВП ОАЭ, млрд долл. США

Предпринимательская экосистема в ОАЭ была значительно улучшена благодаря нескольким решительным мерам и решениям, принятым на федеральном уровне, которые включают разрешение полного иностранного владения компаниями во всех видах деятельности, предоставление золотых виз предпринимателям, в дополнение к десяткам многообещающих преимуществ и стимулов. За последние два десятилетия специализированные свободные зоны также способствовали созданию прочной основы для предпринимательства в ОАЭ. С помощью своих стратегий поддержки Министерство экономики ОАЭ стремится увеличить число малых и средних предприятий в ОАЭ и увеличить вклад этого сектора в ВВП.

Но в 2021 г. наблюдался рост числа дел о банкротстве юридических лиц и реструктуризации в судах ОАЭ, в основном в секторах торговли, образования и здравоохранения. Основной причиной данного увеличения явилось значительное сокращение денежных потоков, неправильное ведение бухгалтерского учета и в некоторых случаях финансовое мошенничество.

Финансовое положение еще более усугубилось последствиями продолжающейся пандемии COVID-19, которая привела к глобальному финансовому кризису, в результате которого ряд компаний-должников подавал заявление о банкротстве.

В результате резко возросшего числа банкротов – юридических лиц, законодатель ОАЭ был вынужден внести поправки в федеральный декрет-закон № 9 от 2016 г. о банкротстве («Закон о банкротстве») относительно условий, при которых директора или управляющие неплатежеспособной компании могут быть привлечены к ответственности.

Несмотря на неблагоприятную экономическую среду в 2021 г., к концу 2022 г. экономика ОАЭ реабилитируется, о чем свидетельствует резкий рост числа действующих в ОАЭ малых и средних предприятий, достигший 557 000 фирм, ОАЭ намерены увеличить это число до одного миллиона к 2030 г., так как государство стремится увеличить вклад малого и среднего бизнеса в экономику. Стоит также отметить, что именно на долю малого и среднего бизнеса приходится 63,5 % нефтяной экономики страны. Также правительство ОАЭ намерено развивать экосистему, которая привлекает инвестиции и обеспечивает конкуренцию среди малого и среднего предпринимательства.

В октябре 2021 г. Министерство экономики ОАЭ обнародовало инициативу «Предпринимательская нация 2.0», которая направлена на развитие более 8 000 малых и средних предприятий и стартапов к 2030 г. с акцентом на технологии.

В ноябре 2021 г. была создана первая инициатива «Предпринимательская нация», включающая 10 программ, поддерживаемых цифровыми инструментами и финансовыми решениями, и около 20 млн дирхамов (5,5 млн долларов США), предоставленных партнерами из частного сектора.

В рамках программы также поставлена цель создать 20 единорогов, или стартапов, стоимостью от 1 млрд долларов и выше, к 2031 г.

Между тем Emirates Development Bank, основанный в 2011 г. после слияния Emirates Industrial Bank и Real Estate Bank, также предоставляет прямое и косвенное финансирование стартапам и малым и средним предприятиям и крупным корпорациям.

Стоит также отметить крупное денежное вливание со стороны правительства ОАЭ в 2023 г., в размере 30 млрд дирхамов на прямое и косвенное кредитование более 13 500 компаний в пяти приоритетных секторах, таких как производство, инфраструктура, передовые технологии, продовольственная безопасность и здравоохранение.

Таким образом, вероятность роста числа банкротств юридических лиц в ОАЭ достаточно низка вследствие целенаправленной государственной поддержки предпринимательского сектора и обеспеченности финансовой безопасности со стороны правительства ОАЭ. Риск банкротства предприятий в данном государстве возможен с большей долей вероятности исключительно из-за мирового финансового кризиса (за исключением текущего непрофессионального финансового управления на предприятиях, что несомненно может привести к неплатежеспособности и большой закредитованности).

Также и другие экономические показатели подтверждают вышесказанное:

– исходя из рейтинга легкости ведения бизнеса по странам на 2023 г., ОАЭ занимает 6-е место, уступая лишь Сингапуру, Канаде, США, Швейцарии и Гонконгу. Данный показатель означает, что вести и открывать бизнес в ОАЭ достаточно быстро, просто и безопасно;

– индекс глобальной конкурентоспособности как показатель экономической конкурентоспособности, то есть это способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста. По данному показателю ОАЭ находятся на 25-м месте, что, несомненно, подтверждает устойчивый экономический рост в данном государстве.

Таким образом, в Объединенных Арабских Эмиратах при правильном, честном и отвечающим требованиям законодательства ведении бизнеса вероятность банкротства предприятия будет минимальной, о чем свидетельствует небольшое, практически нулевое количество судебных дел о банкротстве юридических лиц в судах ОАЭ на текущий период времени.

Следующими рассмотренными государствами являются Германия и Нидерланды, которые входят в Европейский союз, поэтому целесообразно начать с общей картины банкротств юридических лиц в Европейском союзе в целом. Хотя 27 государств – членов Европейского союза образуют сообщество, они отличаются друг от друга во многом, например характеристикой законов о несостоятельности и банкротстве в государствах, уровнем развития каждого из них, что, несомненно, отражается на способности частной экономической среды адаптироваться под реалии национальной и международной экономик и развиваться. На рис. 7.5 представлено количество банкротств юридических лиц в европейских странах.

Странами с наибольшим числом неплатежеспособных компаний являются Франция, Германия, Венгрия, Румыния. Первые два из названных государств относятся к развитым, и, кроме того по данным на 2022–2023 гг., число банкротств юридических лиц в данных странах сократилось в сравнении с данными 2021 г. Так, во Франции число компаний-банкротов составило 3 528, а в Германии – 1 271 компаний. Напротив, в Румынии и Венгрии, которые являются развивающимися странами, ежегодный рост числа неплатежеспособных компаний свидетельствует о затруднительной возможности предприятий минимизировать риск банкротства, основываясь на законодательстве данных стран о банкротстве.

Исходя из представленного графика, среди западноевропейских стран наблюдаются страны с высоким рейтингом неплатежеспособных компаний, хотя в Западной Европе более развитая и стабильная экономическая среда.

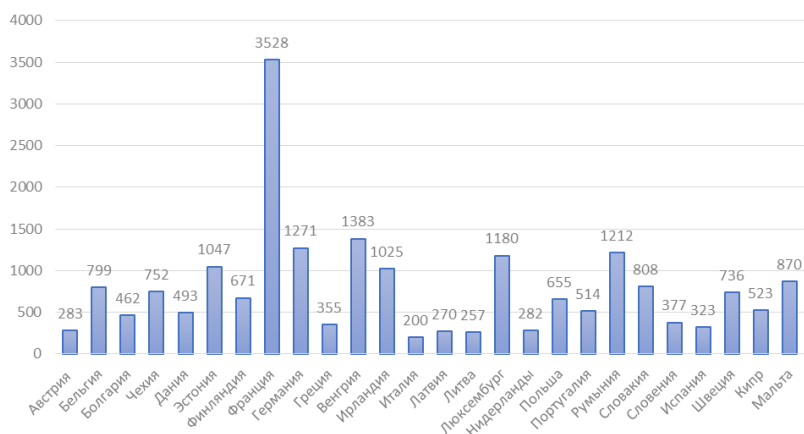


Рис. 7.5. Статистика банкротств юридических лиц в Европейском союзе за 2022–2023 гг.

Стоит отметить, что реформы, проведенные в законодательстве о банкротстве юридических лиц, например в Германии, Испании, привели к снижению защиты кредиторов и способствовали непрерывности деятельности компаний.

К примеру, изменения, внесенные в законодательство Германии, принятые в 1994 г. и применяемые с 1999 г., предусматривают меры в пользу существования и непрерывности деятельности компании-должника. Эти изменения представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.4

Изменения в законодательстве Германии о несостоятельности

Критерий сравнения	До 1999 г.	После 1999 г.
Кто имеет право подать заявление о неплатежеспособности?	Должник	Должник, а также кредиторы
Кто имеет право принимать решение в начале процедуры?	Суд	Комитет кредиторов, но суд имеет право отменить принятое решение
Кто контролирует функционал компании во время процедуры банкротства?	Должник, но под надзором администратора или комитета кредиторов	Суд или комитет кредиторов назначают администратора для ведения бизнеса

Окончание табл. 7.4

Критерий сравнения	До 1999 г.	После 1999 г.
Имеют ли право кредиторы обналичить свои гарантии?	Нет	Да
Кто утверждает план реорганизации?	Кредиторы	Кредиторы, однако любые изменения в структуре компании должны быть одобрены акционерами

После 1999 г. подача заявлений в Германии о несостоятельности (банкротстве) может осуществляться при неминуемом банкротстве (при чрезмерной задолженности), что до 1999 г. было невозможно.

Далее анализируются показатели корпоративных банкротств в Федеративной Республике Германия, рис. 7.6.

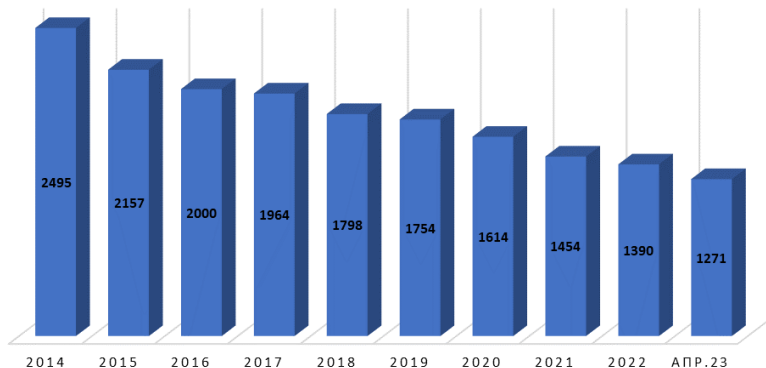


Рис. 7.6. Динамика банкротств юридических лиц в Германии, 2014–2023 гг.

Относительно числа банкротств юридических лиц в Германии на январь 2023 г., можно отметить следующее: число банкротств предприятий сократилось до 1 271 в сравнении с предыдущим показателем в 1 390 компаний за декабрь 2022 г.

В основном в Германии банкротство юридических лиц происходит из-за неплатежеспособности корпораций, которые не могут погасить свои долги перед кредиторами и продолжать свой бизнес. Так, согласно статистическим данным, фактическое количество компаний-банкротов на апрель 2023 г. составляет 1271 компанию. В период с 1975–2023 гг. самый высокий показатель по численности банкротств составлял 3755 компаний в марте 2004 г., самый низкий показатель равнялся количеству в 416 компаний в ноябре 1979 г. В среднем за рассматриваемый период число банкротств юридических лиц в Германии составило 1666,46 компании.

Говоря о поддержке правительства Германии компаний в период пандемии COVID-19, видно, что число корпоративных банкротств значительно сократилось в 2020 г. в сравнении с 2019-м, несмотря на один из крупнейших экономических кризисов 2020 г. Германии.

Необходимо отметить, как в Германии оказывали поддержку юридическим лицам в период сложной мировой экономической ситуации, вызванной пандемией COVID-19. К мораторию на банкротство юридических лиц, введенному в Российской Федерации в 2020 г., Германия прибегла к аналогичному способу государственной поддержки бизнеса. Так, в Германии также действовал мораторий на банкротство. В соответствии с законом Федеративной Республики Германия о смягчении последствий пандемии COVID-19 в гражданском законодательстве, законодательстве о банкротстве и уголовно-процессуальном законодательстве от 27 марта 2020 г. установлены были следующие меры:

- обязанность подачи заявления о собственном банкротстве в соответствии с гражданским законодательством Германии приостанавливалась до 30 сентября 2020 г. Но данное правило не распространялось на те случаи, при которых банкротство юридического лица не было связано с распространением коронавирусной инфекции либо если не было перспективы устранения существующей несостоятельности. Предполагалось, что, если должник не был неплатежеспособен до 31 декабря 2019 г., то его банкротство вызвано последствиями пандемии и имеется возможность устранения существующей неплатежеспособности;

– заявления кредиторов о введении процедуру неплатежеспособности могли подаваться в период с 28 марта по 28 июня 2020 г. только в том случае, если основание для открытия процедуры уже существовало на 1 марта 2020 г.

Таким образом, в Германии, в отличие от России, в первую очередь вводился мораторий на исполнение самим юридическим лицом-должником обязательства подать заявление о признании его банкротом.

В целом экономика Германии сократилась на 5 % в 2020 г., став свидетелем одной из худших рецессий за всю историю, поскольку карантин из-за COVID-19 фактически остановил экономику страны. Но в сравнении с другими европейскими странами экономическая ситуация в Германии была наиболее стабильна, чему способствовали масштабная финансовая поддержка со стороны правительства Германии и высокий спрос на немецкие товары со стороны Китая.

Многомиллиардные пакеты помощи предоставили значительную передышку фирмам, чьи продажи резко упали. Поддержка была оказана в виде налоговых льгот, субсидий на заработную плату, снижения НДС и даже приобретения пакетов акций таких компаний, как флагманский авиаперевозчик Lufthansa, что, несомненно, помогло многим компаниям удержаться на плаву.

Далее представлена статистика корпоративных банкротств в Германии по секторам экономики, в долях от общего количества обанкротившихся компаний. В первую очередь стоит отметить, что удельный вес в экономике страны имеет сектор сферы услуг, как видно из рис. 7.7.

Диаграмма на рис. 7.8 показывает, что наибольшему риску банкротства в Германии подвержены компании из секторов «Строительство», «Оптовая и розничная торговля» и «Пищевая промышленность». Что также подтверждается из выше представленной диаграммы преобладанием в экономике страны промышленного сектора и сектора услуг.

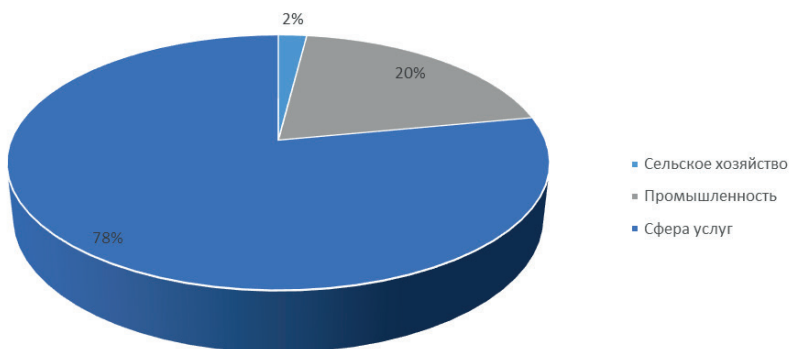


Рис. 7.7. Сектора экономики в Германии на 2022 г.

Наибольшему риску банкротства в Германии подвержены компании из секторов: «Строительство», «Оптовая и розничная торговля» и «Пищевая промышленность» (рис. 7.8), что также подтверждается показателями представленной диаграммы – преобладание в экономике страны промышленного сектора и сектора услуг. Исходя из прогнозов, основанных на эконометрических моделях, в долгосрочной перспективе число банкротств в Германии составит около 1 460 компаний в 2024 г. и 1 400 компаний в 2025 г.



Рис. 7.8. Количество корпоративных банкротств в Германии за 2020–2021 гг.

Таким образом, правительство Германии с помощью немецкого традиционного законодательства о банкротстве старается в тяжелые времена поддерживать неплатежеспособные здоровые фирмы, которые в кризисные периоды экономики испытывают трудности. Из приведенного анализа следует, что количество фирм-банкротов в Германии с каждым годом снижается, это является доказательством того, что государство сделало более чем достаточно для поддержки предпринимательского сектора. Но стоит отметить, что политика, нацеленная на поддержку корпоративного сектора, должна быть сдержанной, чтобы не помешать созидательному разрушению, то есть сворачиванию нежизнеспособных фирм, чтобы освободить место для новых более динамичных «новичков».

В Нидерландах, несмотря на французское происхождение законодательства о банкротстве, благодаря постоянному совершенствованию, статистика банкротств юридических лиц говорит об эффективности и предусмотрительности нидерландской процедуры по банкротству юридических лиц.

Число корпоративных банкротств в Нидерландах (за исключением индивидуальных предпринимателей) можно увидеть на рис. 7.9. Взлеты и падения вплоть до 2013 г. чередовались в быстрой последовательности. Число банкротств достигло пика в мае 2013 г. (837 компаний). Затем их число сокращалось вплоть до августа 2017 г. включительно. В целом тенденция оставалась довольно неизменной до июля 2020 г. В декабре 2020 г. количество банкротств (в месячном исчислении) достигло самого низкого уровня с февраля 1991 г.

Несмотря на кризисный 2020 г., в Нидерландах число банкротств юридических лиц на данный период снизилось в годовом исчислении на 16 %. Стоит отметить, что многие компании пострадали от коронавирусного кризиса в 2020 г., но количество банкротств было на самом низком уровне за последние 20 лет.

Тот факт, что во времена коронавируса было объявлено банкротами меньше компаний, нельзя также рассматривать в отрыве от государственной поддержки. Так, правительство Нидерландов ввело меры по поддержке предприятий в усло-

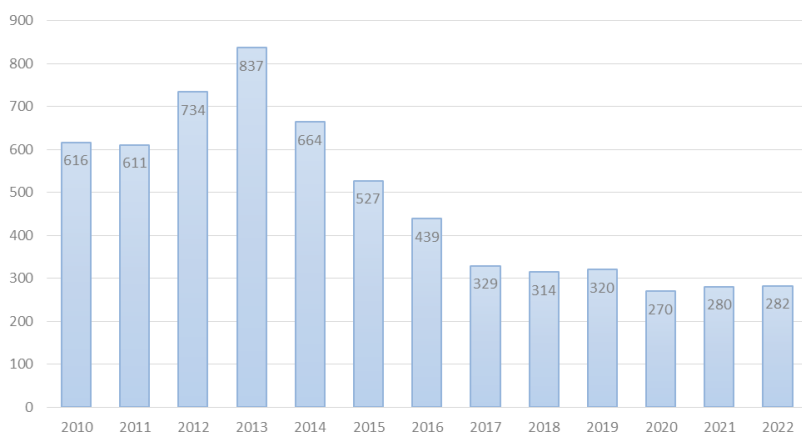


Рис. 7.9. Число банкротств юридических лиц в Нидерландах за период 2010–2022 гг.

виях короновирусного кризиса. 17 марта 2020 г. правительство Нидерландов представило пакет мер поддержки, включающих в себя:

- прямую компенсацию предпринимателям в пострадавших секторах (Tegemoetkoming ondernemers getroffen sectoren – TOGS), в соответствии с данной компенсацией такие предприятия (гостиничный бизнес, бизнес по организации путешествий, мероприятий, розничная торговля и др.) могли подать заявку на компенсацию в размере 4 000 евро;

- накладные расходы на поддержку малого и среднего бизнеса (Tegemoetkoming Vaste Lasten MKB). Схема направлена на поддержку текущих расходов, таких как аренда, техобслуживание, страхование, подписки. В зависимости от процента потерь от оборота рассчитывалась и сумма поддержки накладных расходов;

- схему кредитных гарантий МСП. Была предназначена для предприятий с численностью сотрудников менее 250 человек, пытающимся получить финансирование. В таком случае правительство Нидерландов предоставляло кредитную поддержку в размере 75 % от требуемого кредита таким организациям с 90 % государственной гарантией на максимальную сумму

до 1,5 млн евро;

– прямую поддержку жизненно важных компаний. 1 мая 2020 г. правительство Нидерландов опубликовало систему определения того, имеют ли отдельные голландские компании, имеющие жизненно важное значение для общества, право на прямую государственную поддержку помимо других мер. Примером такой поддержки является обязательство правительства выделить от 2 до 4 млрд евро для оказания помощи голландской авиакомпании KLM. И ряд других мер поддержки предпринимательства.

Количество банкротств юридических лиц в Нидерландах на 2020 г. сократилось практически во всех секторах экономики. В абсолютном выражении снижение было наиболее заметным в секторе торговли. Сокращение произошло на 1,36 % в сравнении с 2019 г. Кроме того, в секторе специализированных деловых услуг (включая исследовательские и консалтинговые фирмы) наблюдалось сокращение на 1,70 %. Также в относительном выражении здравоохранение вошло в число секторов с наибольшим сокращением.

Однако сектор услуг размещения и общественного питания столкнулся с самым сильным ростом. В сфере услуг по размещению (включая отели) число банкротств выросло на 2,59 %. Стоит отметить, что большое количество банкротств было объявлено во втором квартале 2020 г.

Как и в предыдущие годы, в 2020 г. больше всего банкротств было зарегистрировано в секторе торговли, одним из обоснований такого преобладания является то, что торговля в Нидерландах входит в число секторов с наибольшим числом предприятий (рис. 7.10).

Как уже писалось ранее, начиная с кризиса, вызванного пандемией COVID-19 в 2020 г., Нидерланды по количеству банкротств юридических лиц находились на исторически низком уровне данного показателя. С тех пор как начался кризис из-за коронавирусной инфекции, число компаний-банкротов в Нидерландах сокращалось ежеквартально. Однако внутри Европейского союза наблюдалась противоположная тенденция – во втором квартале 2020 г. было снижение числа бан-

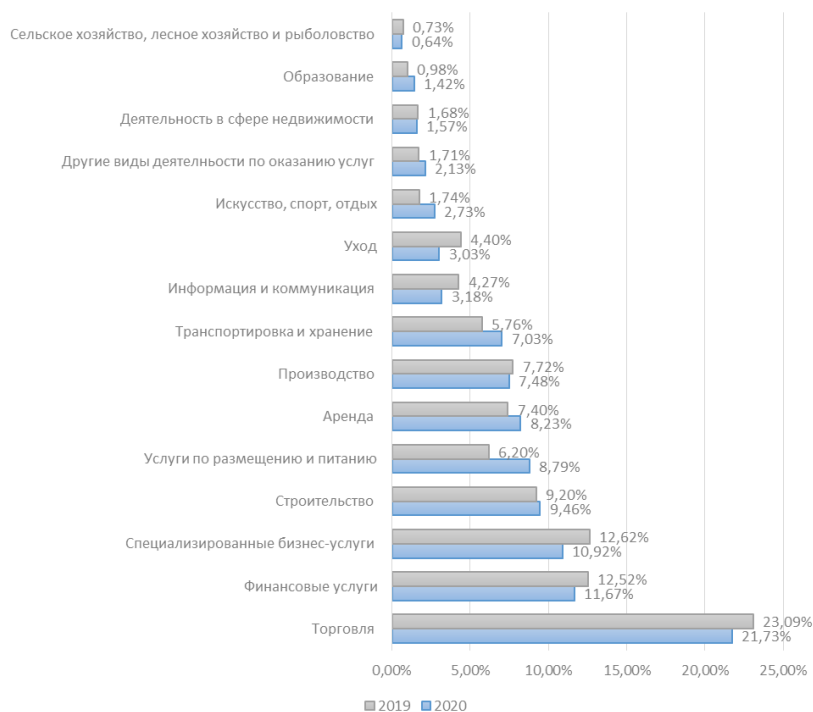


Рис. 7.10. Число корпоративных банкротств по секторам экономики в Нидерландах, 2020 г. (составлено авторами)

кротств юридических лиц в целом по ЕС, но далее их число росло несколько кварталов подряд. К концу 2020 г. количество корпоративных банкротств выросло по всему ЕС, в то время как в Нидерландах оно существенно сократилось. Данный факт нельзя рассматривать в отрыве от государственной поддержки, предоставляемой в связи с пандемией COVID-19, оказываемой голландским предприятиям. Необходимо иметь в виду, что уровень поддержки не был одинаковым во всех странах ЕС, и диапазон мер поддержки также варьировался в зависимости от страны. Ниже на рис. 7.11 представлен вес неплатежеспособности западноевропейских стран.

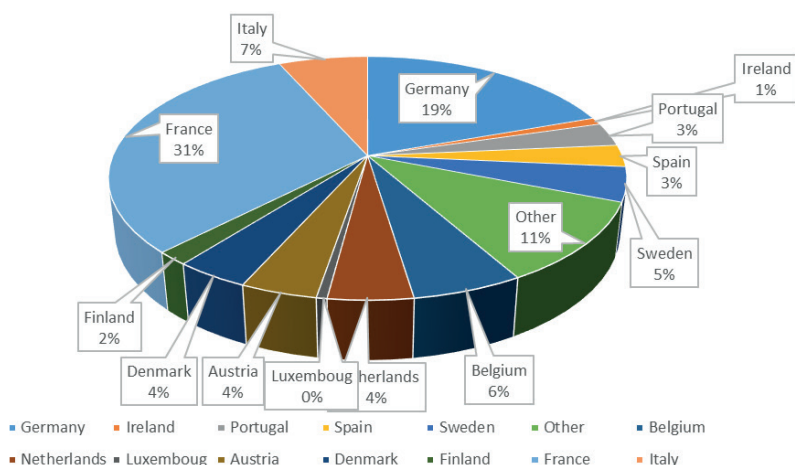


Рис. 7.11. Вес неплатежеспособности западноевропейских стран
(составлено авторами)

Сравнивая показатели по Европейскому союзу за период 2020–2021 гг., очевидным становится, что уже в некоторых странах ЕС количество банкротств в 1-м квартале 2021 г. было выше, чем в том же квартале 2020 г. Например, в Румынии был самый сильный рост в 150 %, также в Испании было зарегистрировано более чем в два раза больше банкротств. Однако в Бельгии, Франции, Германии количество банкротств в 1-м квартале 2021 г. снизилось в годовом исчислении. Снижение числа банкротств в Нидерландах было относительно более сильным в 1-м квартале 2021 г. С другой стороны, в Бельгии и Франции количество банкротств сильно сократилось во 2-м квартале, а в следующем их число снова увеличилось в обеих странах, но не достигло докороновирусного уровня, данные изменения изображены на рис. 7.12.

В дополнение к мерам поддержки, наблюдаемым в Нидерландах, подобные меры по предотвращению банкротства были реализованы в Бельгии, Франции и Германии (как говорилось выше). Например, Бельгия ввела мораторий на банкротство до середины 2020 г., что помешало инициировать процедуру

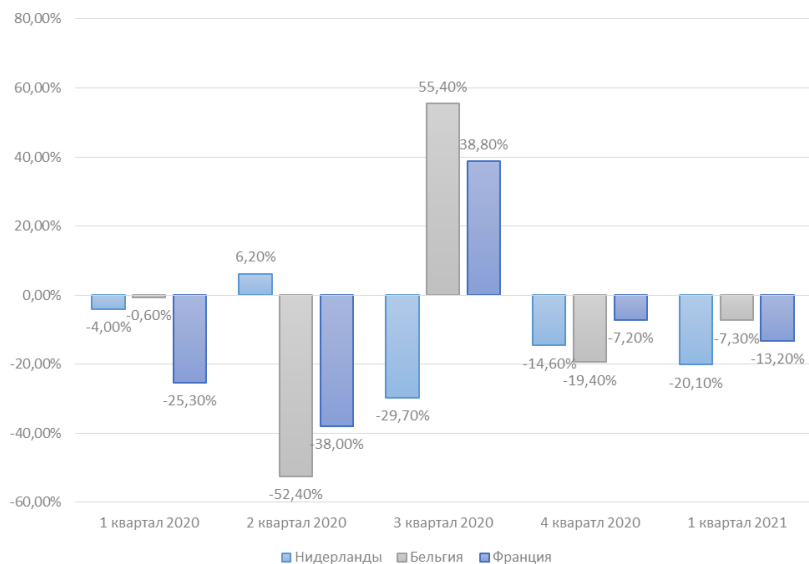


Рис. 7.12. Изменение числа корпоративных банкротств в %, 2020–2021 гг.
(составлено авторами)

банкротства для компаний, которые еще были платежеспособными до 18 марта. Во Франции был реализован аналогичный инструмент.

Делая заключения о статистике банкротств юридических лиц в европейских странах, констатируется, что дифференциация в показателях банкротств юридических лиц также зависит от экономической ситуации в странах и разного реагирования на мировые и внутригосударственные экономические явления, что, собственно и объясняет различия в показателях этих стран. Обусловленность сокращения дел о несостоятельности (банкротстве) юридических лиц, например в Германии, также связана с высокой скоростью появления новых фирм и сокращенном временем завершения процедуры банкротства юридического лица.

Таким образом, проведен сравнительный анализ функционирования института банкротства юридических лиц

в России и зарубежных странах – Нидерландах, Германии и Объединенных Арабских Эмиратах, включающий в себя следующие итоги:

- сформирована релевантная матрица зарубежного опыта функционирования институтов банкротства, которая позволяет отобразить основные составляющие процедуры банкротства юридических лиц в разных юрисдикциях;

- определены основные недостатки отечественной практики применения процедуры банкротства юридических лиц, обусловленные спецификой отраслей отечественной экономики и некоторыми недоработками отечественного законодательства о банкротстве, перспективные направления доработки данных проблем рассматриваются далее;

- аргументированы особенности функционирования институтов банкротства с учетом страновых особенностей на основе статистических показателей.

7.4. Основные проблемы функционирования института банкротства юридических лиц в Российской Федерации и направления его развития

Изучение зарубежного опыта применения процедуры банкротства для компаний, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и сравнение результатов с отечественной практикой выявило некоторые недостатки относительно самой процедуры банкротства юридических лиц в России и пробелы в отечественном законодательном регулировании.

Совокупность проблемных моментов отечественной методики банкротства юридических лиц можно поделить на две большие группы (табл. 7.5). Первая группа – это юридические трудности, связанные с пробелами в российском законодательстве о банкротстве и неурегулированности некоторых вопросов, касающихся несостоятельности юридических лиц. Второй блок – это экономические реалии, которые показывают недостатки процедуры банкротства юридических лиц в России через призму практики реализации самой процедуры.

Таблица 7.5

**Коллаборация проблемных моментов отечественной методики
банкротства юридических лиц**

Юридический аспект	Экономический аспект
Низкий процент реабилитации предприятий после реализации со-ответствующих процедур, предусмотренных отечественным законодательством о банкротстве	Преобладающее количество промышленных предприятий в отечественном корпоративном банкротстве
Неопределенный процессуальный статус третьих лиц, заинтересованных в процессе банкротства юридического лица	Низкий процент применения процедуры «внешнего управления» при банкротстве юридических лиц
Затянутость процедуры банкротства	Неурегулированность ситуации, при которой у должника отсутствует имущество для погашения судебных издержек, связанных с процедурой банкротства юридического лица и оплаты работы арбитражного управляющего
Высокая доля вероятности привлечения собственников бизнеса к субсидиарной ответственности на основании сложившейся отечественной судебной практики по применению норм о банкротстве юридических лиц	

К экономическому блоку недостатков, в первую очередь, стоит отнести высокое количество фирм, подверженных финансовым проблемам в промышленном секторе экономики России. Если исходить из мирового опыта банкротств юридических лиц, в среднем значительная часть самых больших банкротств, например в Соединенных Штатах Америки, приходится на финансовые корпорации, банки и инвестиционные компании, в то время как в Российской Федерации, например, самые громкие банкротства приходятся именно на промышленный сектор. Центр конъюнктурных исследований ВШЭ проводил исследование по вопросу эффективности деятельности промышленных предприятий в Российской Федерации в 2021 г. Значительные риски банкротства прогнозировались у 15 % промышленных предприятий страны. Также эксперты пришли к выводу, что из четырех тысяч фирм в каждом регионе

страны каждый 7-й завод или фабрика оказываются «зомби». По данным, опубликованным Росстатом:

- 32,6 % предприятий, производящих оптику или электронику, оказались убыточными;
- каждая третья компания (35,5 %), выпускающая табачные изделия, оказалась нерентабельной;
- в сфере фармации, машиностроения и металлургии убытки демонстрирует каждое пятое производство;
- в обрабатывающей сфере промышленного производства нерентабельными оказались 27,8 % компаний.

Приоритетным направлением для решения обозначенной проблемы служит переспециализация подобных производств, продукция которых достигает практически нулевого спроса. Но для подобной работы нужны серьезные инвестиции и решение кадрового вопроса, поскольку для многих сотрудников промышленных предприятий их деятельность является единственной на протяжении значительного жизненного периода и процесс производства поставлен на конвейер, то есть сотрудники привыкли выполнять однотипную работу по утвердившейся годами методике. Еще одним способом решения данной проблемы является восстановление спроса на продукцию данных компаний со стороны населения, но для этого требуется увеличить покупательскую способность населения и попытаться стимулировать спрос.

Практически половину просроченных долгов организаций в экономике РФ занимают обязательства более 1 400 предприятий обрабатывающей сферы экономики. Они должны более 2 трлн рублей. Лидируют среди них нефтеперерабатывающие заводы, задолжавшие 1,067 трлн рублей. Основные долги обрабатывающей сферы экономики страны (1,347 трлн рублей) приходятся на обязательства перед поставщиками.

К вопросу юридического блока относятся следующие недостатки: практика применения законодательства о банкротстве в России достаточно насыщенная. При всем многообразии правоприменительной практики, различных изменениях в законодательстве о банкротстве основная задача государственного регулирования отношений по банкротству юридических лиц

остается неизменной – это создание организационно-правового поля, ориентированного на развитие рыночных отношений, а также стимулирующих механизмов рыночной самоорганизации. Одной из основных идей отечественного законодателя при создании законодательства о банкротстве являлось сохранение и восстановление бизнеса, в том числе путем замены неэффективного собственника эффективным. То есть правовой инструмент цивилизованного разрешения противоречий, которые сложились относительно задолженности, по мнению законодателя, должен способствовать более конструктивному выходу юридического лица из кризиса.

Однако, согласно общероссийской статистике, только 3–5 % предприятий, пошедших процедуру банкротства, восстанавливаются после кризиса. Из данного сухого факта можно сделать вывод, что не все резервы совершенствования законодательства о банкротстве исчерпаны.

Еще одним спорным моментом в отечественном законодательстве о банкротстве является, например, согласование интересов кредитора и должника, характерное для законодательства, регулирующего банкротство юридических лиц в других странах, может служить надежным ориентиром для совершенствования российского законодательства о банкротстве. Относительный баланс интересов должника и кредитора, достигнутый в отечественном законодательстве о банкротстве, также мог бы быть усилен вниманием к интересам третьих лиц сторон в делах о банкротстве. Хотя данный аспект законодательного регулирования относится к сфере правового регулирования административного законодательства, тем не менее, как показывают исследования, вопрос о процессуальном статусе лица, выступающего против заявителя в арбитражном процессе о банкротстве, остается открытым. Процессуальный статус других лиц, участвующих в деле о банкротстве, включая третьи стороны (заявляющие и не заявляющие самостоятельные требования относительно предмета спора), в Арбитражном процессуальном кодексе Российской Федерации не раскрывается. В главе 28 АПК РФ, посвященной рассмотрению дел о банкротстве, отсутствует указание на возможность участия третьих лиц в разбирательстве этих дел.

По данному вопросу сложилась судебная практика, согласно которой участие третьих лиц в арбитражном процессе по делу о банкротстве исключается в связи с отсутствием прямой ссылки на это в АПК РФ и в законе о банкротстве. Привлечение (присоединение) третьих лиц к участию в арбитражном процессе по делу о несостоятельности (банкротстве) допустимо при наличии спора о праве в рамках отдельного спора в порядке, предусмотренном ст. 50, 51 АПК РФ [1].

Данный вопрос можно полноценно разрешить исключительно путем внесения дополнений к законодательству о несостоятельности, учитывающих интересы третьих лиц в деле о корпоративном банкротстве. Также классификацию недостатков процедуры корпоративного банкротства можно представить как недостатки для должника и недостатки для кредиторов.

При изучении процедуры банкротства юридических лиц в Российской Федерации выявились следующие основные изъяны для должника – юридического лица.

В первую очередь, это затянутость процедуры банкротства. Так, если упрощенная процедура банкротства в среднем занимает от 6 до 9 месяцев, то стандартная может длиться до двух лет. Как следует из Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127–ФЗ, вводятся ограничения по деятельности предприятия-должника на время проведения процедур банкротства. Например, в положении п. 3 ст. 64 127-ФЗ органы управления должника при введении наблюдения не вправе принимать решения, о создании филиалов и представительств; о реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) и ликвидации должника и иное [1].

Также процедура наблюдения является одним из инструментов для недобросовестного должника – юридического лица (разумеется, в лице его управляющих органов), чтобы намеренно замедлить процесс банкротства, данный недостаток процедуры наблюдения может оказать негативное влияние на положение кредиторов.

Наиболее очевидный пробел процедуры наблюдения заключается в том, что отсутствует возможность быстрого принятия решения в делах о банкротстве, что приводит к появлению дополнительного времени у недобросовестных предприятий-

должников на вывод активов, устранение недочетов в финансовой документации, создание искусственных контролируемых кредиторов. Все это приводит к тому, что должник контролирует дальнейший процесс банкротства.

Необходимо отметить нецелесообразность проведения процедуры наблюдения, которая в силу законодательства о банкротстве России является обязательной во всех корпоративных банкротствах. Так, например, если руководители предприятия, находящегося на грани банкротства, не заинтересованы в реабилитации фирмы, то находится бессмысленность введения процедуры наблюдения в обязательном порядке. Эта процедура имеет своей целью восстановление финансового положения юридического лица. В описанной ситуации добиться такого результата практически невозможно, следовательно, для таких случаев более корректно начинать, например, с конкурсного производства сразу, что будет более результативно и сократит время для признания юридического лица банкротом.

Таким образом, процедура наблюдения нередко увеличивает сроки проведения процесса производства по делу о банкротстве, соответственно, стоит задуматься о поправках в законе о банкротстве относительно процедуры наблюдения как обязательной. Но это не исключает того, что процедура наблюдения не может применяться в досудебном порядке, чтобы дать возможность кредиторам и другим заинтересованным лицам совершить определенные действия, направленные на предупреждение банкротства. Кроме всего, возможно определить процедуру наблюдения в досудебном порядке как реабилитирующие действия с целью восстановления платежеспособности должника. Установить инициативный характер принятия решения о проведении определенных действий со стороны руководства предприятия с обязательным уведомлением кредиторов. Устранить возможность злоупотреблением данным правом недобросовестным руководством предприятия, а именно затягивание вышеуказанного механизма и иных противоправных действий, с помощью введения норм ответственности для должностных лиц организации. Вышеуказанные способы можно отразить в тексте самого 127-ФЗ или в отдельном нормативно-правовом акте о реабилитирующих действиях для предприятий в сложной финансовой ситуации.

Недостатком для управленцев предприятия при корпоративном банкротстве является также лишение возможности принимать управленческие решения, например при введении процедуры внешнего управления. В отличие от процедуры наблюдения, внешнее управление не является обязательным этапом при корпоративном банкротстве. Стоит только отметить, что процедура внешнего управления назначается сроком до двух лет и ее осуществлением занимается внешний управляющий, на которого возлагаются все полномочия по управлению компанией, прежнее руководство отстраняется от управления фирмой. Таким образом руководство компанией утрачивает возможность руководить субъектом на время внешнего управления. Назначенный судом внешний управляющий является главной фигурой уровня генерального директора, имеет полномочия распоряжаться активами предприятия без согласования с прежним руководством. Из всех прежних полномочий у бывшего руководства могут остаться исключительно какие-то отдельные функции производственной направленности.

Однако, исследуя показатели корпоративного банкротства в Российской Федерации, динамика количества инициированных процедур банкротств юридических лиц показывает непопулярность этапа внешнего управления в отечественной практике корпоративного банкротства. Редкость применения данной реабилитационной процедуры, возможно, состоит в основных недостатках и несовершенствах процедуры внешнего управления. Основными проблемами внешнего управления являются:

- ошибочное введение процедуры внешнего управления в связи с недостаточной квалифицированностью временного управляющего;

- применение внешним управляющим неэффективных мер по восстановлению платежеспособности из-за невладения нюансами, связанными с деятельностью предприятия должника;

- продолжительность процедуры внешнего управления. Из-за длительности данной процедуры кредиторы несут убытки, так как на время проведения внешнего управления действует мораторий, при котором отсутствует гарантия того, что после процедуры кредитор получит денежные средства в полном объеме задолженности.

Таким образом, процедура внешнего управления, являясь реабилитационной процедурой, применяется в отечественной практике достаточно редко в силу того, что ее результаты не всегда сказываются положительно на восстановлении финансового положения предприятия. Поэтому необходимо работать над проблемами эффективности применения данного этапа при корпоративном банкротстве.

Основным недостатком при корпоративном банкротстве является вероятность привлечения владельцев бизнеса, лиц на управленческих должностях в компании к субсидиарной ответственности. Например, в период с 2018 по 2019 г. количество заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности выросло на 12,2 %. За этот же период количество удовлетворенных заявлений выросло на 19 %, а совокупный размер субсидиарной ответственности увеличился в два раза, с 147,3 млрд рублей до 303,1 млрд рублей.

ФЗ «О несостоятельности (банкротства)» № 127-ФЗ предусматривает два основания для привлечения к субсидиарной ответственности, ст. 61.12 данного закона за несвоевременную подачу или неподачу заявления о банкротстве; ст. 61.11 того же ФЗ за невозможность полного погашения требований кредиторов вследствие действий и (или) бездействия контролирующего должностного лица [1].

Рассуждая о проблемах привлечения к субсидиарной ответственности, нельзя обойти стороной новую для кредиторов возможность привлекать к субсидиарной ответственности вне дела о банкротстве, например после его завершения или даже минуя этот длительный процесс.

Здесь необходимо отметить недостатки юридической техники законодателя. Так, например, п. 1 ст. 61.19 Закона № 127-ФЗ, который устанавливает круг лиц, имеющих право обратиться с соответствующим заявлением, содержит отсылочную норму на п. 3 ст. 61.14 Закона № 127-ФЗ, который касается только одного основания для привлечения к субсидиарной ответственности – по ст. 61.11 Закона № 127-ФЗ.

При этом п. 4 ст. 61.14 Закона № 127-ФЗ содержит указание на круг лиц, которые также могут обратиться с соответствующим заявлением уже на основании ст. 61.12 Закона № 127-ФЗ.

Однако сравнение текста этих двух пунктов (п. 3 и п. 4) указанной ст. 61.14 Закона № 127-ФЗ не дает возможности однозначно установить, может ли заявитель по делу о банкротстве обратиться с заявлением по основанию ст. 61.12 Закона № 127-ФЗ в случае прекращения производства по делу о банкротстве до введения процедуры, применяемой в деле о банкротстве (то есть на стадии рассмотрения судом обоснованности заявления).

Также у судов возникают трудности с применением процессуальных норм. Несмотря на прямое указание подп. 2 п. 4 ст. 61.19, п. 5 ст. 61.19 Закона № 127-ФЗ на применение правил обычного искового производства или правил рассмотрения «групповых исков» (гл. 28.2 АПК РФ), суды смешивают процессуальные нормы АПК РФ и Закона № 127-ФЗ. Например, по иску, рассмотренному вне рамок дела о банкротстве, в качестве итогового судебного акта выносится определение суда (как в деле о банкротстве), а не решение (как в исковом производстве), что, в свою очередь, влияет на процессуальные сроки для обжалования.

Кроме этого, суды часто не используют презумпции, упомянутые выше, и в отказных решениях указывают, что истцом не были доказаны обстоятельства, которые на самом деле презюмируются Законом № 127-ФЗ, и, вообще говоря, должны опровергаться ответчиком.

В целом вопрос о субсидиарной ответственности остается спорным и для полного его понимания необходимо более детально разбираться в нюансах привлечения к субсидиарной ответственности.

В завершении необходимо отметить основные минусы для кредиторов при корпоративном банкротстве контрагента. Сложность заключается в том, если до кредитора по реестру кредиторов не дошла очередь в получении денежных средств, то есть вся конкурсная масса была израсходована. В таком случае единственным возможным вариантом для удовлетворения требований кредиторов является подача заявления для привлечения должностных лиц к субсидиарной ответственности, о чем говорилось выше. Следовательно, возникает недоучет интересов всех кредиторов данного должника, поэтому, предлагается нормативно урегулировать некоторые случаи, при которых в судебном порядке, помимо очередности в реестре кредиторов и сумм задолженности, будут учитываться принцип соразмерности и имущественное положение конкретного кредитора.

Еще одним финансовым минусом для кредиторов при банкротстве должника – юридического лица является ситуация, при которой инициирование дела о банкротстве осуществляется кредитором, а у должника отсутствует имущество, за счет которого возможно было бы погасить судебные издержки и работу антикризисного специалиста. В таком случае, обязанность погасить данные расходы переходит к кредиторам.

Таким образом, выявлены основные недостатки функционирования института банкротства юридических лиц в Российской Федерации в настоящее время. Институт банкротства представляет собой совокупность условий, правил, механизмов и норм, которые определяют производственно-финансовое положение предприятия, направленных на санирование экономики. Также весь процесс банкротства юридического лица, начиная с подачи заявления о признании банкротом и заканчивая судебным решением о признании банкротом, регламентируется нормами материального и процессуального права, поэтому любое изменение и усовершенствование, направленные на развитие института банкротства юридических лиц в Российской Федерации, должно быть отражено на законодательном уровне.

В научном и академическом сообществе под методическими положениями понимается способ осуществления процесса. В связи с этим предлагаются методические положения по развитию института банкротства юридических лиц в Российской Федерации (рис. 7.13).

Разработанный авторами алгоритм использования методических положений по развитию института банкротства юридических лиц в Российской Федерации является оригинальным, поскольку позволяет наиболее полным образом:

- провести оценку практичности функционирования института банкротства юридических лиц в РФ;
- выявить взаимосвязь между отраслевыми особенностями экономики и количеством несостоятельных предприятий в данном секторе;
- проанализировать нормативное регулирование данного инструмента экономики и понять его действенность в современных реалиях;

– разработать методические рекомендации по усовершенствованию функционирования института банкротства юридических лиц в Российской Федерации путем внесения изменений в законодательное регулирование и создание устойчивой оптимальной практики применения данного инструмента.

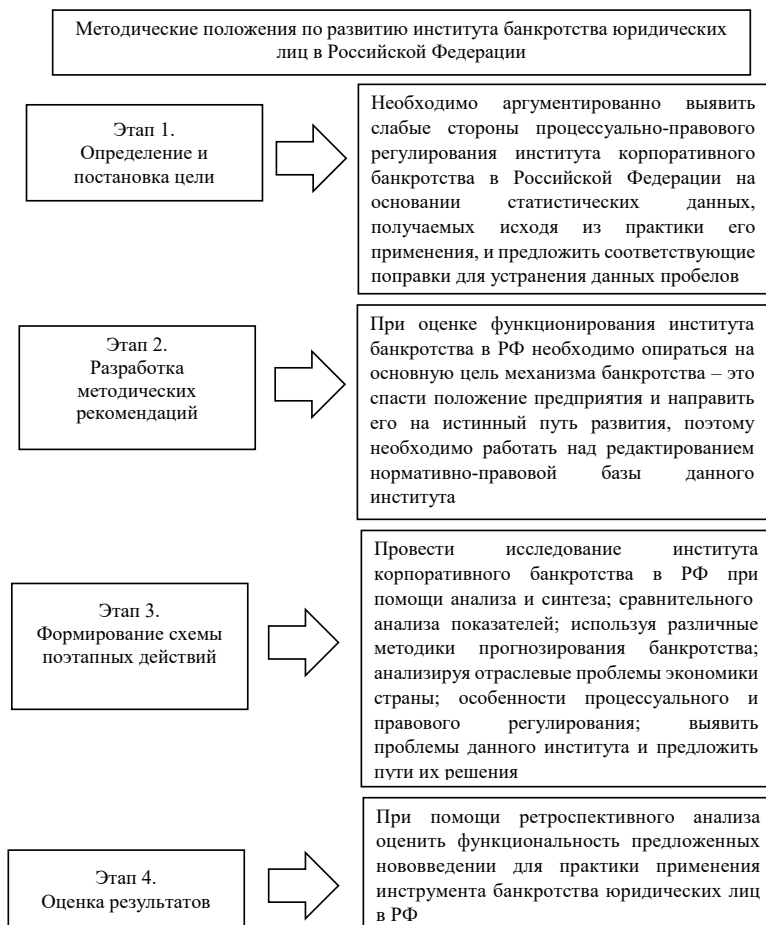


Рис. 7.13. Алгоритм использования методических положений по развитию института банкротства юридических лиц в Российской Федерации (составлено авторами)

Оценка результатов как заключительный этап алгоритмизации методических положений по развитию института банкротства юридических лиц в Российской Федерации направлена на эффективность функционирования института корпоративного банкротства в стране, включающая сохранение баланса между интересами кредиторов и должником; создание эффективного механизма обеспечения стабильности и устойчивости рыночных отношений, роста национальной экономики; принцип сочетания государственного регулирования и саморегулирования при осуществлении процедуры банкротства юридического лица.

Ранее в главе было отмечено, что в Российской Федерации основным, специальным нормативным актом, регулирующим институт банкротства, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ, поэтому его совершенствование и доведение до идеала является приоритетным направлением в развитии института банкротства юридических лиц в РФ. С момента принятия 127-ФЗ претерпел свыше 70 редакций.

Министерство экономического развития подготовило 12 марта 2020 г. проект о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ и ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и, который в настоящее время достиг этапа «рассмотрения проекта в Правительстве РФ», перед этим успешно пройдя все экспертизы.

Проект изменений направлен на реформирование института банкротства конкретно юридических лиц, что позволит сделать процедуру более цивилизованной и обеспечит баланс интересов должников, кредиторов и государства, так как действующее законодательство не предлагает эффективного механизма реабилитационных процедур.

Министерство экономического развития отмечает, что современные дела о банкротстве затянуты по срокам, при этом неэффективны в части удовлетворения требований кредиторов. Доля удовлетворенных требований кредиторов не превышает 5 %, но высока доля случаев, когда кредиторам не производятся вообще никаких выплат – 68 %.

Одним из направлений совершенствовании закона о банкротстве юридических лиц является введение в практику англо-

голландского аукциона, то есть переход к схеме торгов, когда в рамках одной торговой сессии стоимость реализуемого актива вначале ведется на повышение, а если нет желающих его купить – на понижение, при этом цена может снова повышаться при наличии предложений. Такой подход будет способствовать ускорению проведения торгов, которые на сегодняшний день реализуются в несколько этапов на повышение и затем – через публичное предложение. Электронные площадки, по замыслу инициаторов законопроекта, станут платформой для проведения данных торгов, эти площадки будут функционировать в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок. Подразумевается, что для привлечения к торгам как можно больше потенциальных покупателей и повышения конкуренции на торгах все объявления о продаже имущества банкротов будут публиковаться в удобном виде на специальном сайте за 30 дней до старта торгов. Удобство и прозрачность позволят расширить круг потенциальных покупателей имущества банкротов. Порядок формирования и ведения соответствующей государственной информационной системы должен быть утвержден Правительством Российской Федерации.

Законопроект также реформирует механизм реструктуризации – внесено предложение об отказе от процедур наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления в пользу одной реабилитационной и одной ликвидационной процедуры.

Мотивировать компанию к реабилитации должна предусмотренная возможность подачи в арбитражный суд заявления о реструктуризации долгов как дополнительная альтернатива заявлению о банкротстве. Также предложено ограничение по времени для данной процедуры сроком в четыре года. При этом предлагается обязать собрание кредиторов принять решение о прекращении хозяйственной деятельности через девять месяцев после открытия конкурсного производства. Эта мера нацелена на исключение из процедуры «вечных банкротов», которые годами продолжают вести заведомо убыточную деятельность.

Еще одним из направлений модернизации ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», предложенным авторами законодательной инициативы, является введение своеобразной процедуры реструктуризации долгов, смысл которой заключается в при-

нятии решения большинством голосов кредиторов о возможности предоставления должником – юридическом лицом плана по реструктуризации долгов. При таком варианте реструктуризации у кредиторов и должников появится возможность найти компромисс об отсрочках и дисконтах по задолженностям со стороны должника. Данная процедура, по замыслу инициаторов, должна проводиться в судебном порядке.

Относительно реструктуризации в законопроекте предлагается создать возможность продажи бизнеса целиком, без его деления на части и распродажи по отдельным его составляющим, что также в себя включает продажу компании без инвентаризации через реорганизацию в форме выделения. Преимущество предложенного варианта продажи компании заключается в возможности сохранения компании как самостоятельного и действующего субъекта экономических отношений, а также в сохранении рабочих мест. Предприятие полностью сменит своего некомпетентного, неэффективного собственника и таким образом повысит процент удовлетворенности требований кредиторов.

Одна из проблем современных процедур банкротства лежит в плоскости неэффективной работы саморегулируемых организаций, прежде всего в связи с назначением арбитражных управляющих, аффилированных с участниками (должником или кредитором). Важно отметить, что законопроектом предусмотрена балльная оценка и случайный выбор саморегулируемых организаций (СРО) и арбитражных управляющих, для чего будет создан специальный автоматизированный Регистр арбитражных управляющих. Рейтинг СРО будет влиять на выбор СРО и арбитражных управляющих. Эти изменения будут способствовать повышению гарантий независимости арбитражного управляющего и более качественной реализации публично-правовой цели института банкротства. Повышаются требования к компенсационному фонду СРО в зависимости от категорий должников (для малых – 50 млн рублей, для средних – 100 млн рублей, для крупных – 200 млн рублей). Изменения коснутся и других аспектов деятельности СРО, в том числе обязательных требований к ним, порядка прохождения обучения, сдачи экзамена, стажировок арбитражных управляющих и др.

Самым широко известным направлением развития банкротства юридических лиц в Российской Федерации является

борьба с фиктивным и преднамеренным банкротством. В Уголовном кодексе Российской Федерации в ст. 196, 197 даются понятия терминам «преднамеренное банкротство» и «фиктивное банкротство». Так, под «преднамеренным банкротством» понимается совершение действий (бездействия), заведомо влекущих неспособность юридического лица в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если эти действия повлекли крупный ущерб» [1]. «Фиктивное банкротство», в соответствии со ст. 197 УК РФ, заключается в заведомо ложном публичном объявлении руководителем или учредителем (участником) юридического лица о несостоятельности данного юридического лица, если это деяние повлекло крупный ущерб. Данные деяния также преследуются Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях в ст. 14.12, отличие статей УК и КоАП заключается лишь в размере причиненного неправомерным действием ущерба [1].

Обоснованность пресечения преднамеренного банкротства путем модернизации института банкротства юридических лиц в Российской Федерации заключается в том, что на практике возникает сложность в применении норм о преднамеренном банкротстве, так как доказать неправомерность действий должника и наличие умысла в его действиях практически невозможно. Согласно статистическим данным, представленным судебным департаментом, за 2021–2022 гг. в производстве судов РФ находилось около 3 000 дел о преднамеренном банкротстве, из них только 0,67 % (20 дел) закончились признанием действий должника неправомерными. Данный факт способствует росту преднамеренного банкротства, стимулируя его сложностью раскрываемости по данной категории дел. Для обнаружения признаков преднамеренного и фиктивного банкротства было принято Постановление Правительства РФ «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» от 27.12.2004 г. № 855, в котором определено, что признаки преднамеренного банкротства могут выявляться как в течение периода, предшествующего возбуждению дела о банкротстве, так в период реализации процедуры банкротства.

Это постановление устанавливает два этапа для выявления признаков преднамеренного банкротства:

1 этап – анализ значений и динамик коэффициентов платежеспособности должника, рассчитываемых на основании методики проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденной Правительством РФ.

2 этап – на основе результатов проведения первого этапа, если установлено существенное ухудшение (снижение их значений за какой-либо кварталный период, при котором темп их снижения превышал средний темп снижения значений данных показателей в исследуемый период) двух и более коэффициентов, выявляются признаки преднамеренного банкротства должника путем анализа сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения.

Если на первом этапе не определены периоды, в течение которых имело место существенное ухудшение двух и более коэффициентов, арбитражный управляющий проводит анализ сделок должника за весь исследуемый период.

В ходе анализа сделок должника устанавливается соответствие сделок и действий (бездействия) органов управления должника законодательству Российской Федерации, выявляются сделки, заключенные или исполненные на условиях, не соответствующих рыночным условиям, послужившие причиной возникновения или увеличения неплатежеспособности и причинившие реальный ущерб должнику в денежной форме.

Примерами сделок, совершенными в несоответствии с рыночными условиями, служат сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях; сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества.

По завершении анализа арбитражный управляющий делает один из следующих выводов: о наличии признаков преднамеренного банкротства; об отсутствии признаков преднамеренного банкротства; о невозможности проведения проверки наличия (отсутствия) признаков преднамеренного банкротства. Как уже было сказано выше, за преднамеренное и фиктивное банкрот-

ства государством предусмотрены жесткие санкции в виде административной и уголовной ответственности, но доказательная база для таких деяний сложна, поэтому в перспективе развития предлагается наполнять квалифицированными кадрами рынок профессиональных аудиторов, которые будут на профессиональном уровне проводить проверки относительно конкретных сомнительных процедур должника, также на данном этапе важно исключить возможность преступного сговора с должником. Видится необходимым закрепить на законодательном уровне универсальный и практически эффективный механизм разоблачения мошеннических схем по преднамеренному и фиктивному банкротству. Например, обязать каждую организацию разрабатывать регламент по договорной работе, фиксируя все ее стадии, ответственных лиц и алгоритм действий при оформлении договоров, утвержденные шаблоны документов, порядок их изменения и согласования, что должно способствовать в случае возникновения вопроса о преднамеренном банкротстве обеспечению доказательной базы на основе имеющихся обязательных документов и информации и, соответственно, возбуждению уголовного дела. Немаловажным является постоянное усовершенствование формы и содержания договоров и иной коммерческой документации на основании мониторинга действующего законодательства и правоприменительной практики.

Так, в целях противодействия криминальному банкротству необходимо на государственном уровне ввести концепцию по противодействию криминальным банкротствам по примеру Концепции противодействия терроризму. Концепция по противодействию криминальным банкротствам подразумевает целостную систему, состоящую из мер по обеспечению экономической безопасности государства, защите прав и интересов кредиторов и иных заинтересованных лиц от криминального банкротства. За основу создания концепции предполагается взять экономические прогнозы, изменения законодательства, рекомендации специалистов различных отраслей экономики и права.

Реформирование института банкротства юридических лиц в Российской Федерации должно иметь концептуальный подход, что подразумевает выработку единого направления его развития, предполагающего поиск основных элементов для изменения

законодательства о банкротстве с четким определением целей системных последствиях внесения соответствующих изменений.

Таким образом, разработанные методические положения по развитию института банкротства юридических лиц в Российской Федерации на основе алгоритмизации обеспечивают возможность стабилизации практики применения института банкротства юридических лиц в Российской Федерации путем совершенствования нормативной базы, учитывая при этом экономическую ситуацию в стране и иные внешние и внутренние факторы, способные оказывать влияние на финансовые показатели предприятий.

Список библиографических ссылок

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 18.03.2023, с изм. от 22.06.2023). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/23facd80ea17e17427e64115903704744146e195/

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Функционирование финансовой сферы государства в условиях масштабной трансформации миропорядка, характерной для современного этапа развития мировой и национальных экономик и беспрецедентного санкционного давления на Российскую Федерацию, ставит перед исследователями новые вопросы, касающиеся трендов, явлений и институтов в области финансов.

Формирование экономики, основанной на импортозамещении, в нашей стране предполагает значительные государственные вливания в различные отрасли. Кроме того, за счет ресурсов государства в большей степени осуществляется финансирование национальных проектов и государственных программ. Это обуславливает более жесткие требования к стабильности суверенного фонда РФ, а также к управлению рисками хозяйствующих субъектов. Новая конфигурация национального финансового рынка, уход иностранных эмитентов и т. п. вызывает трансформацию подходов к управлению рисками в системе обеспечения финансовой безопасности. Ситуация вокруг России также влияет на экономическую безопасность населения, совершенствование организации которой важно проводить с учетом оценки среднесрочных и долгосрочных последствий с тем, чтобы избежать снижения уровня экономической безопасности, в том числе в финансовой сфере.

Развитие экспортного потенциала на основе инвестиционного механизма в различных отраслях экономики в современных условиях базируется на переориентации экономики России на Восток и в страны Африки. Эта особенность должна определять все масштабные законодательные новации в целях стимулирования инвестиций. Также отметим, что государство и бизнес предпринимают различные меры с целью предотвращения возможного роста процента банкротств юридических лиц;

это означает еще больший рост зависимости реального и финансового секторов экономики РФ от стабильности в сфере государственных финансов. Следовательно, в целях роста объемов государственных финансовых ресурсов следует выстраивать все процессы, включая и цифровизацию, которая призвана способствовать развитию налогового потенциала территории страны, и в целом государства.

Несмотря на внешние риски и угрозы, трансформацию мирового устройства, фундаментальные положения теории финансов по-прежнему будут являться основой для изучения и осмысления трендов, явлений и институтов в финансовой сфере. Именно поэтому представляется важным дальнейшее изучение современного состояния, а также прогнозирование перспектив развития финансовой сферы Российской Федерации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Функционирование видов страхования с указанием финансовых институтов, обеспечивающих в России защиту от реализации суверенных финансовых рисков

Виды страхования, используемые для управления суверенными финансовыми рисками	Финансовый институт, осуществляющий страхование	Роль государства	Виды суверенных финансовых рисков, покрываемых страхованием
Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц	Частные страховые компании, имеющие лицензию на осуществление обязательного государственного страхования, выбранные на конкурсной (тендерной) основе	Страхователь	Бюджетные риски
Обязательное государственное страхование жизни, здоровья и имущества государственных служащих определенных категорий	Частные страховые компании, имеющие лицензию на осуществление обязательного государственного страхования, выбранные на конкурсной (тендерной) основе	Страхователь	Бюджетные риски
Обязательное государственное социальное страхование	Единый социальный фонд (созданный на базе двух фондов (ПФР и ФСС РФ)) и Федеральный фонд медицинского страхования РФ	Гарант	Бюджетные риски
Обязательное страхование вкладов	Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Гарант	Регулятивные риски
Обязательное страхование прав застрахованных лиц	Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Гарант	Регулятивные риски

Продолжение прил. 1

Виды страхования, используемые для управления суверенными финансовыми рисками	Финансовый институт, осуществляющий страхование	Роль государства	Виды суверенных финансовых рисков, покрываемых страхованием
Страхование экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и/или политических рисков, осуществлении перестрахования	Акционерное общество «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСАР»)	Гарант	Кредитные риски, инвестиционные риски
Перестрахование	Акционерное общество «Российская национальная перестраховочная компания» (АО «РНПК»)	Гарант	Регулятивные риски
Страхование сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой	Частные страховые компании	Инициатор отношений между участниками соглашения и сострахователь	Бюджетные риски, регулятивные риски
Страхование льготной ипотеки в новых регионах России (в Донецкой и Луганской народных республиках, Херсонской и Запорожской областях)	Частные страховые компании	Инициатор отношений между участниками соглашения и сострахователь	Бюджетные риски
Страхование государственного (муниципального) имущества	Частные страховые компании, участвующие на конкурсной (тендерной) основе	Инициатор отношений между участниками соглашения и выгодоприобретатель	Бюджетные риски
Страхование риска ответственности концессионера за нарушение обязательств по концессионному соглашению	Частные страховые компании	Инициатор отношений между участниками соглашения и выгодоприобретатель	Кредитные риски, инвестиционные риски

Окончание прил. 1

Виды страхования, используемые для управления суверенными финансовыми рисками	Финансовый институт, осуществляющий страхование	Роль государства	Виды суверенных финансовых рисков, покрываемых страхованием
Страхование риска случайной гибели и (или) случайного повреждения объекта концессионного соглашения	Частные страховые компании	Инициатор отношений между участниками соглашения и выгодоприобретатель	Бюджетные риски, инвестиционные риски
Страхование недвижимого имущества физических лиц от чрезвычайных ситуаций, осуществляемое по региональным программам	Частные страховые компании, участвующие на конкурсной (тендерной) основе	Инициатор отношений между участниками соглашения и состраховщик	Бюджетные риски

Характеристика элементов обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц

Элементы страхования	Характеристика элементов
Субъекты страхования	<i>Страхователи</i> – федеральные органы исполнительной власти и федеральные государственные органы, в которых законодательством Российской Федерации предусмотрены военная служба. <i>Застрахованные лица</i> – военнослужащие и приравненные к ним лица. <i>Выгодоприобретатели</i> – застрахованные лица, а в случае их гибели (смерти) – супруг/супруга, родители, дети и т. д. <i>Страховые организации</i>, которые должны соответствовать требованиям: – иметь лицензию на осуществление обязательного государственного страхования; – соблюдать законодательство Российской Федерации о государственной тайне; – иметь опыт работы в области страхования объектов личного страхования не менее чем два года
Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с причинением вреда здоровью застрахованных лиц, а также с их гибелью (смертью)
Страховая сумма	– в случае гибели (смерти) застрахованного лица в период прохождения военной службы или военных сборов либо до истечения одного года после увольнения с военной службы, со службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы или военных сборов, – 2 000 000 рублей выгодоприобретателям в равных долях; – в случае установления застрахованному лицу инвалидности: - I группы – 1 500 000 рублей; - II группы – 1 000 000 рублей; - III группы – 500 000 рублей; – в случае получения застрахованным лицом в период прохождения военной службы или военных сборов тяжелого увечья (ранения, травмы, контузии) – 200 000 рублей, легкого увечья (ранения, травмы, контузии) – 50 000 рублей. Размер указанных страховых сумм ежегодно увеличивается (индексируется) с учетом уровня инфляции в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период

Элементы страхования	Характеристика элементов
Страховой тариф	Страховой тариф и порядок определения его размера устанавливаются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере страховой деятельности. При этом доля расходов страховщика, включаемых в страховую премию, не может превышать в структуре страхового тарифа 6 % страхового тарифа
Страховые случаи	– гибель (смерть) застрахованного лица в период прохождения военной службы, военных сборов; – смерть застрахованного лица до истечения одного года после увольнения с военной службы, после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы, военных сборов; – установление застрахованному лицу инвалидности в период прохождения военной службы, военных сборов; – установление застрахованному лицу инвалидности до истечения одного года после увольнения с военной службы после отчисления с военных сборов или окончания военных сборов вследствие увечья (ранения, травмы, контузии) или заболевания, полученных в период прохождения военной службы, службы, военных сборов; – получение застрахованным лицом в период прохождения военной службы, военных сборов увечья (ранения, травмы, контузии)
Страховые выплаты и сроки ее осуществления	Выплата страховых сумм производится страховщиком на основании документов, подтверждающих наступление страхового случая. Выплата страховых сумм производится страховщиком в 15-дневный срок со дня получения документов, необходимых для принятия решения об указанной выплате. В случае необходимости задержки страховщиком выплаты страховых сумм страховщик из собственных средств выплачивает выгодоприобретателю неустойку в размере 1 % страховой суммы за каждый день просрочки

Элементы страхования	Характеристика элементов
Освобождение страховщика от выплаты страховой суммы	Если страховой случай: – наступил вследствие совершения застрахованным лицом преступления, и такое лицо признано виновным в совершении этого преступления в судебном порядке; – находится в установленной судом прямой причинной связи с алкогольным, наркотическим или токсическим опьянением застрахованного лица; – является результатом признанного в судебном порядке умышленного причинения застрахованным лицом вреда своему здоровью; – наступил вследствие совершения застрахованным лицом деяния, содержащего признаки тяжкого или особо тяжкого преступления, в случае отказа в возбуждении уголовного дела в связи с гибелью (смертью) застрахованного лица либо прекращения уголовного дела в связи с гибелью (смертью) застрахованного лица, привлеченного в качестве обвиняемого
Исключение из правил	Страховщик не освобождается от выплаты страховой суммы в случае смерти застрахованного лица, если смерть последнего наступила вследствие самоубийства, независимо от срока нахождения застрахованного лица на военной службе, военных сборах

Характеристика элементов страхования страхованию экспортных кредитов и инвестиций в соответствии с действующим законодательством

Элементы страхования	Характеристика элементов
Субъекты страхования	<i>Страхователи</i> – лица, имеющие имущественный интерес в сделке: 1) лица, заключившие или намеревающиеся заключить сделку, связанную с экспортом; 2) лица, осуществляющие или намеревающиеся осуществлять инвестиционную деятельность; 3) кредитная организация, «Внешэкономбанк» или международная финансовая организация, предоставлявшие или намеревающиеся предоставить финансовую поддержку. <i>Выгодоприобретатель</i> – лицо, в пользу которого заключается договор страхования (может быть и не указан в договоре). <i>Страховщик</i> – АО «ЭКСАР», деятельность которого не подпадает под действие закона № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». <i>Гарант</i> – Российская Федерация, ежегодно предоставляющая гарантию по обязательствам АО «ЭКСАР».
Объект страхования	Имущественные интересы страхователей (выгодоприобретателей), связанные с возможными убытками, вызванными предпринимательскими и (или) политическими рисками, реализовавшимися в процессе исполнения сделок, связанных с экспортом и (или) инвестициями за рубежом
Страховой тариф	Рассчитывается исходя из следующих факторов (тарифных факторов): 1) финансовое состояние должника; 2) уровень риска, связанный с государством (государствами), в отношении которого осуществляется страховое покрытие (территория покрытия); 3) сумма и срок долгового обязательства или обязательства должника при осуществлении сделки, связанной с экспортом и (или) инвестициями за рубежом; 4) доля собственного удержания риска страхователем и (или) перестрахователем; 5) страховая сумма (лимит страховой ответственности); 6) иные факторы, установленные внутренними документами общества и (или) особенностями сделки

Элементы страхования	Характеристика элементов
Страховые риски	Предпринимательский риск, обусловленный: – несостоятельностью или неплатежеспособностью должника (за исключением суверенного должника) и (или) его гаранта, признанной в соответствии с применимым законодательством или определенной в соответствии с условиями договора страхования перестрахователя, с которым АО «ЭКСАР» заключает договор входящего перестрахования; – неисполнением должником (за исключением суверенного должника) своих обязательств; – необоснованным приостановлением (прекращением) должником (за исключением суверенного должника) исполнения обязательств (прекращением) должником (за исключением суверенного должника) расходов, связанного с производством, созданием, осуществлением подготовки к экспорту российских товаров (работ, услуг), поставкой сопутствующих товаров (работ, услуг). Политический риск, включающий: – необоснованный отказ суверенного должника от исполнения своих обязательств; – необоснованное приостановление суверенным должником исполнения обязательств или отказ от обязательств; – вмешательство иностранного государства; – установленная на основании закона иностранного государства отсрочка исполнения должником обязательств в рамках сделки, связанной с экспортом и (или) инвестициями за рубежом (мораторий); и др.
Страховая сумма	Страховая сумма по договору страхования устанавливается в размере, не превышающем 90 % страховой стоимости при страховании предпринимательских рисков, и в размере, не превышающем 95 % страховой стоимости при страховании политических рисков
Страховой случай	Страховой риск, реализовавшийся в результате наступления страхового события, связанного с предпринимательскими и политическими рисками, и повлекший убытки страхователя (выгодоприобретателя)

Элементы страхования	Характеристика элементов
Освобождение страховщика от выплаты страховой суммы	Если убыток произошел вследствие: 1) действий или бездействия страхователя (выгодоприобретателя) или его представителя; 2) ограничения прав страхователя, предусмотренного любым заключенным им договором; 3) любого последующего соглашения, заключенного страхователем после заключения сделки, связанной с экспортом и (или) инвестициями за рубежом, препятствующего погашению задолженности либо задерживающего такое погашение; 4) недействительности или неисполнимости права требования страхователя (выгодоприобретателя) к должнику или иному обязанному лицу, указанному в договоре страхования, в рамках сделки, связанной с экспортом, в соответствии с правом, применимым к такому требованию; 5) иные случаи
Исключение из правил	АО «ЭКСАР» вправе обращаться в Министерство финансов Российской Федерации с предложением о заключении договора уступки прав требования по обязательствам, перешедшим к обществу

Анализ налогового потенциала регионов Уральского федерального округа
(специальные налоговые режимы малого бизнеса)

Показатель	ЕСХН, тыс. рублей	УСН, тыс. рублей	ПСН, тыс. рублей
Курганская область			
2006 (2013) г.	5834	291 349	19 238
2021 г.	87 565	2 331 400	120 293
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	1500,9	800,2	625,3
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	1400,9	700,2	525,3
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	81 731	2 040 051	101 055
Свердловская область			
2006 (2013) г.	22 346	2 482 543	89 059
2021 г.	83 707	24 629 791	639 563
Темп роста 2021 г. к 2006 (2013) г., %	374,6	992,1	718,1
Темп прироста 2021 г. к 2006 (2013) г., %	274,6	892,1	618,1
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 (2013) г., тыс. рублей	61 361	22 147 248	550 504
Тюменская область			
2006 (2013) г.	4 437	889 966	1 297
2021 г.	22 981	7 515 486	109 981
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	517,9	844	8480
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	417,9	744,5	8 379,6

Показатель	ЕСХН, тыс. рублей	УСН, тыс. рублей	ПСН, тыс. рублей
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	18 544	6 625 520	1 08 684
Челябинская область			
2006 (2013) г.	23 457	3 456 786	24 568
2021 г.	72 046	16 322 575	336 922
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	307,1	472,2	1 371,4
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	207,1	372,2	1 271,4
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	48 589	12 865 789	312 354
Ханты-Мансийский АО – Югра			
2006 (2013) г.	7 891	1 978 564	56 780
2021 г.	28 005	8 183 004	468 621
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	354,9	413,6	825,3
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	254,9	313,6	725,3
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	20 114	6 204 440	411 841
Ямало-Ненецкий АО			
2006 (2013) г.	2 356	509 786	5 194
2021 г.	7 152	2 811 250	107 475
Темп роста 2021 г. к 2006 г., %	303,6	551,5	2 069,2
Темп прироста 2021 г. к 2006 г., %	203,6	451,5	1 969,2
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г., тыс. рублей	4 796	2 301 464	102 281

Анализ налогового потенциала малого бизнеса в России с 2006 по 2021 г.

Показатель	ЕСХН	УСН	ПСН
2006 г.	1116 973	70107 212	–
2007 г.	1997 749	108 178 720	–
Темп роста 2007 г. к 2006 г., %	179	154	–
Темп прироста 2007 г. к 2006 г., %	78,9	54,3	–
Абсолютное отклонение 2007 г. к 2006 г., тыс. рублей	880 776	38071 508	–
2008 г.	1751 107	144 447 254	–
Темп роста 2008 г. к 2007 г., %	88	134	–
Темп прироста 2008 г. к 2007 г., %	– 12	34	–
Абсолютное отклонение 2008 г. к 2007 г., тыс. рублей	– 246 642	36268 534	–
2009 г.	2334 863	140 413 238	–
Темп роста 2009 г. к 2008 г., %	133	97	–
Темп прироста 2009 г. к 2008 г., %	33	– 3	–
Абсолютное отклонение 2009 г. к 2008 г., тыс. рублей	583 756	– 4 034 016	–
2010 г.	3289 053	171 411 560	–
Темп роста 2010 г. к 2009 г., %	141	122	–
Темп прироста 2010 г. к 2009 г., %	41	22	–
Абсолютное отклонение 2010 г. к 2009 г., тыс. рублей	954 190	30998 322	–

Показатель	ЕСХН	УСН	ПСН
2011 г.	3 283 426	205 006 730	–
Темп роста 2011 г. к 2010 г., %	100	120	–
Темп прироста 2011 г. к 2010 г., %	– 0,2	20	–
Абсолютное отклонение 2011 г. к 2010 г., тыс. рублей	– 5 627	33 595 170	–
2012 г.	3 673 847	239 403 135	–
Темп роста 2012 г. к 2011 г., %	112	117	–
Темп прироста 2012 г. к 2011 г., %	12	17	–
Абсолютное отклонение 2012 г. к 2011 г., тыс. рублей	390 421	34 396 405	–
2013 г.	4 024 548	262 623 313	1 811 670
Темп роста 2013 г. к 2012 г., %	110	110	–
Темп прироста 2013 г. к 2012 г., %	10	10	–
Абсолютное отклонение 2013 г. к 2012 г., тыс. рублей	350 701	23 220 178	–
2014 г.	5 453 025	284 988 964	3 206 429
Темп роста 2014 г. к 2013 г., %	135	109	177
Темп прироста 2014 г. к 2013 г., %	35	9	77
Абсолютное отклонение 2014 г. к 2013 г., тыс. рублей	1 428 477	22 365 651	1 394 759
2015 г.	9 586 628	323 053 279	5 352 137
Темп роста 2015 г. к 2014 г., %	176	113	167

Показатель	ЕСХН	УСН	ПСН
Темп прироста 2015 г. к 2014 г., %	76	13	67
Абсолютное отклонение 2015 г. к 2014 г., тыс. рублей	4 133 603	38 064 315	2 145 708
2016 г.	11 367 466	357 669 652	5 321 926
Темп роста 2016 г. к 2015 г., %	119	111	99
Темп прироста 2016 г. к 2015 г., %	19	11	-1
Абсолютное отклонение 2016 г. к 2015 г., тыс. рублей	1 780 838	34 616 373	- 30 211
2017 г.	11 192 723	436 752 326	13 684 176
Темп роста 2017 г. к 2016 г., %	98	122	257
Темп прироста 2017 г. к 2016 г., %	- 2	22	157
Абсолютное отклонение 2017 г. к 2016 г., тыс. рублей	- 174 743	79 082 674	8 362 250
2018 г.	15 101 528	535 494 270	7 862 577
Темп роста 2018 г. к 2017 г., %	135	123	57
Темп прироста 2018 г. к 2017 г., %	35	23	- 43
Абсолютное отклонение 2018 г. к 2017 г., тыс. рублей	3 908 805	98 741 944	- 5 821 599
2019 г.	15 131 758	628 751 088	13 128 647
Темп роста 2019 г. к 2018 г., %	100	117	167
Темп прироста 2019 г. к 2018 г., %	0,2	17	67
Абсолютное отклонение 2019 г. к 2018 г., тыс. рублей	30 230	93 256 818	5 266 070

Показатель	ЕСХН	УСН	ПСН
2020 г.	19 330 925	659 827 286	8794 220
Темп роста 2020 г. к 2019 г., %	128	105	67
Темп прироста 2020 г. к 2019 г., %	28	5	- 33
Абсолютное отклонение 2020 г. к 2019 г., тыс. рублей	4 199 167	31 076 198	- 4 334 427
2021 г.	19 764 894	991 024 546	27 557 332
Темп роста 2021 г. к 2020 г., %	102	150	313
Темп прироста 2021 г. к 2020 г., %	2	50	213
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2020 г., тыс. рублей	433 969	331 197 260	18 763 112
Темп роста 2021 г. к 2006 г. (2013 г.), %	1 769,5	1 413,6	1 521
Темп прироста 2021 г. к 2006 г. (2013 г.), %	1 669,5	1 313,6	1 421
Абсолютное отклонение 2021 г. к 2006 г. (2013 г.), тыс. рублей	18 647 921	261 090 048	25 745 662

Научное издание

Серия «Современные финансы и банковское дело»

Юзвович Лариса Ивановна
Марамыгин Максим Сергеевич
Истомина Наталья Александровна
Логинов Михаил Павлович
Одиноква Татьяна Дмитриевна
Моисеева Наталья Николаевна
Гудошникова Юлия Викторовна
Бурачевский Николай Викторович
Рогачев Александр Сергеевич
Шум Никита Максимович

ТРЕНДЫ, ЯВЛЕНИЯ, ИНСТИТУТЫ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Монография

Редактор Е. Е. Крамаревская
Корректор Е. Е. Крамаревская
Верстка А. Ю. Матвеева

Подписано в печать 17.12.2023. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Цифровая печать. Усл. печ. л. 15.
Уч.-изд. л. 14,95. Тираж 100 экз. Заказ 196.

Издательство Уральского университета
620000, Екатеринбург-83, ул. Тургенева, 4.
Тел.: +7 (343) 350-56-64, 358-93-22
Факс +7 (343) 358-93-06
E-mail: press-urfu@mail.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: +7 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
<http://print.urfu.ru>