

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА¹

О. В. Литвишко, В. Г. Кещян

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

С момента перевода российской экономики на рыночные отношения, а также в условиях изменения взгляда МОК на проблему профессионализма и любительства начали обсуждаться вопросы, связанные с профессионализацией спорта высших достижений и его переводом в коммерческое русло. Ввиду незначительного спроса на конечный продукт профессионального спорта к настоящему моменту сложилась различная структура финансирования зарубежных и российских спортклубов. Так, если для иностранных команд, осуществляющих планирование на микроуровне и ставящих цель максимизировать прибыль, наиболее важным источником финансирования служат поступления от коммерческой деятельности, то для российских команд, в условиях рыночных отношений не нашедших достаточное число потребителей своих услуг, в том числе из-за невысокого качества спортивного продукта, такими источниками стали деньги спонсоров и бюджетные средства. Перевод спортивных организаций на самофинансирование предполагает поиск новых источников пополнения доходной части бюджета, повышение эффективности ведения финансового менеджмента и их оценку в качестве инвестиционных проектов. Отсутствие необходимого законодательного регулирования и стимулирования деловой активности в сфере профессионального спорта ведет к его разбалансированности и неэффективности управления в данной сфере. Авторами предлагается ряд механизмов, которые будут стимулировать профессиональные клубы переходить к новой финансовой модели своего развития. Статья позволит дать ответы на вопросы, как повысить эффективность использования бюджетных ресурсов, направляемых в виде инвестиций в спортивную индустрию, и как оптимизировать процесс планирования инвестиционной политики государства применительно к данной сфере деятельности, чтобы получить социально-экономический эффект.

Ключевые слова: финансирование, оптимизация, планирование, проекты в спорте, коммерциализация, риски, стимулирование, диверсификация, государственно-частное партнерство, эффективность, инвестиции.

FINANCE AND LEGAL FOUNDATIONS OF MANAGING INVESTMENT RISKS IN PROFESSIONAL SPORT

Oleg V. Litvishko, Vazgen G. Keschyan

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Since Russian economy passed over to market relations and the International Olympic Committee changed its view on the problem of professionalism and amateurishness the issues of professionalization of higher achievement sport and its shift to the commercial channel have been discussed. Due to low demand for the final product of professional sport, different structures of financing overseas and Russian sport clubs have been developed. While the most important source of financing for overseas teams that carry out planning on the micro-level and set a goal to maximize profits is proceeds from commercial activity, such source for Russian teams that in conditions of market relations could not find a relevant number of customers, often because of low quality of the sport product is sponsors' money and budget funds. The transfer of sport organizations to self-financing implies search for new sources of filling items of budget revenue, raising efficiency of finance management and their assessment as investment projects. The absence of necessary legal regulation and stimulation of business activity in the field of professional sport can lead to its misbalance and inefficiency of management. The authors put forward a number of

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-310-20008.

mechanisms, which could stimulate professional clubs to raise effectiveness of using budget resources directed to sport industry and to optimize the process of planning investment policy of state in respect of this field of activity in order to obtain social and economic effect.

Keywords: financing, optimization, planning, projects in sport, commercialization, risks, stimulation, diversification, state-private partnership, efficiency, investment.

Текущая модель финансирования отечественного профессионального спорта имеет значительные риски и не может считаться оптимальной. Пока спонсоры, которых просят быть социально ответственными и убеждают в общественной значимости профессионального спорта, покрывают существенные расходы клубов, они могут функционировать. Но рациональный бизнес в условиях изменения рыночной конъюнктуры отказывается от финансирования непрофильной сферы, что зачастую негативно сказывается на субъектах спорта из-за отсутствия у них возможности контролировать спонсорские поступления. То же самое можно сказать и про государственное финансирование, ко-

торое может быть урезано в связи с секвестированием бюджета. Такая модель финансирования подчиняет российский спорт воздействию макроэкономической ситуации и публичной политики, что идет вразрез с мировыми стандартами, которые говорят об автономии спорта и применении правила *lex specialis derogat legi generali*.

Говоря о причинах различия в источниках формирования бюджетов российских и зарубежных клубов, нельзя обойти стороной уровень жизнеобеспеченности населения, который у нас ниже, чем в развитых европейских странах, где спортивные организации имеют более выгодные условия для ведения рентабельной деятельности (таблица).

Общественное благосостояние – рентабельность клуба (в тыс. евро)

Страна	ВВП на душу населения	Рейтинг УЕФА/ФИФА	Средняя посещаемость	Средний доход на зрителя	Доход за матч
Группа 1 (ВВП на душу населения: 35,001–55,000)					
Швеция	53,217	18	9 079	16,5	149,8
Австрия	47,289	16,5	7 099	18,4	130,6
Германия	44,549	10	41 528	32,8	1 362,1
Бельгия	43,582	4,5	11 204	20,3	227,4
Франция	39,869	3,5	21 143	26,2	553,9
Великобритания	39,734	3,5	35 805	50,1	1 793,8
Средняя	45,226	10	20 707	25,7	644,5
Группа 2 (ВВП на душу населения: 11,001–35,000)					
Испания	28,358	5	28 231	35,4	999,4
Италия	31,984	10,5	22 008	22,1	486,4
Греция	18,637	28,5	3 966	14,1	55,9
Чехия	20,152	29,5	4 803	4,4	21,1
Португалия	21,161	6,5	11 924	13,0	155,0
Польша	13,833	22	7 437	5,6	41,6
Средняя	22,354	17	13 061	15,8	293,2
Группа 3 (ВВП на душу населения: 5,000–11,000)					
Румыния	10,757	26,5	2 619	3	7,9
Болгария	8,064	37	1 735	6,5	11,3
Сербия	5,899	24	2 462	4,5	11,8
Беларусь	5,760	48,5	1 478	1	1,4
Босния и Герцеговина	5,148	37	1 971	1,5	2,9
Средняя	7,125	34	2 053	3,3	6,9

В этой связи важно обратить внимание на имеющийся опыт в вопросе финансирования субъектов спортивной индустрии. Так, в настоящее время в международной

практике применяются следующие направления финансирования спорта: поступления из бюджетных источников; субсидии от региональных и местных органов

власти; поступления из общественных фондов; плата граждан за спортивно-развлекательные услуги; отчисления части дохода от проведения спортивных лотерей и тотализаторов; собственная предпринимательская деятельность субъектов спорта.

Еще одним источником финансирования физической культуры и спорта является учреждение фонда целевого капитала, который создается за счет благотворительных взносов от физических и юридических лиц. Его средства инвестируются в ценные бумаги и во вклады на условиях получения ежегодных процентных платежей. Первоначально поступившие ресурсы при этом не затрагиваются. Получаемые от инвестиций дивиденды и процентные платежи идут на покрытие текущих расходов организации.

Несмотря на существование схожих источников финансирования, государства решают вопросы развития деятельности в сфере спортивной индустрии по-разному. Так, например, участие в Олимпийских играх спортсменов из Германии и Франции финансируется правительствами стран. Спортсмены из США и Великобритании направляются на соревнования за счет ресурсов, поступивших от физических лиц или бизнес-структур. Итальянский спорт финансируется в основном за счет поступлений от лотерей и тотализатора.

Роль государства в развитии национального спорта можно рассматривать в виде государственно-активной или государственно-пассивной модели функционирования, хотя в отдельных странах модели переплетаются друг с другом, стирая грани различия.

Государственно-активная модель базируется на закреплении функций субъектов профессионального спорта как по вертикали (от региональных структур до федеральных органов), так и по горизонтали (от спортивных клубов и лиг до общественных федераций по видам спорта) при высокой доли бюджетного финансирования спорта.

Государственно-пассивная модель допускает существенную автономию спортивной индустрии и стимулирует ее развитие через государственные рычаги управления, в том числе посредством предоставления налоговых льгот для участников экономических отношений. Устойчивое положение профессионального спорта в странах с данной моделью основывается на значительном спросе на его продукты и связано с персональными расходами конечного потребителя. Негосударственное финансирование спорта в таких странах осуществляется предприятиями и домохозяйствами; СМИ через приобретение прав на трансляцию спортивных мероприятий; компаниями, которые продвигают свою продукцию на рынок через спортивную рекламу.

Анализ международного опыта развития спортивной индустрии показал, что в странах-лидерах физкультурно-спортивного движения важную роль играет модель, основанная на симбиозе государственно-частного финансирования с преобладанием денежных средств, поступающих из частного сектора экономики. Доля участия капитала частного сектора в таких странах, как Германия, Италия, Англия, достигает 80% от общих ресурсов, поступающих в доходную часть бюджета профессиональных спортивных клубов. Спортивные организации получают целевую финансовую помощь от государства на строительство детско-юношеских академий и развитие клубной инфраструктуры, но не на текущую деятельность. Российские же клубы финансируются преимущественно из региональных бюджетов и за счет спонсорской поддержки, а в случае недостатка средств прекращают свое существование.

В правилах УЕФА по лицензированию футбольных клубов указано, что финансовая модель, не подкрепленная коммерческими доходами, нежизнеспособна, а футбольные клубы не должны финансироваться из средств бюджетов региональных и местных уровней. Нарушение данных правил

грозит санкциями вплоть до исключения команд из турниров, проводимых под эгидой данной организации. Отсюда следует необходимость выстраивания структуры спортивного хозяйства в соответствии с требованиями времени.

В то же время значимой проблемой отечественного спорта является не сам факт финансирования клубов со стороны государства, а факт того, что бюджетные ассигнования используются в основном на финансирование текущей деятельности, а не на инвестиции в развитие, при этом отсутствует финансовый контроль за целевым и эффективным использованием выделяемых средств. В результате такой финансовой политики менеджмент субъектов спортивной индустрии фактически игнорирует поиск собственных внебюджетных источников из-за боязни уменьшения государственного финансирования, получение которого не требует от них сверхусилий.

Говоря об эффективности использования государственных дотаций, можно вспомнить пример развития двух клубов из одного города: ФК «Краснодар», созданного на основе частной собственности, и ФК «Кубань» с государственным участием. Первый в настоящий момент борется за чемпионство в РФПЛ, а второй был реорганизован по причине банкротства, хотя изначально имел более серьезную основу для коммерческого успеха.

Помимо рисков действующей системы финансирования, обозначенных выше, зависимость клубов от спонсоров формирует нацеленность на немедленный спортивный результат, что толкает их к определенной стратегии в выборе игроков. Во-первых, это конкуренция только за лучших российских спортсменов, что ведет к росту заработных плат и трансферной стоимости на рынке. Во-вторых, клубы ориентированы на привлечение сильных легионеров. В результате отсутствует приток конкурентоспособных молодых игроков. Основные затраты направлены на текущие потребности: на покупку и удержа-

ние лучших спортсменов, а не на инвестиции в будущее.

Одним из возможных направлений по активизации коммерческой деятельности могло бы стать введение минимального уровня самостоятельно заработанных денежных средств за счет хозяйственной деятельности спортивного клуба в общей структуре доходной части бюджета.

На сегодняшний день для нашей страны актуальным является поиск альтернативных источников финансирования и новых форм совместного участия государства и частного капитала в вопросе развития индустрии спорта, при которых достигается повышение эффективности использования бюджетных средств и обеспечивается сочетание интересов государства и бизнеса, что в конечном счете скажется на снижении степени риска потери ликвидности и финансовой устойчивости субъектов профессионального спорта.

Направления по стабилизации деятельности субъектов профессионального спорта состоят в осуществлении мероприятий по повышению доли материальных активов в общей структуре внеоборотного капитала посредством строительства развитой спортивной инфраструктуры, а также диверсификации деятельности и развития непрофильных активов, что позволит генерировать доход помимо основной деятельности, делая клуб менее зависимым от спортивных результатов.

Для достижения вышеназванных целей должно произойти перенаправление государственного финансирования текущей деятельности клубов на поддержку развития спортивной инфраструктуры, что изменит структуру финансирования клубов и будет являться стимулом для поиска эффективного управления в текущей деятельности. Государственное финансирование должно быть целевым и находиться под строгим контролем соответствующих органов.

Развитие спортивной инфраструктуры клубов должно финансироваться с привлечением частных инвестиций в формате

государственно-частного партнерства. Для того чтобы участие в подобных проектах было привлекательно для инвесторов, необходимо обеспечить прозрачность условий (например, утвердить типовые проекты стадионов и их сметы) и предусмотреть законодательством определенные финансовые стимулы (возможность развивать прилегающие к стадиону территории, а также применять налоговые льготы). В перспективе построенная инфраструктура и спортивные команды, использующие данные физкультурные объекты в качестве мест проведения тренировок и официальных соревнований, должны управляться одной структурой, которая за счет синергетического эффекта от осуществления коммерческой деятельности под брендом известной спортивной команды будет находить рыночные источники привлечения капитала и получения дохода от деятельности, что избавит государство от расходов на содержание непрофильного актива.

Отчасти проблему отсутствия современной спортивной инфраструктуры позволила решить федеральная целевая программа, в соответствии с которой к чемпионату мира по футболу 2018 г. в стране построено 12 современных футбольных стадионов, реконструировано или отстроено заново 36 спортивных площадок, открыто 95 тренировочных полей. Однако при этом возникает проблема, связанная с эффективным использованием инфраструктуры, которая является наследием чемпионата мира и Олимпиады. Существует большое количество примеров забытых после проведения мировых состязаний спортивных арен. Важной задачей в данном контексте видится реализация программы эффективного использования инфраструктуры.

В конечном счете необходимо, чтобы государственные средства направлялись исключительно на развитие молодежного, любительского и массового спорта, а также на строительство стадионов и спортивных академий. Рост инвестиций в будущее будет способствовать появлению в составах

команд доморожденных игроков. Таким образом, существенная часть доходов будет поступать спортклубам за счет продажи воспитанников в другие команды, в том числе зарубежные.

Законодательство Российской Федерации пока не содержит финансово-правовых инструментов, позволяющих мотивировать бизнес вкладывать ресурсы в развитие спорта. Государству необходимо стимулировать экономическими методами частный бизнес, поддерживающий спорт: льготное налогообложение, предоставление в распоряжение стадионов, передача определенного процента клубных акций. В данном случае необходимо обратить внимание на опыт ряда европейских стран, где на федеральном уровне определено, что объекты, используемые для спортивных целей, не являются налогооблагаемыми.

Интересен опыт Китая, который в последнее десятилетие показывает выдающиеся достижения на мировой спортивной арене. В 2014 г. был принят закон, согласно которому налог на прибыль для крупных корпораций, финансирующих спорт и культуру, снижается с 25 до 15%. Кроме того, резиденты особых экономических зон Китая обладают обширными налоговыми преференциями, они освобождены от уплаты практически всех видов налогов.

В России спортивные организации могут стать резидентами туристско-рекреационных особых экономических зон (ОЭЗ), которым предоставляются следующие льготы: возможность применять к основной норме амортизации специальный коэффициент; пониженная ставка налога на прибыль; освобождение от уплаты налога на имущество на срок от 5 до 10 лет и земельного налога в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ, сроком на пять лет.

На данный момент в России существует 9 ОЭЗ данного типа, но очевидно, что такое их количество не способно глобально повлиять на ситуацию. В качестве ОЭЗ можно рассмотреть Республику Татарстан,

где имеется мощная спортивная инфраструктура, оставшаяся после универсиады. В целом существующие преференции для резидентов туристско-рекреационных зон создают базу и избавляют законодателей от необходимости пересмотра налогового законодательства.

С целью систематизации возможных мер по развитию и поддержке субъектов профессионального спорта и стимулирования частного сектора к инвестированию капитала в спортивную индустрию целесообразно разработать специальный нормативный документ о профессиональном спорте в Российской Федерации. Предметом его правового регулирования должны стать лицензионные требования, определение статуса субъектов профессионального спорта и предъявляемых к ним условий для выдачи и отзыва лицензий; социальная защищенность спортсменов-профессионалов; направления государственной поддержки на федеральном, региональном и местном уровнях; определение легитимных источников финансирования спорта и направлений использования ресурсов; регламентирование трансферной деятельности спортивных клубов; распределение полномочий в отношениях между профессиональными клубами и спортивной лигой, национальной и международной федерациями, Министерством спорта Российской Федерации, в том числе по их взаимоотношению со спонсорами и СМИ, по выплате компенсаций спортивным организациям за подготовку спортсменов для сборных команд и т. д.

Важной задачей является переход к модели, где профессиональные клубы будут опираться на болельщиков как на крупнейший источник получения средств и где клубам будет выгодно вкладываться в подготовку спортсменов в собственных академиях или в региональных центрах. Это должен быть сквозной рыночный механизм, работа которого будет обеспечиваться в том числе за счет единой мотивации всех заинтересованных сторон. Необходимо прийти к диверсифицированной модели

финансирования деятельности спортивных организаций, суть которой состоит, с одной стороны, в равноправном значении всех видов доходов клуба, а не их замкнутости исключительно на выручке от спортивных состязаний, а с другой – в снижении степени влияния на их стабильное финансовое положение величины государственных и спонсорских вливаний.

Для того чтобы эти инициативы заработали, необходим ряд механизмов, которые будут стимулировать профессиональные клубы, в частности футбольные, перейти к новой модели развития:

- распространение требований финансового fair play УЕФА и системы лицензирования РФС на все клубы, претендующие на выступление в РФПЛ, тщательный контроль и применение дисциплинарных санкций за нарушения;

- обозначение конкретных сроков и этапов постепенного перехода спортивных клубов к рыночному хозяйству с определением целевых направлений использования ими бюджетных средств. На текущем этапе необходимо ограничить использование бюджетных средств расходами на подготовку спортсменов и развитие инфраструктуры;

- повышение спроса на воспитанников молодежных академий путем разработки стратегии по системе количественных и качественных ограничений в отечественном спорте и повышение мотивации тренеров через дополнительное материальное стимулирование, в особенности с помощью механизма солидарности, предусматривающего сквозные отчисления с сумм трансферов игроков всем участникам системы подготовки.

При существующем уровне экономического развития в нашей стране профессиональный спорт не сможет функционировать безубыточно без изначального стимулирования повышения прозрачности системы государственной политики и законодательства в сфере спорта, предоставления преференций, в том числе налогового характера. Государство должно соз-

дать условия и возможности для профессиональных клубов увеличить доходы от собственной деятельности, в том числе путем активизации интереса граждан к спорту и к здоровому образу жизни. Популяри-

зация спорта не только обернется прибылью организаций, функционирующих в данной индустрии, но и будет иметь социально значимый эффект.

Список литературы

1. Алиев А. А., Екимова К. В., Слепов В. А. Методы государственной финансовой политики регулирования инновационного развития компаний // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – № 15 (735). – С. 869–881.
2. Ахмадеев Б. А., Моисеев Н. А. Метод расчета коэффициента влияния отрасли на экономику // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 1. – С. 69–73.
3. Восканян Р. О. Финансирование государственных инновационных программ из внебюджетных источников // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2017. – Т. 5. – № 4. – С. 40–44.
4. Иванова Я. Я., Ващенко Т. В., Косов М. Е. Финансирование операционной деятельности компании в условиях нестабильной экономики // Финансовая жизнь. – 2018. – № 3. – С. 80–84.
5. Литвишко О. В. Правовые основы финансирования профессионального спорта в России // Научно-аналитический журнал «Наука и практика» Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2 (18). – С. 36–40.
6. Пятанова В. И. Направления совершенствования финансового менеджмента в секторе государственных услуг // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 4 (94). – С. 106–110.
7. Рогалева И. Ю., Фатьянов А. А., Щербаков В. А., Рогалева Г. А. Специальная юридическая ответственность спортсменов-биатлонистов // Теория и практика физической культуры. – 2018. – № 8. – С. 77–79.
8. Солнцева И. В., Осокин Н. А. Финансовая модель управления североамериканскими профессиональными спортивными лигами // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 2. – С. 127–142.
9. Титов В. А., Вейнберг Р. Р., Савинова В. М. Реализация мультиагентной модели «стартап – инвестор – корпорация и государство» // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 12-1. – С. 217–222.
10. Трохов А. А. Эффективные бизнес-модели в менеджменте с учетом фактора риска // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 6 (96). – С. 122–127.

References

1. Aliev A. A., Ekimova K. V., Slepov V. A. Metody gosudarstvennoy finansovoy politiki regulirovaniya innovatsionnogo razvitiya kompaniy [Methods of State Financial Policy of Companies Innovative Development Regulation]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2017, Vol. 23, No. 15 (735), pp. 869–881. (In Russ.).
2. Akhmadeev B. A., Moiseev N. A. Metod rascheta koeffitsienta vliyaniya otrasli na ekonomiku [The Method of Calculation of the Coefficient of Influence of the Industry on the Economy]. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and Financial Analysis], 2017, No. 1, pp. 69–73. (In Russ.).
3. Voskanyan R. O. Finansirovanie gosudarstvennykh innovatsionnykh programm iz vnebyudzhethnykh istochnikov [Funding of State Innovation Programs from Extrabudgetary

Sources]. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika* [Research and Development. Economy], 2017, Vol. 5, No. 4, pp. 40–44. (In Russ.).

4. Ivanova Ya. Ya., Vashchenko T. V., Kosov M. E. Finansirovanie operatsionnoy deyatelnosti kompanii v usloviyakh nestabil'noy ekonomiki [Financing of Operating Activities of the Company in Conditions of Unstable Economy]. *Finansovaya zhizn'* [Financial Life], 2018, No. 3, pp. 80–84. (In Russ.).

5. Litvishko O. V. Pravovye osnovy finansirovaniya professional'nogo sporta v Rossii [Legal Basis for the Professional Sport Financing in Russia]. *Nauchno-analiticheskiy zhurnal «Nauka i praktika» Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Scientific and analytical journal «Science and Practice» of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 2 (18), pp. 36–40. (In Russ.).

6. Pyatanova V. I. Napravleniya sovershenstvovaniya finansovogo menedzhmenta v sektore gosudarstvennykh uslug [Ways of Enhancement of Financial Management in Public Sector]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 4 (94), pp. 106–110. (In Russ.).

7. Rogaleva I. Yu., Fat'yanov A. A., Shcherbakov V. A., Rogaleva G. A. Spetsial'naya yuridicheskaya otvetstvennost' sportsmenov-biatlonistov [Special Liability of Biathletes]. *Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury* [Theory and Practice of Physical Culture], 2018, No. 8, pp. 77–79. (In Russ.).

8. Solntsev I. V., Osokin N. A. Finansovaya model' upravleniya severoamerikanskimi professional'nymi sportivnymi ligami [Financial Model of Managing North American Professional Sports Leagues]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Theoretical and Practical Aspects of Management], 2018, No. 2, pp. 127–142. (In Russ.).

9. Titov V. A., Veynberg R. R., Savinova V. M. Realizatsiya mul'tiagentnoy modeli «startup – investor – korporatsiya i gosudarstvo» [Implementation of Multiagent Model "Start-up – Corporation – Investor and State"]. *Fundamental'nye issledovaniya* [Fundamental Research], 2017, No. 12-1, pp. 217–222. (In Russ.).

10. Trokhov A. A. Effektivnye biznes-modeli v menedzhmente s uchetoм фактора риска [Effective Business Models in Management with Regard to Risk Factor]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 6 (96), pp. 122–127. (In Russ.).

Сведения об авторах

Олег Валерьевич Литвишко

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru

Вазген Геворкович Кещян

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Финансовые рынки»
РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г. В. Плеханова», 117997,
Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru

Information about the authors

Oleg V. Litvishko

PhD, Assistant Professor of the Department
for Financial Management of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997,
Russian Federation.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru

Vazgen G. Keschyán

Doctor of Economics, Professor
of the Department for Financial Markets
of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University
of Economics, 36 Stremyanny Lane,
Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: Litvishko.OV@rea.ru