



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXVI

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2017

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, МГИМО (Университет) МИД РФ

Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы

Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда

Кошкин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства

Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»

Мысляева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова

Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ

Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Бабенкова С.Ю., к.э.н., Центр арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН

Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р.В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства

Гладкова В.Е., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Ищенко А.А., д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

Юденков Ю.Н., к.э.н., доцент, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

ISBN 978-5-9909311-9-0

© Коллектив авторов, 2017

© Российская Академия предпринимательства, 2017

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Mytlyayeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

Akhmetov L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Babenkova S.Yu., Candidate of Science (Economics), Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences

Balabanova A.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Gladkova V.E., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Ishenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Medvedeva A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Yudakov Yu.N., PhD (Economics), associate professor, Lomonosov Moscow State University

Содержание

Л. А. Ахметов, Д. М. Джураев, Д. А. Журавлев Совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур	7
Э. А. Баринов, И. В. Лукашенко Золотодобывающие компании на рынке золота	37
Д. А. Быстрова Модели и численные методы динамической оптимизации финансового портфеля неинституционального инвестора	50
И. В. Гладков Меры регулирования для обеспечения финансовой устойчивости организаций в России	65
В. Е. Гладкова, Э. И. Абдюкова, А. А. Сысова Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в России	71
А. Ф. Грибов Оценка рискованных инвестиций, ориентированная на рынок	84
Э. А. Губайдуллина, К. З. Ахметшина Аудит финансовой аренды	93
Л. Г. Данилова Особенности управленческого учета дебиторской и кредиторской задолженности	102
Е. Ю. Дорохина, С. С. Пантелеев Трехуровневая модель промышленной системы «продукт-сервис»	111
О. А. Дубова Методика оценки потенциала инновационного развития малого предприятия	121
Г. Ш. Дубровина, З. А. Андреева Стандартизация бухгалтерского учёта и отчётности: современное состояние и пути развития	131
А. Ф. Дятлова, А. А. Попова Актуальные аспекты финансового контроля и аудита бюджетной сферы деятельности органов внутренних дел России	138

В. В. Ефимов	
Финансово-экономические предпосылки бескризисного развития	149
А. А. Жирова, Д. А. Максимов	
Прогнозирование воспроизводства населения Краснодарского края	165
Р. Ш. Закиров, И. В. Смирнова	
Моделирование инвестиционной привлекательности металлургических компаний	175
А. В. Кыласов	
Межведомственное взаимодействие в спорте	188
Л. В. Лебедько, Т. А. Казиминова	
Инновационная активность сельскохозяйственных организаций Брянской области	195
О. А. Мартиросян	
Развитие самозанятости как фактор снижения безработицы в Краснодарском крае	202
Д. Н. Николаева	
Интеграция подходов к внутреннему финансовому контролю	211
М. С. Соловцова, Е. А. Попова	
Стимулирование труда преподавателей как фактор, влияющий на качество образовательного процесса	218
С. В. Пучка	
Компетентностный подход как инструмент повышения эффективности управления персоналом организации (на примере Группы «Интер РАО»)	228
Л. С. Саитгалина	
Оценка кредитоспособности юридических лиц	236
И. И. Санжаревский, В. И. Меньщикова	
Институциональные и социально-экономические проблемы управления муниципальными образованиями в современной России (на материалах Тамбовской области)	245
Д. Р. Хайбуллина	
Подходы к определению внутреннего финансового контроля	258

Е. В. Шамалова, М. И. Глухова, В. Г. Васьяева

Исследование элементов корпоративной культуры
современной медицинской организации
в условиях российского рынка медицинских услуг 268

Ю. Н. Шестун, П. И. Ананченкова

Информационно-коммуникационное обеспечение
деятельности органов государственной власти:
теоретические аспекты 282

А. Ф. Юсупов

Аудит бюджетных организаций 291

Л. А. Ахметов

*Доктор экономических наук, профессор,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Д. М. Джураев

*Кандидат экономических наук, соискатель,
danisjuraev@gmail.com*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Д. А. Журавлев

*Кандидат экономических наук, соискатель,
dimas20061@rambler.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы и вопросы развития и совершенствования предпринимательства и предпринимательских структур в стране. Определено, что главными целевыми результатами их деятельности являются необходимость проведения и успешной реализации долгосрочной, устойчивой и надежной работы для удовлетворения социально-экономических потребностей (запросов) людей (потребителей, населения) и общества с одновременной максимизацией получаемой прибыли и реализацией достижений научно-технического прогресса. Для улучшения финансирования деятельности предпринимателей и предпринимательских структур проанализированы и предложены рекомендации по доступному их кредитованию банками в результате финансового оздоровления и оптимизации банковской системы (количества банков) страны.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательская структура, малое и среднее предпринимательство, устойчивое развитие.*

L. A. Akhmetov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
lerik.ahmetov@yandex.ru*

*Russian academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

D. M. Dzhurayev

*Cand. Sci. (Econ.), applicant,
danisjuraev@gmail.com*

*Russian academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

D. A. Zhuravlev

*Cand. Sci. (Econ.), applicant,
dimas20061@rambler.ru*

*Russian academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Improvement of activity of entrepreneurs and enterprise structures

***Annotation.** Problems and questions of development and improvement of entrepreneurship and enterprise structures in the country are considered in the article. It is defined that the main target results of their activity are need of carrying out and successful realization of long-term steady and reliable work, for satisfaction of social and economic requirements (inquiries) of people (consumers, the population) and society with simultaneous maximizing the got profit and realization achievement of scientific and technical progress. For improvement of financing of activity of businessmen and enterprise structures recommendations and offers on their available crediting by banks as a result of financial improvement and optimization of a banking system (the number of banks) of the country are analyzed and offered.*

***Keywords:** entrepreneurship, enterprise structure, small and average entrepreneurship, sustainable development.*

В условиях постиндустриальной стадии развития общества успешное функционирование экономики страны может быть обеспечено за счет поступательного развития предпринимательства, в первую очередь инновационного предпринимательства. К особенностям предпринимательства, в том числе и инновационного, в рассматриваемый и анализируемый период времени следует отнести прежде всего рационализацию самой формы хозяйствования и способа хозяйственной деятельности предпринимателей и предпринимательских структур, а не только рациональное и эффективное использование имеющихся ресурсов. Целевым результатом деятельности предпринимателей и предпринимательских структур становится необходимость проведения и успешной реализации долгосрочной устойчивой и надежной работы предпринимателей и предпринимательских структур на рынке для удовлетворения социально-эконо-

мических потребностей (запросов) людей (потребителей, населения) и общества с одновременной максимизацией получаемой прибыли и реализацией достижений научно-технического прогресса. Такие целевые устремления (установки, результаты) деятельности предпринимателей и предпринимательских структур в значительной степени отличаются от взглядов и определений в предшествующие периоды времени становления и функционирования предпринимательства в стране, когда главной и единственной конечной целью предпринимателей и предпринимательских структур определялось – получение максимальной прибыли от своей деятельности, что не в полной мере соответствует требованиям постиндустриальной стадии развития экономики страны. О справедливости и обоснованности вышеприведенного высказывания свидетельствует то обстоятельство, что главной экономической целью государства в России определено и является создание и успешное функционирование социального государства для реализации на практике социальных потребностей (запросов) всего населения страны.

Таким образом, можно констатировать и утверждать, что ключевая роль предпринимательства, а на современном этапе и инновационного предпринимательства, состоит в способности проводить и реализовывать упреждающие преобразования самих условий хозяйствования для удовлетворения общественных (социальных) потребностей (запросов) населения страны, а также насущных требований и возможностей производства и научно-технического прогресса, с максимизацией получаемой прибыли, т.е. в современном постиндустриальном обществе инновационность является определяющим признаком и свойством предпринимательства и предпринимательской среды и позволяет этим процессам играть ведущую роль в развитии экономики страны.

О роли и значении малого и среднего предпринимательства для экономики каждой развитой страны свидетельствуют некоторые общеизвестные следующие показатели: в США, Японии и ЕС вклад малого предпринимательства в ВВП составляет свыше 50%. В США малые предприятия обеспечивают 30% экспорта и создают около 25% патентов, т.е. в этих странах малое и среднее предпринимательство фактически является твердой и надежной опорой экономики стран. В России же аналогичные показатели значительно ниже: вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП в течение продолжительного времени (в течение более чем 15 лет) находится в пределах 20%, составляет около 5% экспорта, удельный вес инновационных компаний составляет всего 3–4%, а в создании патентов вклад и вовсе незначителен.

Правительством нашей страны поставлена задача удвоить к 2030 году объем малого и среднего бизнеса в структуре ВВП страны, т.е. даже к этому времени не удастся достигнуть показателей развитых стран.

При рассмотрении проблем становления, функционирования и развития малого и среднего предпринимательства в России необходимо отметить некоторые следующие этапы этого процесса. Одним из первых государственных законодательных актов (документов) был принятый еще в СССР Закон «О кооперации в СССР» от 26.05.1988 г. № 8998-ХІ. В последствии уже в России 14.06.1995 г. был принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» под № 88-ФЗ, и в феврале 1996 г. был проведен первый съезд представителей малых и средних предприятий с участием первого Президента России Б. Н. Ельцина. С введением в действие с 01.01.1999 г. первой части Налогового Кодекса и с 01.01.2001 г. второй части Налогового Кодекса в стране началась налоговая реформа, которая самым непосредственным образом касалась и определяла пути и направления функционирования и развития малого и среднего предпринимательства.

Впоследствии был принят еще ряд дополнений, изменений и поправок к этим фундаментальным законодательным и нормативно-правовым актам (документам). В нашей стране в малый и средний бизнес (МСБ) входят микропредприятия, малые и средние предприятия. По действующему законодательству и нормативно-правовым актам микропредприятие – это не более 15 сотрудников с годовым доходом не более 120 млн. рублей, малое предприятие – численность сотрудников не более 100 человек с годовым доходом до 800 млн. рублей, среднее предприятие – с численностью сотрудников от 101 до 250 человек с годовым доходом до 2 млрд. рублей.

Согласно Сообщению Федеральной налоговой службы (ФНС), созданный в 2016 г. реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) позволил точно определить размеры реально работающего малого бизнеса в России [1]. В реестре оказались 5.6 млн. юридических лиц и «индивидуалов», из которых 94.8% (5.38 млн.) отнесены к категории микропредприятий, 4.8% (270.5 тыс.) – малых и 0.4% (20.6 тыс.) – средних предприятий. Согласно реестру юридические лица и «индивидуалы» образуют российский малый бизнес примерно в равных долях: индивидуальные предприниматели составляют 53% субъектов МСП (2.97 млн.), юридические лица – 47% (2.7 млн.).

Данные реестра МСП соответствуют мировым тенденциям, где в развитых странах большинство также составляют микропредприятия. В ФНС считают, что с запуском реестра для предпринимателей «закон-

чилась бумажная пора» лишних издержек похода за справками и новый инструмент предоставит бизнесу больше возможностей по нахождению контрагентов (партнеров), так как содержит информацию о видах деятельности предприятий, производимой продукции, оказываемых услугах, полученных лицензиях, участии в госзакупках. Предприниматели смогут дополнять реестр информацией о себе – производимой дополнительной продукции, оказываемых услугах, опыте исполнения контрактов, об участии в программах поставки товаров и оказываемых услугах крупным компаниям (фирмам) с госучастием.

Одним из главных перспективных направлений развития малого и среднего предпринимательства является крайняя необходимость повышения объемов выполняемых ими работ для увеличения доли прямых закупок, осуществляемых госкомпаниями у субъектов малого и среднего предпринимательства. Согласно принятому правительственному постановлению в конце лета 2016 года доля таких закупок должна возрасти с 10% до 15% с 1 января 2018 года. Такое возрастание доли имеет большое значение, так как свидетельствует о том, что малые и средние предпринимательские структуры от выпуска и реализации простых товаров и изделий будут переходить на производство и реализацию более сложной высокотехнологичной продукции для госкомпаний.

Малые и микропредприятия в порядке убывания по годовым доходам заняты в следующих сферах деятельности: торговля, ремонт автотранспорта, бытовых изделий и предметов личного пользования, операции с недвижимостью, аренда и предоставление бытовых услуг, строительство, обрабатывающее производство, транспортные предприятия и предприятия связи, добыча полезных ископаемых и т.д.

В средних же предприятиях несколько иная картина по сферам (видам) деятельности, а именно: торговля и ремонт, недвижимость, аренда и услуги, строительство, обрабатывающие производства, транспорт и связь, сельское хозяйство, полезные ископаемые, электроэнергия, вода и т.д.

Для обеих групп предприятий МСБ характерным является то обстоятельство, что совершенно незначителен удельный вес сотрудников (соответственно 0.7 и 0.6%), осуществляющих свою деятельность в сфере научных исследований и разработок, т.е. в проведении исследований и реализации разработок по инновациям, по развитию несырьевого сектора, в сфере достижений научно-технического прогресса, а также получения патентов.

В развитие складывающегося положения по осуществляемым затратам на науку хотелось бы отметить некоторые следующие общие обстоятельства [2]: в 2015 году Россия потратила 914 млрд. рублей на передо-

вые научные исследования и разработки и всего за последние 10 лет реальные расходы в этих направлениях выросли в 2.6 раза (в рублевом эквиваленте). Однако, страна достаточно чувствительно отстает от передовых стран по этим затратам: Китай в 2015 году направил на эти цели 368 млрд. долл., Япония – 167 млрд. долл. Аналогичные показатели в 2016 году составили соответственно: Россия – 943,8 млрд. руб. (37,3 млрд. долл. по паритету покупательной способности), Китай – 408.8 млрд. долл., Япония – 170 млрд. долл. Также в первую десятку по этим расходам в 2016 году входили: США – 502.9 млрд. долл., Германия – 114.8 млрд. долл., Южная Корея – 74.1 млрд. долл., Франция – 60.8 млрд. долл., Индия – 50.3 млрд. долл., Великобритания – 46.3 млрд. долл. и Бразилия – 38.4 млрд. долл. Таким образом, по расходам на науку Россия оказалась на 10-ом месте [28].

Одновременно с этим имеются и совпадающие тенденции по приросту затрат на науку с развитыми странами: так, например, такие затраты по России за 1995–2016 годы выросли в 2.6 раза, в странах ОЭСР – 1.9 раза, странах ЕС – в 1.8 раза. В то же самое время в Китае аналогичные затраты за этот промежуток времени возросли в 21.9 раза, в Южной Корее – в 4.5 раза, в Израиле – в 3.7 раза [28]. Очевидно, что такое большое возрастание затрат по Китаю следует объяснить тем, что за последние два десятилетия экономика этой страны росла фантастическими темпами, чему способствовали такие большие затраты на науку.

Не впечатляют также направляемые на эти цели доли расходов на науку в национальных ВВП в России в сравнении с другими странами: в 2015 году средний показатель по двадцати развитым передовым странам равен 2.4%, в США – 2.8%, в Японии – 3.6%, по ЕС в среднем – 2%, в России – 1.12% (только 34-е место в мире) [2]. Аналогичные показатели в 2016 году соответственно: по развитым странам – 2.4%, США – 2.79%, Швеция – 3.28%, Япония – 3.29%, Швейцария – 3.42%, Южная Корея – 4.23%, Израиль – 4.25%, Россия – 1.1% (35-е место в мире) [28].

Заслуживают внимания также и некоторые следующие показатели по этим вопросам и проблемам. Согласно докладу ЮНЕСКО UNESCO Science Report: towards 2030, за последнее десятилетие темп прироста инвестиций в науку в целом в мировом масштабе был выше темпов прироста мирового ВВП [3]. Между 2007 и 2013 годами рост инвестиций составил 31%, в то время как рост мирового ВВП за тот же период составил всего 20%. При этом большая часть этих инвестиций относится к прикладным наукам и приходится на частный сектор, т.е., таким образом, в странах с высокими доходами государственные расходы на науку сокращаются при возрастании финансирования из частного сектора, а

страны с более низкими доходами, наоборот, увеличивают именно государственные инвестиции в научные исследования и разработки. Таким образом, как указывается в докладе, разрыв между развитыми и развивающимися странами существенно сужается, что также способствует росту международного сотрудничества в научной сфере и способствует в первую очередь облегчению решения неотложных проблем устойчивого развития.

Стратегическая задача в дальнейшем поступательном развитии МСБ состоит не только в увеличении количества предприятий МСБ и получении ими максимальных доходов и прибыли, а также, что не менее важно, и в значительном повышении качественных показателей деятельности предприятий МСБ для диверсификации экономики, наряду с получением грантов и другими стандартными мерами поддержки отечественных предпринимателей в соответствии с программами Минэкономразвития РФ и региональными программами развития инфраструктуры индустриальных парков, увеличения числа центров молодежного инновационного творчества, центров коллективного пользования, оснащенных высокотехнологичным оборудованием.

Выполненные научно-исследовательские и прикладные работы и разработки со всей убедительностью свидетельствуют о том, что для успешной реализации преимуществ и достоинств инновационного предпринимательства требуются прежде всего инвестиции в человеческий капитал и инфраструктуру для его совершенствования и развития. Общеизвестно, что человеческий капитал применительно к отдельному человеку — это уровень его образования, знаний, умения, квалификации, навыков, состояние физического и психологического здоровья, возможностей для выполнения определенной работы (изысканий, деятельности) и получения за все это соответствующего вознаграждения, удовлетворяющего его потребности (запросы) и пожелания. Эти же требования распространяются и присущи человеческому капиталу страны в целом.

Необходимо отметить, что по мнению ряда исследователей, в стране ощущается дефицит квалифицированных кадров [4]: врачей, учителей, программистов, высококвалифицированных рабочих, инженеров, при избытке экономистов, юристов, психологов, менеджеров и др. Одной из главных причин такого положения является невысокий уровень заработной платы в стране в сравнении с аналогичным показателем в развитых европейских странах. Так, например, если почти максимальная зарплата рядового инженера у нас в стране составляет порядка 60 тысяч рублей, то в странах ЕС она намного выше — более чем в 15 раз. Существенным является также разрыв в уровне минимальных зарплат: у нас в стране

при пересчете в евро ее величина равна 120 евро, в Германии же, Бельгии, Нидерландах и Люксембурге — от 1.5 до 2 тысяч евро. В то же время по признанию руководства Минтруда РФ [5], в стране не хватает учителей, врачей и квалифицированных рабочих, их заработные платы растут значительно медленнее и не дотягивают до средних значений по стране, но при этом в финансово-банковской сфере они растут быстрее и превышают среднероссийские показатели более чем в два раза.

Также следует отметить, что в последние три года в стране в целом реальные доходы населения, к сожалению, имели тенденцию к понижению и сократились почти на 20%, благосостояние россиян с октября 2014 года по май 2017 года снизилось на 19.2%. По данным Росстата, в январе—июле 2017 года реальные доходы населения сократились на 1.4% к тому же периоду 2016 года. Все эти не совсем благополучные ситуации на рынке труда привели к тому, что в 2014—2015 гг. страну покинули соответственно 310 и 353 тысячи человек, обладающих высшим образованием, и с 1989 по 2015 год по данным Росстата — 4.5 млн. человек, располагающих дипломами о высшем образовании. Поэтому требуется разработка и реализация действенных и эффективных мер по исправлению положения для первоначального резкого сокращения, а в последующем прекращения исхода из страны квалифицированных и наиболее востребованных в стране кадров. В достижение этой цели требуется существенное наращивание затрат на выполнение и реализацию НИОКР до 5—6% от ВВП, т.е. примерно в 1.5—2 раза с целью реального ощутимого развития экономики страны и инновационного предпринимательства [28].

В этой связи весьма интересные данные приведены академиком РАН Аганбегяном А.Г. [6]: затраты на гражданские научные исследования (в % от ВВП) в России составляют 0.8%, в США — 2.2%, Германии — 2.8%, Японии — 3.4%. Так что есть веские основания для увеличения затрат на научные и прикладные исследования и разработки, для того чтобы не отставать, а лучше опережать эти и другие развитые страны в разработке и реализации достижений научно-технического прогресса (НТП). При использовании финансовых ресурсов в развитии инфраструктуры инновационного предпринимательства они должны первоочередно быть направлены на формирование научно-производственных центров, лабораторий, инкубаторов/технопарков, приобретение и производительное использование современного, прогрессивного оборудования, инструментов и лазерных измерительных приборов (средств), перспективных технологий и технологических процессов, мотивацию инвесторов, обеспечение всемерного внедрения достижений НТП и т. д.

Одним из самых главных факторов, сдерживающих развитие предпринимательства и улучшение деятельности предпринимательских структур, является необходимость совершенствования налоговой политики и налогообложения для этого сектора экономики. Как отмечено в указанном источнике [7], к сожалению, законодатели и федеральные финансово-экономические и юридические органы постоянно занимаются изощренной «творческой деятельностью и работой» по изысканию приемов и методов ужесточения налогов и налогообложения, вместо того, чтобы принимать действенные, взвешенные, глубоко проработанные адекватные меры и действия в общегосударственных интересах, в интересах предпринимателей, предпринимательских структур и общественности по оптимизации налоговой нагрузки и совершенствованию налогообложения предпринимательских структур и предпринимательства.

Постоянно дискутируются и на разных уровнях обсуждаются и дебатированы мнения, предложения, рекомендации по необходимости на практике разрабатывать, принимать и реализовывать практические инструменты и меры по адресному стимулированию предпринимательства и предпринимателей путем проведения политики по снижению величины налогов, совершенствованию самого процесса налогообложения и налогового контроля, предоставлению налоговых льгот и преференций, с безусловным взаимовыгодным обеспечением государственных интересов и интересов предпринимателей и предпринимательских структур.

При осуществлении практической деятельности почти все предприниматели подчеркивают излишнее вмешательство государственных органов в их работу, невысокий уровень доверия к предпринимателям, необходимость обеспечения неукоснительного соблюдения и выполнения разработанных и принятых программ и заявлений, ослабления административно-налоговой «удавки» с исправлением перекосов в налоговом законодательстве, создания заинтересованности у предпринимателей и предпринимательских структур в легализации своего существования и деятельности, обеспечение защиты прав предпринимателей, недопущение внесудебного изъятия собственности и т.д.

Введение, согласно принятому Госдумой в июле 2015 года Закону, моратория на плановые проверки малого бизнеса в течение трех лет, безусловно, можно отнести к давно ожидаемому и положительному событию и явлению для предпринимателей, однако на практике различные надуманные и необоснованные неплановые проверки, инициируемые различными контрольными органами и по различным, зачастую необоснованным заявлениям — обращениям граждан и некоторых орга-

низаций (зачастую конкурентов), фактически приводят к снятию ограничений на проверки и выхолащивают суть введенного моратория. На практике в нашей стране к предпринимателям для внеплановых проверок могут явиться десятки контролирующих и проверяющих организаций (органов, структур), из которых многие дублируют друг друга. При этом в большинстве случаев во время проверок блокируется деятельность предпринимательских структур и тем самым наносится большой материальный, зачастую невосполнимый ущерб их нормальной работе.

Актуальность положительного решения этих проблем и вопросов обуславливается тем, что налоги и налогообложение стали самыми главными препятствиями на пути качественного и количественного роста предпринимательских структур и предпринимательства и совершенствования их деятельности в стране. В указанном источнике [7] предложен перечень некоторых актуальных мер, предложений и рекомендаций по совершенствованию налоговой политики и налогообложения применительно к предпринимательству и предпринимательским структурам в вышеуказанных направлениях, в том числе и для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР.

Представляет также интерес разработка и внедрение более совершенных экономических показателей и критериев по оценке эффективности организации и мотивации труда в предпринимательских структурах, а также мотивации инвесторов. В этой связи нами приведены [8] предложения по разработке, принятию и внедрению некоторых нормативно-законодательных актов и новаций по поддержке инновационного предпринимательства в нашей стране по следующим блокам: «Политика инкубации», «Образование и кадры», «Инфраструктура», «Спрос и предложение», «Инвестиции», «Цели и КПЭ», «Мотивация инвесторов и финансовых посредников». В этих блоках КПЭ (ключевые показатели эффективности) – это общеизвестная система количественных индикаторов, отражающих результативность работы каждого сотрудника [9].

КПЭ признаны и являются одной из самых действенных и эффективных систем стимулирования труда сотрудников (работников) и совершенных систем мотивации труда на предприятии (предпринимательской структуре, организации) и позволяют своевременно, качественно и в достаточном объеме корректировать тактические и стратегические цели предприятия (предпринимательской структуры, организации).

Таким образом, для дальнейшего поступательного развития инновационного предпринимательства в стране необходимо:

- разработка, принятие и реализация законодательно-нормативных актов, положений, правил и инструкций по поддержке и

- совершенствованию предпринимательства и деятельности предпринимательских структур в нашей стране;
- увеличение в нашей стране затрат на науку (научно-исследовательские и прикладные работы и разработки, НИОКР), образование и здравоохранение, сопоставимые с аналогичными затратами в долях ВВП развитых стран;
 - повышение качественных показателей деятельности малых и средних предпринимательских структур для диверсификации экономики страны;
 - направление достаточных по величине затрат для формирования и успешного функционирования инфраструктуры предпринимательских структур и инвестиций в человеческий капитал с целью обеспечения потребностей предпринимательского сектора экономики современными квалифицированными кадрами, значительного снижения на первом этапе, а в последующем и полного прекращения оттока квалифицированных кадров из страны и их привлечения в нашу страну из других (развитых) стран;
 - снижение до экономически приемлемых величин (размеров) налогов и ставок по кредитам, стоимостей по страхованию, совершенствование самого процесса налогообложения, обеспечение практической реализации введенного моратория на проверки деятельности предпринимательских структур, введение налоговых каникул для предпринимательских структур, в том числе выполняющих НИОКР;
 - обеспечение возрастания доли малого бизнеса в ВВП нашей страны с 20% в 2015–2016 гг. до 40% в 2030 году, в первую очередь за счет государственной поддержки и повышения доверия к нему государственных органов, увеличения доли прямых закупок, осуществляемых госкомпаниями у субъектов малого и среднего предпринимательства;
 - сокращение бюрократических препон и вмешательства государственных и контрольных (различных отраслевых) органов в работу предпринимательских структур, повышение доверия к ним, неукоснительное обеспечение прав и сохранности собственности предпринимателей;
 - практическое использование более совершенных экономических показателей и критериев по оценке эффективности организации и мотивации труда в предпринимательских структурах и мотивации инвесторов.

Улучшение финансирования деятельности предпринимателей и предпринимательский структур

Обеспечение возрастания роли и значения предпринимательства в стране, совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур, значительное возрастание их численности, удельного веса в производимой и реализуемой продукции и оказываемых услугах в экономике страны во многом, если не сказать в решающей степени, определяется возможностями по доступному кредитованию деятельности предпринимателей и предпринимательских структур банковскими структурами, осуществляемому в основном коммерческими банками, с предоставлением кредитных ресурсов по экономически обоснованным и доступным процентным ставкам.

Мировой и отечественный опыт становления, функционирования и развития предпринимательства убедительно свидетельствуют о том, что на всех этапах организации и протекания этого достаточно сложного процесса почти всегда, в особенности на ранних этапах, требуется привлечение и использование банковских кредитных ресурсов (кредитов, ссуд), как правило, коммерческих банков, для осуществления успешной деятельности (работы) предпринимательских структур, в том числе индивидуальных предпринимателей.

При получении предпринимателями ссуд (кредитов), как было выше отмечено, многое зависит от приемлемости (доступности) величины процентной (кредитной) ставки, предлагаемой конкретным коммерческим банком для предпринимателя и предпринимательской структуры. Величина же предлагаемой коммерческим банком процентной (кредитной) ставки в решающей степени зависит от величины ключевой ставки, установленной Банком России, и от устойчивости и надежности функционирования банковской системы страны и конкретного коммерческого банка, финансирующего предпринимателя и предпринимательскую структуру. При рассмотрении и анализе первого из этих факторов необходимо отметить то обстоятельство, что ключевая ставка была введена Банком России в сентябре 2013 года в связи с переходом к режиму инфляционного таргетирования ЦБ РФ.

Ключевая ставка – это процентная ставка, по которой Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам в долг на одну неделю и одновременно та ставка, по которой Банк России готов принимать от банков на депозиты денежные средства, т.е. она определяет дешевизну или дороговизну кредитов, величину процентной ставки на банковские кредиты. Таким образом, ключевая ставка играет решающую роль при установлении процентных ставок по банковским кредитам и оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков.

Величина ключевой ставки в настоящее время составляет 8.25%, она была установлена советом директоров Банка России на заседании 27 октября 2017 года и по своей величине является весьма значительной. Для сравнения – ставки центральных банков ведущих стран мира составляют: в Еврозоне – 0.05%, Японии – 0.1%, США – 0.25%, Великобритании – 0.5%, Канаде – 0.75%. Следствием такого положения в нашей стране является то, что в свою очередь коммерческие банки предоставляют кредитные ресурсы предпринимателям (предпринимательским структурам) по значительно увеличенным процентным (кредитным) ставкам (более 10–13% годовых в среднем, которые могут достигать и больших величин). Все это приводит к значительному удорожанию предоставляемых кредитных ресурсов и делает их во многом тяжело приемлемыми или вообще не приемлемыми, что в конечном счете сдерживает создание новых предпринимательских структур и развитие предпринимательства в стране и иногда приводит к разорению и банкротству некоторых из этих структур. Необходимо отметить, что вышеприведенная установленная последняя величина ключевой ставки – 8.25% является результатом длительной трансформации ключевой ставки с 17%, установленной советом директоров Банка России 16 декабря 2014 года в условиях финансового кризиса и резкого падения курса рубля. Представляет определенный интерес динамика изменения ключевой ставки с момента ее введения.

Величина ключевой ставки Банка России (%):

С 13 сентября 2013 г. по 02 марта 2014 г.	– 5,50.
С 03 марта 2014 г. по 27 апреля 2014 г.	– 7,00.
С 28 апреля 2014 г. по 27 июля 2014 г.	– 7,50.
С 28 июля 2014 г. по 04 ноября 2014 г.	– 8,00.
С 05 ноября 2014 г. по 11 декабря 2014 г.	– 9,50.
С 12 декабря 2014 г. по 15 декабря 2014 г.	– 10,50.
С 16 декабря 2014 г. по 01 февраля 2015 г.	– 17,00.
С 02 февраля 2015 г. по 15 марта 2015 г.	– 15,00.
С 16 марта 2015 г. по 04 мая 2015 г.	– 14,00.
С 05 мая 2015 г. по 15 июня 2015 г.	– 12,50.
С 16 июня 2015 г. по 02 августа 2015 г.	– 11,50.
С 03 августа 2015 г. по 13 июня 2016 г.	– 11,00.
С 14 июня 2016 г. по 18 сентября 2016 г.	– 10,50.
С 19 сентября 2016 г. по 26 марта 2017 г.	– 10,00.
С 27 марта 2017 г. по 1 мая 2017 г.	– 9,75.
С 2 мая 2017 г. по 18 июня 2017 г.	– 9,25.
С 19 июня 2017 г. по 17 сентября 2017 г.	– 9,00.

С 18 сентября 2017 г. по 29 октября 2017 г. — 8.5.

С 30 октября 2017 г. по настоящее время — 8.25.

Как видно из приведенных данных по динамике изменения ключевой ставки, совет директоров Банка России поэтапно в течение 2015–2017 гг. снижал величину ключевой ставки в результате снижения уровня инфляции. При рассмотрении динамики ключевой ставки, связанной с инфляционными процессами, необходимо отметить, что снижение уровня инфляции с восстановлением экономической эффективности в нашей стране зависит как от внутриэкономических факторов, так и геополитических, в частности, связанных с санкциями, которые, как известно, возросли в 2017 году из-за введения новых.

Несмотря на колебания годовой инфляции в мае–июне 2017 года в диапазоне 4.1–4.4%, все же имеется надежда на то, что поставленная Банком России и финансово-экономическим блоком Правительства страны цель – снизить уровень инфляции до 4% в 2017 году с повышением и ускорением экономической эффективности – будет достигнута, что позволит и дальше снижать величину ключевой ставки и тем самым снижать величины процентных (кредитных) ставок, предлагаемых коммерческими банками предпринимателям, т.е. сделать более приемлемыми и доступными для них кредитные ресурсы, что в свою очередь будет способствовать развитию предпринимательства и возрастанию количества успешно функционирующих предпринимательских структур и предпринимателей и их общего количества в стране.

При рассмотрении и анализе приведенных здесь проблем и вопросов необходимо отметить, что совершенствование кредитования малых и средних предприятий (МСП) – один из самых мощных и действенных рычагов и источников кредитной активности и ускорения роста экономики страны. Согласно разработанной и реализуемой программе «Шесть с половиной» [10], Корпорация по развитию МСП получает финансовые средства у Банка России по годовой ставке 6.5% и в свою очередь кредитует средние предприятия по годовой ставке 9.6% и малые предприятия по годовой ставке 10.6%. Безусловно, успешная реализация этой программы способствует значительному улучшению деятельности и росту количества предпринимательских структур в стране.

В качестве замечания необходимо отметить, что в теории предполагается, что ключевая ставка должна быть близка к уровню годовой инфляции в стране, с небольшими колебаниями в большую или меньшую стороны в зависимости от цели регулятора на повышение или снижение инфляции. Как видно из приведенных выше данных, при уровне инфляции 4.1–4.4% в мае–июне 2017 года величина ключевой ставки

составляла 9–9.25% , т.е. превышала более чем в два раза. Также необходимо отметить то, что ЦБ РФ по результатам снижения ключевой ставки до 8.25% 15 сентября 2017 г. считает таргет по инфляции достигнутым и колебания инфляции последних месяцев – не требующим реакции, что дальнейшее снижение ключевой ставки до уровня 6.5% годовых займет два-три года, т.е. ЦБ РФ готов удешевлять деньги только со скоростью снижения инфляционных ожиданий и «заякоривания» инфляции [29]. Так что предстоит проделать огромную работу для приближения и оправдания теоретических аспектов по величине ключевой ставки.

При рассмотрении и анализе происходящих процессов и факторов по повышению надежности и устойчивости функционирования банковской системы страны и банков, в том числе коммерческих, прежде всего речь идет о оптимизации банковской сети и количества банков в стране с помощью коренной чистки и избавления от банков, умышленно преступно и беспардонно нарушающих принятые и установленные законодательные и нормативно-правовые акты, правила, положения и инструкции, определяющие и регламентирующие критерии и показатели ведения банковской деятельности.

Банки-нарушители и их недобросовестные руководители, совладельцы и высший менеджмент наносят колоссальный, во многих случаях не восполнимый моральный, финансово-денежный и материальный ущерб своим клиентам и вкладчикам в лице граждан страны, предпринимателей (в первую очередь, малым и средним предпринимателям и аналогичным предпринимательским структурам), предприятиям и организациям. Такие неправомерные и в ряде случаев преступные действия при осуществлении банковской деятельности банками-нарушителями наносят непоправимый и невосполнимый ущерб доверию клиентов и населения страны к банкам, подрывают главное условие для обеспечения успешной и эффективной работы любого банка и банковской системы в целом. На практике нарушения коммерческих банков в конечном счете неизбежно порождают также возрастание процентных ставок, по которым банки предоставляют кредитные средства предпринимателям, предпринимательским структурам и населению, т.е. тем самым сдерживают и тормозят развитие предпринимательства в стране.

Необходимо с удовлетворением отметить, что Банк России в последние годы принимает весьма энергичные и действенные меры по чистке и оптимизации банковской системы, избавлению ее от банков-нарушителей, выражающиеся прежде всего в отзыве лицензий у банков-нарушителей, их самоликвидации и ликвидации в соответствии

с законодательством, финансовом оздоровлении и консолидации (слияния, поглощения, санации, продажи) и т.д. Статистика свидетельствует, что количество банков в стране с 1136 банков по состоянию на 01.01.2008 года снизилось до 623 банков по состоянию на 01.01.2017 года, т.е. практически почти в два раза (1.823). Работа по отзыву лицензий у банков особенно энергично осуществлялась в последние годы: в 2014 году были отозваны лицензии у 87 банков, в 2015–2016 гг. — соответственно у 93 и 97 банков. Таким образом, только за последние три года лицензии были отозваны у 277 банков. Продолжаются отзывы лицензий у банков и в 2017 году: по состоянию на 01.11.2017 г. были отозваны лицензии у 43 банков, в том числе у 27 московских банков. Необходимо констатировать, что лицензии отзываются не только у относительно малых коммерческих банков, но и у достаточно крупных значимых банков, имеющих значительный временной опыт функционирования и тем не менее допустивших значительные нарушения в своей деятельности. Это некоторые нижеследующие крупные банки, у которых были отозваны лицензии: КБ «Интеркоммерц» (занимавший 7-е место по активам в банковской системе России на момент отзыва лицензии), банк «Югра» (30-е), Татфондбанк (43-е), Внешпромбанк (45-е), Росинтербанк (66-е), Росэнергобанк (88-е), Военно-промышленный банк (90-е) и др.

Суммируя сообщения Банка России об отзывах лицензий у банков в течение последних лет, нами были сформулированы наиболее типичные существенные нарушения и упущения, допускаемые банками, у которых были отозваны лицензии [11]. Общими нарушениями почти для всех банков-нарушителей является невыполнение требований двух Федеральных законов, а именно: статей 6 и 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального Закона РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [12] и Федерального Закона «О центральном банке Российской Федерации» [13], создающее угрозы интересам вкладчиков и кредиторов.

Все приведенные нарушения [11], недостатки и упущения, а также ряд других нижеприведенных нарушений, недостатков и упущений, присущих не каждому отдельному банку, у которого была отозвана лицензия, отображает сумму нарушений, недостатков и упущений в банковской системе страны. Необходимо отметить, вышеуказанные, если можно так выразиться, традиционные нарушения, недостатки и упущения в деятельности банков, у которых были отозваны лицензии в предшествующий период времени, в последние два года были дополнены некоторыми «новыми» нарушениями. Прежде всего это финансиро-

вание бизнес-проектов бенефициаров банков, а также компаний (фирм, предприятий, организаций), аффилированных с банками за счет привлечения финансовых средств физических лиц, малых и средних предпринимательских структур. Так, например, в банке «Югра», у которого лицензия была отозвана 28.07.2017 года, в результате таких неправомерных действий в балансе образовалась «дыра» в 7 млрд. рублей (которая потенциально может значительно возрасти), что привело к необходимости выплаты Агентством по страхованию вкладов (АСВ) 170 млрд. рублей компенсации вкладчикам банка.

Согласно сообщению АСВ [14], в первом полугодии 2017 года были выявлены неправомерные операции с вкладами в банках с отозванной лицензией на общую сумму 6.7 млрд. рублей. За январь—июнь 2017 года имело место 20 страховых случаев с общим объемом страховой ответственности АСВ в размере 107.6 млрд. рублей перед 383 тыс. вкладчиков. В 12 банках («Тальменка-банк», «Новация», «Енисей», Анкор-банк», «Торговый городской банк», «Нефтяной Альянс», «Информпрогресс», «Спурт», «Владпромбанк», «СИБЭС», «Росэнергобанк», «Темпбанк») выявлено около 1.7 тыс. случаев искусственного формирования вкладов, в результате внесения в этих банках в документы бухгалтерского учета технических записей о зачислении средств на счета физических лиц с целью неправомерного получения ими страховых возмещений на общую сумму 2.1 млрд. рублей. В двух банках («Торговый городской банк» и «Росэнергобанк») были обнаружены признаки фальсификации документов по несуществующим обязательствам перед 957 вкладчиками на общую сумму 1 млрд. рублей и активов на эту же сумму. АСВ выявлены случаи мошенничества с использованием так называемой «двойной бухгалтерии», при которой в официальном бухгалтерском учете не отражалась информация об открытых счетах граждан, либо средства списывались со счетов без ведома и согласия их владельцев. Имели место случаи, когда все вклады, имеющие признаки «дробления» или фальсификации, а также не отраженные в официальном учете, не включались временной администрацией по управлению банком в реестр обязательств перед вкладчиками, по которым осуществлялись выплаты. Выплаты вкладчикам АСВ были осуществлены на основании подтверждающих документов, а также документов и сведений, которые были обнаружены в банках, либо на основании решений судов. АСВ за январь—июнь 2017 года восстановило в учете и включило в страховые выплаты обязательства перед 6.9 тыс. вкладчиками (в том числе, по ранее поступившим страховым случаям) на общую сумму более 5.8 млрд. рублей. По данным ЦБ и АСВ [14], находки «тетрадок» — вкладов, не уч-

тенных в реестрах, участвовали начиная с 2016 года. Так, только в 2016 году с помощью ведения двойной бухгалтерии, позволяющей не отражать данные о вкладах в балансе банка, было похищено 57.3 млрд. рублей у 69 тыс. вкладчиков.

Не совсем типичное нарушение было выявлено при отзыве лицензии 9 августа 2017 года в работе небанковской кредитной организации «Континент финанс» [15], заключающееся в проведении сомнительных операций по купле и продаже монет из драгоценных металлов, с конечной целью по обналичиванию денежных средств. Банк России [16] с четвертого квартала 2017 года понизил порог сомнительных операций банков с 2 до 1 млрд. рублей в квартал, а также допустимую сумму подозрительных сделок – с 3 до 2% от оборота по счетам клиентов (кроме частных лиц). Такое ужесточение не создаст затруднений для банков, работающих с реальными клиентами по реальным операциям, с одновременными осложнениями для структур, обслуживающими внутригрупповые потоки, а также осложнит работу крупных банков, выполняющих большее количество операций и для которых масштаб в 1 млрд. рублей находится в пределах статистической погрешности.

Вышеперечисленные, а также некоторые другие принимаемые меры по упорядочению деятельности и повышению устойчивости и надежности функционирования банковской системы и банков в стране в основном находят поддержку и одобрение среди клиентов банков: населения, предпринимателей, предпринимательских структур, бизнесменов, экономистов, ученых, правительственных и большинства банковских структур и т. д.

В этой связи не совсем понятна и адекватна позиция по этой проблеме Ассоциации российских банков (АРБ), которая в тезисах своего доклада к ежегодному съезду АРБ обвинила Центральный банк Российской Федерации в цинизме, фаворитизме, работе в режиме «военных операций», умышленном сокращении числа банков, использовании иезуитских формулировок, подрыве устойчивости банковской системы, подавлении конкуренции, противоречии духу конструктивного взаимодействия и сотрудничества, сложившемуся между органом регулирования в лице Банка России и здоровой частью национальной банковской системы [17].

Восемь ведущих банков страны (Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24, Россельхозбанк, Газпромбанк, ФК «Открытие», Бинбанк и Альфа-банк) 17.07.2017 года официально объявили о выходе из АРБ, мотивируя в своем письме, подписанном руководителями этих банков, тем, что «в последние годы эффективность деятельности ассоциации неуклонно снижается». Также и другие крупные банки, такие как «АК Барс», «Зе-

нит» с дочерним Липецкомбанком, Совкомбанк, Абсолют-банк, Связь-банк и Росевробанк, рассматривают возможность и целесообразность выхода из АРБ. Во многом это связано с неудовлетворительной работой руководства АРБ, которое при принятии решений не только перестало учитывать интересы членов ассоциации – кредитных организаций, но и заменяет конструктивный диалог внутри банковского сообщества многочасовыми речами, а также с тем, что решения главой АРБ принимаются «единолично и носят популистский характер» [18].

Действительно, ничем иным кроме популизма позицию АРБ невозможно оценить, так как она весьма далека от реально складывавшейся обстановки и путей развития банковской системы страны. АРБ вместо того, чтобы поддерживать и способствовать предупреждению, выявлению и пресечению нарушений, упущений и недостатков в работе банков, наоборот призывает, как это следует из заявлений руководства Ассоциации, ослабить и чуть ли не прекратить эту работу регулятором – Центробанком РФ. В обосновании своей позиции руководство АРБ утверждает, что нет необходимости в оптимизации количества банков за счет сокращения их количества в результате неправомερных действий ЦБ по отзывам лицензий, так как это приведет к значительному снижению уровня конкуренции в банковской системе и возрастанию монопольного положения Топ-банков (крупнейших банков), т.е. к монополизации банковского рынка. Для обоснования необходимости приводится ссылка на то, что число банков в США – 12 тысяч, в Австрии – 700, в Китае – 4200 с соотношением количества банков на 100 тыс. населения. Почему-то не приводится пример Финляндии, где всего имеется 6 банков, Японии – 130 банков, Нидерландах – 13 банков, Швейцарии – 267 банков [19, 20, 21] и т. д. Здесь хотелось бы отметить то, что ВВП США в 2016 году составил 18 558 млрд. долларов и по данным МВФ в 2017 году составит 19 284 млрд. долларов, соответственно Японии – 4412 и 4513 млрд. долларов, России – 1132 и 1267 млрд. долларов, Швейцарии – 651,8 и 665 млрд. долларов. По уровню благосостояния граждан (ВВП на душу населения) по этим же странам составил в 2016 году соответственно: 57 720; 34 871; 7743 и 78 179 долл. США [22, 23].

Все-таки при проведении сравнительного анализа и обосновании проблемы оптимизации количества банков и банковской системы в стране необходимо придерживаться линии на сопоставимость размеров экономики и ВВП стран, финансово-денежного потенциала, объемов и оборота денежных средств, кредитных возможностей, возможностей привлечения инвестиций, состояния культуры и качества обслуживания клиентов банками, уровня их доверия к банкам, традиций и осо-

бенностей становления и развития банковской системы в целом и коммерческих банков в каждой стране, устойчивости и надежности функционирования банковской системы страны, устойчивости курса национальной валюты, абсолютной величины и динамики инфляции, основных путей и направлений функционирования и развития экономики страны и т.д., а не произвольно брать показатели несопоставимых между собой стран.

При анализе и рассмотрении этих проблем крайне важно отметить, что в последние годы рядом ответственных государственных и банковских руководителей, известных ученых и специалистов-экономистов постоянно подвергается весьма жесткой сомнительной критике проводимая Центральным банком РФ финансово-денежная политика по финансовому оздоровлению проблемных кредитных организаций (банков), оптимизации количества и повышению качества работы коммерческих банков, мотивируемой при этом зачастую карьерными и даже меркантильными соображениями и интересами. Однако практическая деятельность ЦБ и достигнутые результаты по положительному решению всех этих, а также некоторых других актуальных вопросов и проблем за последние годы убедительно свидетельствуют о правильности взятого и реализуемого курса и направлений в работе ЦБ, что обуславливает необходимость продолжения и реализации взятого ЦБ курса в первую очередь по финансовому оздоровлению и расчистке проблемных кредитных организаций (банков), последовательному обоснованному и не торопливому снижению величины ключевой ставки и доведению уровня инфляции на первом этапе до 3.5–4% с последующим снижением до величины, присущей экономике развитых стран.

При рассмотрении опыта работы отечественных и зарубежных банков в последние годы имеется определенная общая закономерность – это сокращение количества банков, в первую очередь в развитых странах. Принимая во внимание вышеизложенное, а также ряд других факторов, представляется странной позиция АРБ по рассматриваемой проблеме и вопросам, если не сказать более. Вполне очевидно и закономерно, что все эти действия (или, скорее, бездействие АРБ) по решению вышеприведенных проблем и вопросов могут привести к значительным вопросам по работе АРБ.

Положительному и более ускоренному решению рассматриваемых проблем и вопросов, безусловно, будут способствовать принятые Госдумой и Советом Федераций два закона, направленные на серьезное совершенствование и определяющие функционирование банковской системы страны [24].

Первый закон определяет новую схему санации банков, для чего предусматривается создание Фонда консолидации банковского сектора за счет средств Банка России с учреждением управляющей компании при создаваемом фонде.

Второй закон – закон о разделении банков по перечню разрешенных операций в зависимости от их лицензий: банки будут иметь право получать универсальные и базовые виды лицензий в зависимости от размера их собственных средств (капитала). По этому закону все действующие банки РФ с 1 июня 2017 года были признаны банками с универсальной лицензией. Генеральная лицензия будет действовать до момента получения банком новой лицензии на осуществление банковских операций. Законом предусматривается, что с 1 января 2018 года минимальный размер капитала банка с универсальной лицензией устанавливается в размере 1 млрд. руб., с предъявлением к этим банкам требований в полном объеме. Минимальный размер капитала банков с базовой лицензией должен составлять 300 млн. руб. При увеличении размера капитала до 1 млрд. руб. банк с базовой лицензией будет иметь право добровольно ходатайствовать об изменении своей лицензии на универсальную лицензию, что позволит выполнять перечень банковских операций, предусмотренных универсальной лицензией, и таким образом расширить область его банковской деятельности. Предельный размер капитала для банка с базовой лицензией составит 3 млрд. руб.

Банк с базовой лицензией будет иметь право привлекать денежные средства физических и юридических лиц во вклады, открывать и вести банковские счета, осуществлять переводы денежных средств, осуществлять куплю-продажу иностранной валюты, выдавать банковские гарантии, а также предоставлять привлеченные средства физическим лицам, субъектам малого и среднего предпринимательства. Банки с базовой лицензией будут лишены права осуществлять ряд банковских операций с иностранными юридическими и физическими лицами, открывать корреспондентские счета за рубежом и вести работу с высокорисковыми ценными бумагами. Под ограничения попадают операции по размещению привлеченных средств, выдаче банковских гарантий и привлечению во вклады драгоценных металлов. Банки с базовой лицензией будут не вправе приобретать права требования от иностранных организаций осуществлять с ними лизинговые операции и выдавать поручительства. В законе для банков с базовой лицензией предусматривается упрощенное регулирование: они должны будут раскрывать годовую и промежуточную финансовую отчетность и аудиторские заключения к ней, но при этом не будут обязаны раскрывать информацию о принимаемых рисках, проце-

дурах их оценки, управления рисками и капиталом. Нормы и положения этого закона на практике предусматривают и предоставляют возможности преимущественного сосредоточения деятельности банков с базовой лицензией на осуществлении кредитования малого и среднего бизнеса, предпринимательских структур и индивидуальных предпринимателей в первую очередь в регионах.

Исключительно банки с универсальной лицензией смогут с получением разрешения Банка России создавать филиалы и иметь дочерние организации на территории иностранного государства и открывать представительства после уведомления Банка России.

Законом также определен порядок осуществления банковских операций и сделок с банком, который сменил статус банка с универсальной лицензией на статус банка с базовой лицензией или небанковской кредитной организации, по договорам, заключенным до изменения его статуса.

По данным ЦБ [25], по состоянию на 1 мая 2017 года на получение универсальной лицензии могла претендовать половина действующих финансовых учреждений в стране: из 551 действующего банка 287 банков с размером капитала более 1 млрд. руб., 237 банков – менее 1 млрд. руб., 27 банков находились в процессе финансового оздоровления. Одновременно с принятым законом и при его реализации процесс увеличения размера капитала банков будет осуществляться под гораздо более жестким контролем регулятора – ЦБ, с внесением соответствующих изменений и дополнений в нормативный акт Банка России 395-П под условным названием «Фиктивный капитал», который предоставляет регулятору большие возможности и рычаги по проверке источников капитала банков.

Вышеприведенные ЦБ данные по размерам капиталов банков, декларируемая руководством ЦБ линия на дальнейшую чистку банков и выполненный анализ этой проблемы [26] позволяют спрогнозировать, что в ближайшие 3–4 года количество банков оптимизируется в диапазоне 300–400 банков за счет отзывает лицензий, их самоликвидации, ликвидации по решениям судов, слияний (поглощений), в результате финансовых оздоровлений.

Таким образом, принятый закон в определенной степени ужесточает требования в части запрета банкам с базовой лицензией осуществлять ряд банковских операций, пресечения превышения обязательств банков над их активами в результате фальсификации отчетности на базе первичных документов, выписок, кредитных досье и операций по счетам клиентов и т.д. Можно также констатировать, что небольшим банкам будет затруднительно конкурировать с крупными банками, вслед-

ствии чего на практике некоторые банки вынуждены будут изыскивать законные возможности и пути для пополнения своего капитала до 1 млрд. руб.

Безусловно, практическая реализация этих двух законов позволит во многом поднять уровень устойчивости и надежности функционирования банковской системы страны, будет способствовать оптимизации банковской сети в стране, удовлетворению потребностей предпринимателей и предпринимательских структур в кредитных и материальных ресурсах и возрастанию роли и значения предпринимательства в росте экономики страны.

Повышению устойчивой и надежной работы банковской системы страны также будет способствовать новация ЦБ по санации проблемных кредитных организаций [27], которая проходит апробацию на примере санации банка ФК «Открытие», крупнейшего среди частных кредитных организаций страны.

О санации ФК «Открытие» ЦБ объявил 29 августа 2017 г. В этот холдинг входят Рокетбанк, Росгострах, банк «Траст» и другие финансовые, страховые и инвестиционные компании. Бизнес-стратегия этой крупнейшей частной кредитной организации, основанная на агрессивном росте в результате слияний и поглощений за счет покупок разного рода некачественных активов с использованием заемных средств, привела к возникновению «дыры» в капитале, оцениваемой в 250–400 млрд. руб., вследствие чего капитал банка перестал выдерживать нагрузку. Позднее, в октябре 2107 г., сумма финансового оздоровления ФК «Открытие» была оценена в размере 450 млрд. руб., аналогичная сумма для санации «Бинбанка» – в сумме 330–370 млрд. руб.

В августе 2017 года ЦБ было принято решение по апробации нового механизма санации – через созданный Центробанком РФ Фонд консолидации банковского сектора и его управляющей компании (ООО «УК ФКБС»). Созданный Центральным Банком Российской Федерации ФКБС – новый инструмент предоставления экстренных кредитов российским банкам, в том числе столкнувшимся с оттоком денег клиентов, сформированный по аналогии с широко распространенным в практике иностранных центробанков механизмом экстренного предоставления ликвидности. Как известно, ранее санацию банков (кредитных организаций) осуществляли более сильные банки (банки-инвесторы) и Ассоциация по страхованию вкладов (АСВ), предоставляющая для этого кредиты банкам-инвесторам. В результате новации ЦБ последние исключаются из процесса проведения санации, которая теперь осуществляется через ФКБС, что значительно ускоряет и удешевляет

этот процесс и предотвращает конфликт интересов, когда частные санаторы в первую очередь были озабочены собственной выгодой, заключающейся в развитии собственного бизнеса, а не восстановлением (финансовым оздоровлением) проблемной кредитной организации (банка).

При проведении санации по этой новой процедуре ЦБ становится фактически собственником и управляющим крупнейшей частной кредитной организации страны (банка), в результате чего ее (его) вкладчики и клиенты будут чувствовать себя значительно увереннее и спокойно и не потеряют свои финансовые средства (деньги). В особенности это касается представителей малого и среднего бизнеса (предпринимательских структур), которые несли наибольшие потери и издержки от неправомερных и незаконных действий и операций, выполняемых проблемными банками (кредитными организациями).

При практическом использовании нового механизма санации действовавшие владельцы saniруемых банков (кредитных организаций) утрачивают контроль, так как временная управляющая администрация формируется из представителей ЦБ и ООО «УК ФКБС», т.е. все риски ЦБ берет на себя. Это положение является новацией, так как до этого функции временной управляющей администрации выполняла АСВ, совет директоров которой формировали ЦБ и правительство. При принятии решения о санации кредитной организации (банка) частным инвестором он получал кредит от АСВ. Финансовые средства АСВ, формируемые за счет отчислений банков-участников системы страхования вкладов, почти всегда были недостаточны для предоставления кредитов частным инвесторам (банкам-инвесторам) для финансового оздоровления проблемных кредитных организаций (банков), и АСВ приходилось систематически заимствовать деньги у ЦБ, что не позволяло качественно и в полном объеме выполнять предусмотренные санацией меры и действия.

Таким образом, ФК «Открытие» явилась первым крупнейшим частным банком, становящимся фактически государственным банком и в перспективе после его финансового оздоровления, капитализации, выработки и реализации перспективной прозрачной бизнес-модели банк будет, по всей вероятности, продан частному инвестору, для чего потребуется определенное время, которое также позволит подтвердить обоснованность и эффективность новации ЦБ по санированию достаточно крупных проблемных кредитных организаций (банков).

По аналогичной схеме 21 сентября 2017 года ЦБ РФ был запущен процесс финансового оздоровления (санации) «Бинбанка», занимавшего 8-е место по объему активов в банковской системе Российской Феде-

рации (в рэнкинге «Интерфакс» — 12-е место), в котором было размещено более 500 млрд. руб. вкладов физических лиц [30]. По завершению санации «Бинбанка» ЦБ РФ через Фонд консолидации банковского сектора станет владельцем не менее 75% обыкновенных акций кредитной организации, а 25% акций смогут сохранить собственники «Бинбанка», т.е. фактически и этот банк станет государственным банком.

Принимая во внимание вышеизложенное, а также ряд других предложений и рекомендаций, можно сказать, что актуальной является реализация некоторых следующих мер по положительному решению анализируемых проблем и вопросов, приведенных нами [26]:

- глубокая трансформация деятельности банков за счет заимствования, разработки и внедрения самых передовых и современных технологий, массового внедрения интернет-банкинга, разумное сокращение бумажного и развитие электронного документооборота с автоматизацией и роботизацией этих процессов, с непрерывным снижением оплаты (стоимости) оказываемых банками клиентам услуг;
- полная безопасность при осуществлении банковских операций и оказании банками услуг клиентам;
- обеспечение расчистки банковской системы страны за счет роста качества активов, ликвидности и рентабельности банков с государственной поддержкой банковского сектора страны;
- оптимизация размещения и дислокации банков, их внутренних структурных подразделений и офисов по регионам страны;
- проведение глубокой исследовательской и аналитической работы в каждом регионе страны для выявления реальных потребностей в кредитных финансовых ресурсах для развития и роста экономики каждого региона и принятия актуальных решений;
- разработка и реализация банками по-настоящему инновационных продуктов/услуг;
- своевременная разработка, принятие и практическая реализация законодательных и нормативно-правовых актов, положений, правил и инструкций по дальнейшему совершенствованию организации деятельности банковской системы и банков в стране;
- пресечение незаконного вывода за рубеж денежных средств, отмывания денег и финансирования терроризма, с более активным привлечением для этого правоохранительных органов (прежде всего, органов прокуратуры);

- дальнейшее усиление надзорных функций Банка России и Росфинмониторинга за работой банков и банковской системы;
- своевременное информирование Банком России (финансовым регулятором) правоохранительных органов о выявленных нарушениях в банках и недобросовестных банкирах для принятия упреждающих мер по недопущению вывода денег из банков и образования «дыры» в их балансах на огромные суммы похищенных денег и привлечению к ответственности недобросовестных банкиров с лишением их возможности покидать за пределы страны и уходить от ответственности за совершенные правонарушения и т.д.

Безусловно, работа Центрального Банка РФ, законодательных и правоохранительных органов по повышению устойчивости и надежности функционирования, финансовому оздоровлению банковской системы страны и оптимизации количества банков должна быть продолжена до достижения положительного решения этих актуальных и важнейших проблем и вопросов и т.д.

Заключение

Для эффективного и действенного развития предпринимательства в стране прежде всего требуется повышение доверия государственных органов к предпринимателям и предпринимательским структурам, обеспечение неукоснительной практической реализации принятых законодательных и нормативно-правовых актов по предпринимательству судебными, правоохранительными, контрольными и надзорными органами, снижение административных барьеров, сдерживающих развитие предпринимательства. Требуется дальнейшее совершенствование законодательных и нормативно-правовых актов, положений, правил и инструкций за счет их продуманной, взвешенной и обоснованной разработки и принятия соответствующими государственными, законодательными и правовыми структурами с неременным обеспечением их практической реализации. Необходимо повсеместное внедрение инновационного предпринимательства за счет эффективного производительного использования человеческого капитала, формирования инфраструктуры предпринимательских структур с привлечением и использованием финансовых, материальных, морально-этических (мотивационных) ресурсов, повышения инвестиций и вложений в научно-исследовательские работы и разработки, в НИОКР, образование и здравоохранение.

Важнейшая проблема, требующая своего решения, — это обеспечение доступного финансирования банковской системой страны предпринимателей и предпринимательских структур за счет предоставления кредитными организациями (коммерческими банками) приемлемых и доступных фи-

нансовых (кредитных) ресурсов для успешного функционирования и развития предпринимательства и предпринимательских структур.

Успешная реализация задачи по доступному и приемлемому финансированию (кредитованию) предпринимательства и предпринимательских структур может быть обеспечена только в результате устойчивой и надежной качественной работы банковской системы страны, расчистки и финансового оздоровления проблемных кредитных организаций (банков), оптимизации количества и рационального размещения банков в стране.

Разрабатываемые, принимаемые и реализуемые меры по развитию и совершенствованию предпринимательства и деятельности предпринимательских структур должны способствовать их устойчивой и надежной качественной работе, увеличению их количества, повышению качества их работы, конкурентоспособности производимой и реализуемой продукции и оказываемых услуг на внутрироссийском и зарубежном рынках с удвоением доли малого бизнеса в ВВП страны с 20% в 2015–2016 гг. до 40% в 2030 году.

Список литературы

1. Малый бизнес оказался мелким. <https://www.kommersant.ru/dok/3094638>.
2. Наука на триллион // Аргументы недели. 10.11.2016 г. (четверг). № 44 (535).
3. Экономика научных инвестиций. Business Guide-Science // Тематическое приложение к газете «Коммерсант». 31 августа 2017 г. (четверг). № 34.
4. Макеев Н. ЦБ нашел крайних // Московский комсомолец. 22 августа 2017 года (вторник). №182ю
5. Минтруд поспорил с ЦБ о вреде роста зарплат для экономики. [http://www.newsru.com/finance/22 aug 2017 /disputed.html](http://www.newsru.com/finance/22aug2017/disputed.html).
6. Аганбегян А.Г. Капитал мозга. www. AIF RU. 2016 год. № 28.
7. Ахметов Л.А., Рыжков А.О. Стимулирование предпринимательских структур, выполняющих НИОКР//Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. Выпуск XXXIV. – М.: АП «Наука и образование», 2017.
8. Ахметов Л.А., Шакирханов Б.Р. Нормативно-законодательные новации и элементы поддержки инновационного предпринимательства в отечественной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сб. научных трудов. Научно-практическое издание. Вып. 41. – М.: АП «Наука и образование», 2014.

9. delatdelo.com/spravochnik/terminy/kpi-chto-eto-takoe.html.
10. Потеряна пятилетка // Независимая газета. №181 (7059) от 25.08.2017 года.
11. Журавлев Д. А., Ахметов Л.А. Повышение показателей экономической деятельности предпринимательских структур (монография). – М.: АП «Наука и образование», 2017.
12. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма» от 07.08.2001 года, №115-ФЗ (действующая редакция 2016/www.consultant.ru/document/cons_dok_LAW_32834/).
13. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 10.07.2002 года, №86-ФЗ/www.consultant.ru/document/cons_dok_LAW_37570/.
14. <http://www.newsru.com/finance/11aug2017/suspiciousdeposits.html>.
15. <http://ria.ru/economy/20170809/1500043253.html>.
16. <http://www.newsru.com/finance/03aug2017/suspected.html>.
17. <http://www.newsru.com/finance/27mar2017/alfa.html>.
18. Локшина Ю., Самусева С. Банки встали на отток.<https://www.kommersant.ru/dok/3374356>.
19. swiss-days.ru/?P=1569.
20. <http://www.fineco.ru/2013/11/bankovskaya-sistema-japonii.html> = xzz422aa3RLTw.
21. www/japontoday.ru/entsiklopedia-japonii-ot-a-do-ya/bankovskaya-sistema/html.
22. andresh.ru/statyi/global/1501-2016-html.
23. global-finances.ru/vvp-stran-mira-2017.
24. <http://www.newsru.com/finance/21apr2017/laws.html>.
25. www.ng.ru/economics/2017-06-09/4-700-cenrobank.html.
26. Ахметов Л. А. Повышение устойчивости и надежности функционирования банковской системы России. Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Том 16 № 1. – М.: АП «Наука и образование», 2017 г.
27. Регулятор идет в банк. http://www.novaya_gazeta.ru/2017/08/31/73652-regulyator-idet-v-bank.
28. Ученые не дорожают. <https://www.kommersant.ru/dok/3408517>.
29. Ставка не дрогнет. <https://www.kommersant.ru/dok/3413619>.
30. <http://www.newsru.com/finance/21sep2017/bin75percent.html>.

References

1. Malyy biznes okazalsya melkim. <https://www.kommersant.ru/dok/3094638>
2. Nauka na trillion. Argumenty nedeli, №44 (535), chetverg, 10.11.2016 g.
3. Ekonomika nauchnykh investitsii. Business Guide-Science, tematicheskoe prilozhenie k gazete «Kommersant», №34, chetverg, 31 avgusta 2017 goda.
4. Makeev N. TsB nashel krainikh. Moskovskii komsomolets, №182 (24.475), vtornik, 22 avgusta 2017 goda.
5. Mintrud posporil s TsB o vrede rosta zarplat dlya ekonomiki. [http://www.newsru.com/finance/22 aug 2017 /disputed.html](http://www.newsru.com/finance/22aug2017/disputed.html).
6. Aganbegyan A.G. Kapital mozga. www. AIF RU, № 28, 2016 god.
7. Akhmetov L.A., Ryzhkov A.O. Stimulirovanie predprinimatel'skikh struktur, vypolnyayushchikh NIOKR//Putevoditel' predprinimatel'ya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Sbornik nauchnykh trudov. Vypusk XXXIV. – M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2017.
8. Akhmetov L.A., Shakirtkhanov B.R. Normativno-zakonodatel'nye novatsii i elementy podderzhki innovatsionnogo predprinimatel'stva v otechestvennoi ekonomike // Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva: Rol' i mesto tsivilizovannogo predprinimatel'stva v ekonomike Rossii. Sb. nauchnykh trudov. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vypusk 41. – M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2014.
9. delatdelo.com/spravochnik/terminy/kpi-chto-eto-takoe.html
10. Poteryana pyatiletka. Nezavisimaya gazeta. № 181 (7059) ot 25.08. 2017 goda.
11. Zhuravlev D. A., Akhmetov L.A. Povyshenie pokazatelei ekonomicheskoi deyatel'nosti predprinimatel'skikh struktur (monografiya). – M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2017.
12. Federal'nyi zakon «O protivodeistvii legalizatsii (otmyvaniyu) dokhodov, poluchennykh prestupnym putem, i finansirovanie terrorizma» ot 07.08.2001 goda, №115-FZ (deistvuyushchaya redaktsiya 2016/ www.consultant.ru/document/cons_dok_LAW_32834/).
13. Federal'nyi zakon «O Tsentral»nom banke Rossiiskoi Federatsii» ot 10.07.2002 goda, №86-FZ/www.consultant.ru/document/cons_dok_LAW_37570/.
14. [http://www.newsru.com/finance/11 aug 2017/suspiciousdeposits.html](http://www.newsru.com/finance/11aug2017/suspiciousdeposits.html).
15. <http://ria.ru/economy/20170809/1500043253.html>.
16. <http://www.newsru.com/finance/03aug2017/suspected.html>.
17. <http://www.newsru.com/finance/27mar2017/alfa.html>.
18. Lokshina Yu., Samuseva S. Banki vstali na ottok.<https://www.kommersant.ru/dok/3374356>.
19. swiss-days.ru/?P=1569.

20. <http://www.fineco.ru/2013/11/bankovskaya-sistema-japonii.html> = xzz422aa3RLTw.
21. www.japontoday.ru/entsiklopedia-japonii-ot-a-do-ya/bankovskay-sistema/html/
22. andresh.ru/statyi/global/1501-2016-html.
23. global-finanses.ru/vvp-stran-mira-2017.
24. <http://www.newsru.com/finance/21apr2017/laws.html>.
25. www.ng.ru/economics/2017-06-09/4-700-cenrobank.html.
26. Akhmetov L. A. Povyshenie ustoichivosti i nadezhnosti funkcionirovaniya bankovskoi sistemy Rossii. Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva: Rol' i mesto tsivilizovannogo predprinimatel'stva v ekonomike Rossii. Tom 16 №1, 2017 god. AP «Nauka i obrazovanie».
27. Regulyator idet v bank. <http://www.novaya gazeta. ru/2017/08/31/73652-regulyator-idet-v-bank>
28. Uchenye ne dorozhayut. <https://www.kommersant.ru/dok/3408517>.
29. Stavka ne drognet. <https://www.kommersant.ru/dok/3413619>.
30. <http://www.newsru.com/finance/21sep2017/bin75percent.html>.

Э. А. Баринов

*Кандидат экономических наук,
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

И. В. Лукашенко

*Кандидат экономических наук,
anelal@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Золотодобывающие компании на рынке золота

Аннотация. В статье рассматривается деятельность зарубежных и российских золотодобывающих компаний в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в мире.

Ключевые слова: золото, добыча, золотые резервы, компании, банки.

E. A. Barinov

*Cand. Sci. (Econ.),
barinov.138@yandex.ru*

*Russian academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

I. V. Lukashenko

*Cand. Sci. (Econ),
anelal@mail.ru*

*Financial University under the Government of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Gold mining companies in the gold market

Annotation. The article discusses the activities of Russian and foreign mining companies in an unstable economic and political situations in the world.

Keywords: gold, production, reserves, companies, banks.

С 2008 г. мировое производство золота как реального резервного и финансового актива постоянно росло из года в год, в частности, в России

и КНР. Рост цен на этот актив привело к расконсервации старых месторождений драгметалла, которые раньше было невыгодно использовать.

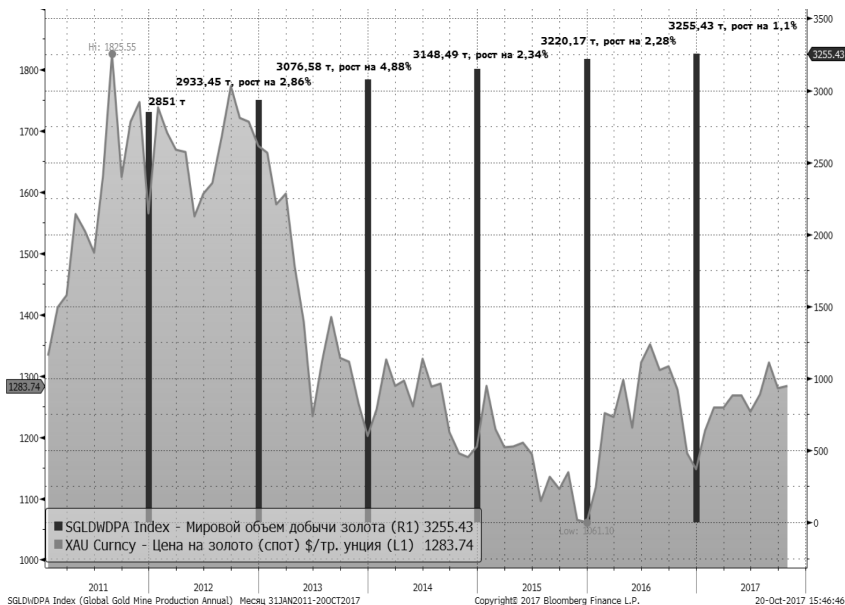


Рис. 1. Объем добычи (т) и цена (долл./гр. унция) золота

Источник: составлено по данным и/а агентства Bloomberg.

В 2017 г. добыча золота в мире составила: в I кв. – 778,3 т, во II кв. – 817,4 т и в III кв. – 555,6 т 791,2 т. По прогнозам WGC добыча указанного металла будет сокращаться с 2019 г. Причём, несмотря на рост инвестиций со стороны золотодобывающих компаний и уменьшение долговой нагрузки, вложения в производство золота в течение ряда последних лет были относительно невелики.

В условиях мировой экономической и политической нестабильности многие инвесторы переводят свои активы в золото, покупка которого, по их мнению, сохранит и приумножит их сбережения. Популярность инвестиций в золото, которое является ценным сырьевым товаром, во многом определяется повышением цен на этот металл, так как в условиях высокого мирового спроса его запасы в природе ограничены. Ценовой тренд на рынке золота в значительной степени зависит от инвестиционного спроса на драгоценный металл. Поведение участников рынка золота определяется той ситуацией, которая складывается на финансовых рынках, в частности, от состояния курса доллара и уровня

процентных ставок по финансовым активам. Значительные колебания показателей по этим инструментам оказывают непосредственное влияние на интересы инвесторов к жёлтому металлу.

На рынке золота широко используются слитковое золото и золотые металлические счета. А также такие финансовые инструменты, как ценные бумаги, деривативы и «электронное золото».

Рассматривая золото как гарантию стабильности и богатства, этот драгоценный металл постоянно приобретают не только юридические и физические лица, но и центральные банки. Если курс какой-то национальной валюты падает, то и в этой ситуации золото продолжает оставаться в цене. Только за последние годы драгоценный металл подорожал весьма значительно не только в долларах, но и в рублях. Золото остаётся тем финансовым активом, когда другие финансовые инструменты не способны защитить от рисков, в условиях инфляции, низких процентных ставок по депозитам и др. Только с конца 2015 г. и по настоящее время цена на драгоценный металл повысилась с 1 тысячи до почти 1,3 тысячи долл. за тройскую унцию. Предполагается, что и в дальнейшем цена на золото будет возрастать, хотя возможны и её падения в какие-то периоды в связи с изменением конъюнктуры рынка.

Добычей золота в мире занимается несколько сот компаний. Общая сумма капитала 793 таких компаний составляет 436 млрд. долл., а суммарная выручка 920 компаний оценивается в 256,71 млрд. долл. Соотношение цена/прибыль достигает 38,17[7]. Добыча золота в мире монополизирована небольшим количеством корпораций, среди которых ведущие позиции занимают иностранные золотодобывающие компании, что видно из табл. 1, а на рисунке 2 отражены основные финансовые показатели их деятельности.

Таблица 1

Добыча золота крупнейшими компаниями мира (тыс. унций)

Описание	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Добыча золота (тыс. унц.)	29988,81	34530,43	33994,5	33549,88	31335,07	33540,92	33996,78
Agnico Eagle Mines Ltd	1662,888	1671,34	1429,288	1099,335	1043,811	985,46	987,609
AngloGold Ashanti Ltd	3628	3947	4436	4105	3944	4331	4515
Barrick Gold Corp	5517	6117	6249	7166	7421	7676	7765
Goldcorp Inc	2873	3464,4	2871,2	2666,6	2396,2	2514,7	2520,3
Gold Fields Ltd	2098,632	2099,016	2118,545	2022	2031	3485	3677
Newcrest Mining Ltd	2380,63	2438,994	2422,568	2396,023	2109,784	2285,917	2527,352

Продолжение таблицы 1

Описание	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Newmont Mining Corp	4898	5035	4845	5065	4977	5166	5392
Nord Gold NV	868,8	950	984,5	924,4	716,9	754,5	589,1
Randgold Resources Ltd	1285,37	1211,289	1147,414	910,373	794,844	696,023	440,108
Zijin Mining Group Co Ltd	1368,045	1194,785	1084,347	1018,953	1031,248	920,423	938,063
Yamana Gold Inc	1269,015	1275,375	1197,653	1029,863	1019,969	916,284	864,768
Harmony Gold Mining Co Ltd		1082,035	1077,466	1171,987	1137,297	1274,52	1303,228
Cia de Minas Buenaventura SAA	627,434	744,8	845,515	895,345	1034,021	1040,097	1096,248
Sibanye Gold Ltd	1512	1536	1590	1430			
Polyus Gold International Ltd (Aquired 2015 г.)		1763,4	1696	1649	1678	1495	1381

Источник: и/а агентство Bloomberg.

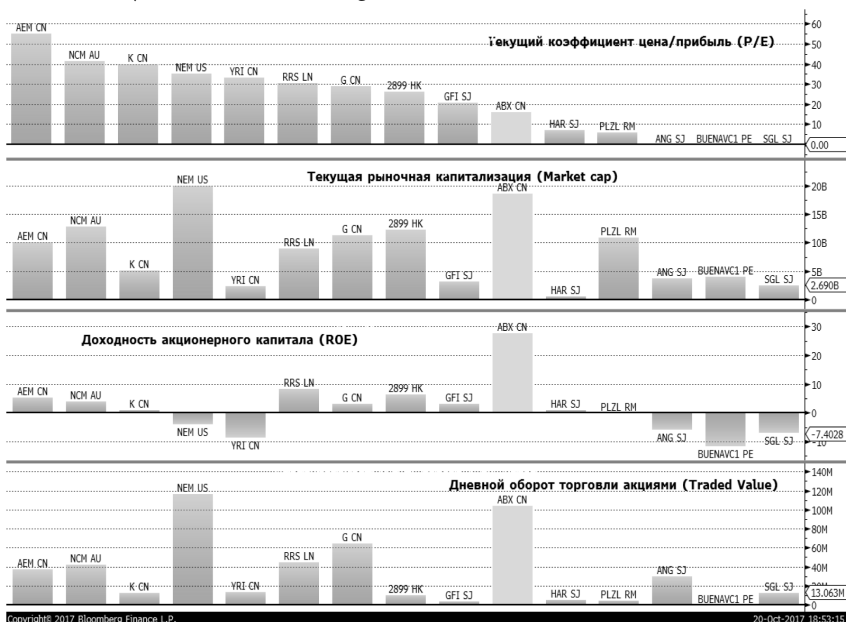


Рис. 2. Основные финансовые показатели ведущих золотодобывающих компаний стран мира

Источник: и/а агентство Bloomberg.

Значительная доля капитала указанных компаний принадлежит американским инвесторам. Она достигает 30–60%, что видно из таблицы 2.

Таблица 2

**Страновая принадлежность владельцев акций
золотодобывающих компаний**

Компани- ния	AGNICO EAGLE MINES LTD	GOLD FIELDS LTD	NEWCREST MINING LTD	ANGLO AMERICA N PLC	GOLDC ORP INC	NEWMONT MINING CORP	BARRICK GOLD CORP
страна							
ЮАР		30,54%		36,71%		36,71	59,13%
США	57,10%	30,76%	55,57%	30,67%	48,45%	30,67	
Неизвестно		12,50%		13,01%		13,01%	
БРИТАНИЯ	11,04%	16,08%	22,86%	7,33%	5,41%	7,33%	7,64%
НОРВЕГИЯ			0,55%	3,01%		3,01%	
ЛЮКС-РГ	1,18%	1,99%	4,43%	2,09%	0,88%	2,09%	1,40%
ЯПОНИЯ	1,52%	1,42%	1,98%	1,65%	1,81%	1,65%	1,72%
КАНАДА	19,85%	1,08%	0,55%	1,43%	27,17%	1,43%	16,14%
ИРЛАНДИЯ		1,26%	2,24%	1,43%		1,43%	
ШВЕЙЦА- РИЯ	1,75%	2,01%			2,90%		1,11%
ФРАНЦИЯ	0,92%				5,47%		
ГЕРМАНИЯ	1,70%				3,07%		4,72%
НИДЕРЛ- ДЫ	1,29%				1,24%		1,23%
АВСТРА- ЛИЯ			8,50%				
ГОНКОНГ			1,53%				
БАГАМЫ							3,13%

Источник: Составлено по данным Bloomberg.

Вслед за американскими инвесторами сильные позиции занимают английские инвесторы и несколько отстающие от них инвесторы из Канады. Таким образом, почти под полным контролем указанных инвесторов находятся все крупнейшие золотодобывающие корпорации мира.

Уже с начала 2017 г. международные инвесторы стали активно вкладывать средства в жёлтый металл. Так общая сумма активов биржевых золотых фондов увеличилась за 1 квартал 2017 г. до 18 576,6 т, достигнув максимального уровня декабря 2016 г. В апреле 2017 г. за 2 недели в золото биржевые индексные фонды вложили крупные суммы, что позволило им увеличить активы более чем на 20 т. Инвесторы приобретали драгоценный металл в условиях ухудшения политической ситуации в мире и

падения курса доллара. Котировки контрактов на жёлтый металл в августе на Нью-Йоркской бирже подскочили до 1283,6 долл. Повышение спроса на безрисковые активы, такие как золото, в значительной степени вызывалось и непредсказуемостью политики президента США.

Наиболее крупные запасы драгоценного металла находятся в США в Форт-Ноксе, оцениваемые на сумму около 200 млрд. долл. За 1 полугодие 2017 г. в стране было добыто 121 т драгоценного металла, что на 14% больше, чем за соответствующий период 2016 г. Золотодобывающие компании США заинтересованы в увеличении объёмов добычи жёлтого металла в связи с ростом мировых цен (международная цена на золото определяется «бумажным рынком», то есть физические объёмы продаж золота не влияют на формирование цен).

Главными рынками определения цен являются Лондон (рынок на условиях «спот») и Нью-Йорк (биржа фьючерсов COMEX). Комбинация этих двух цен и является мировой ценой золота. С начала 2017 г. цена на драгоценный металл возросла на 15% и в связи с этим добыча золота становится рентабельной, так как она связана с очень высокими производственными расходами. Спекулянты увеличили количество фьючерсов и опционов на продолжение роста цен на металл. В то же время спрос на золото в США низкий, хотя индекс доллара (его отношение к 6 ведущим валютам мира) снизился на 8,5% по сравнению с декабрём 2016 г. При слабом долларе население США не очень заинтересовано в покупке золота в условиях высокой цены на него.

Активно накапливает золото Германия, где общий спрос на жёлтый металл в 2016 г. составил 187,6 т, в том числе 76,8 т (41%) – «бумажное золото», то есть ценные бумаги, которые обеспечены золотом и торгуются на бирже.

Запасы золота на территории КНР оцениваются в 12,1 тыс. т. Если в 1 кв. 2017 г. добыча золота сократилась на 10%, то и на эти же 10% вырос спрос на жёлтый металл. На КНР приходится около 30% мирового спроса на жёлтый металл. Страна покупает ежегодно около 1 тыс. т. золота [7]. К 2020 г. добыча золота в стране должна быть доведена до 500 т ежегодно, причем в настоящее время она составляет 450 т. Китайская компания «Zijin Mining» является третьей по рыночной капитализации золотодобывающей компанией в мире. Крупные объёмы золота Китай импортирует из-за границы. Так, в 2016 г. экспорт Австралии золота в КНР оценивался в 232 т. В самой Австралии производство золота в 2016 г. составило 272,2 т. Чтобы удовлетворить спрос на золото в КНР сама Австралия вынуждена была импортировать драгоценный металл из Новой Зеландии, Папуа-Новой Гвинеи, Малайзии и Таиланда. В Китае с 2002 г.

действует золотая биржа в Шанхае – самая крупная в мире по торговле физическим золотом.

Цены на золото в 2017 г. повышались в первую очередь в связи с ослаблением доллара, что положительно отразилось на доходах золотодобывающих компаний в разных странах мира. В то же время активизация фондовых рынков и ожидаемое повышение процентных ставок ФРС отрицательно влияет на рынок золота.

Важным показателем качества совокупных ликвидных средств выступает доля в них золота, снижение или рост которого показывает структурные сдвиги в ликвидных ресурсах. В случае, если повышается доля жёлтого металла в течение длительного периода времени и не связано со случайными факторами, это показывает улучшение качества ликвидных средств, а если падает – то ухудшается качественный состав последних.

Золото занимает значительную долю в валютных резервах ряда стран мира, причём центральные банки периодически выходят на рынок золота, скупая его для пополнения официальных резервов и выступая в качестве главного источника ликвидности на рынке золотых деривативов. Ряд ведущих стран мира накопили значительные объёмы золота, что видно из следующих данных по состоянию на июль 2017 г. Так, в США золотые запасы драгоценного металла составляют (в тоннах, в скобках доля золота в валютных резервах страны в %) – 8133,5 (75,0), Германии – 3375,6 (69,6), Италии – 2451,8 (67,4), Франции – 2435,9 (64,9), КНР – 1842,6 (2,4), России – 1706,8 (17,1). Особо следует обратить внимание на золотой запас Германии, который распределялся следующим образом: Дойче Бундесбанк, Франкфурт-на Майне – 1710 т (50,6%), ФРС, Нью-Йорк – 1236 т (36,6%), Банк Англии, Лондон – 432 т (12,8%). С 2013 г. в Германию было возвращено 674 т, которое ранее хранилось за границей (в том числе 434 т – из Парижа и 300 т – из Нью-Йорка). Всего в мире официальные запасы золота составляют 33 399,2 т, в том числе на долю еврозоны (включая ЕСВ) приходится 10 783,8 т или 55,9% от общей суммы золотовалютных резервов [1].

В 2015 г. производство золота в России достигло 294,3 т (рост на 2%), в том числе производство слитков из добытого золота – 235,052 т (рост на 2%), производство попутного золота – 16,731 т (рост на 3%) и вторичного – 37,725 т. В то же время производство золота в концентратах с последующей их продажей за пределами России – 4,749 т (снижение на 17%). В 2016 г. в России было произведено 297,4 т золота (рост на 1,2%), что составляло 1/3 мировой добычи жёлтого металла [7].

Россия является крупнейшим официальным покупателем золота в мире и занимает третье место по объёмам производимого золота после

КНР и Австралии. Китай в 2016г. купил 80 т золота, а Казахстан – 36 т. За последние 10 лет запас золота в России вырос с 1,25 тыс. т до 1,7 тыс. т, и за этот период было произведено 2 тыс. т. В 2017 г. добыча драгоценного металла должна составить 0,3 тыс. т и к 2030 г. она возрастет до 0,4 тыс. т в год.

Среди российских золотодобывающих компаний в 2015 г. 3/5 добычи приходилось на долю 10 из них, в том числе на 5 крупнейших – половина. Доля «Polyus» составила – 23%, «Polymetal» – 9%, «Чукотская» – 8%, и по 5% составляла доля «Южуралзолото» и «Petroavlovsk». Среди российских золотодобывающих компаний по основным финансовым показателям лидирует «Polyus», который входит в первые 20 крупнейших золотодобывающих компаний мира [6].

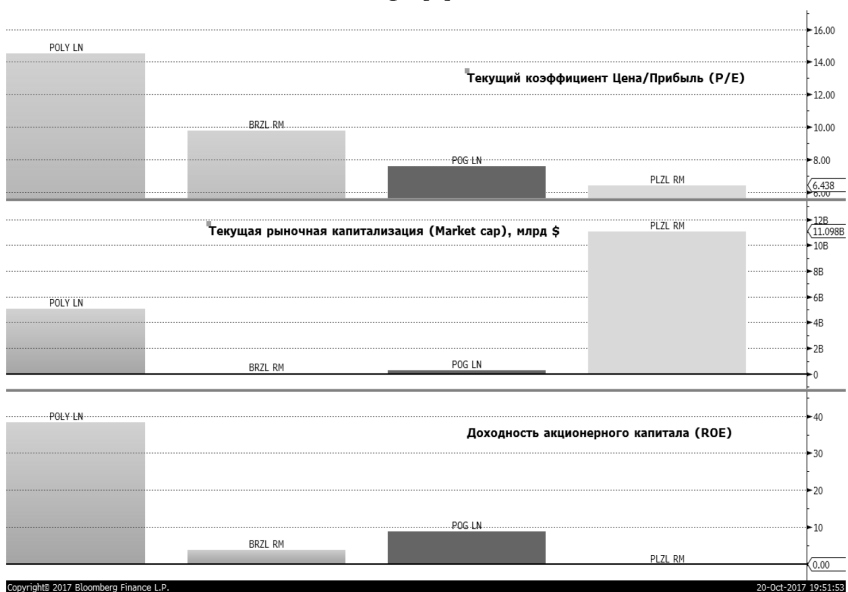


Рис. 3. Основные финансовые показатели российских золотодобывающих компаний

Источник: Составлено по данным Bloomberg.

Следует отметить, что объёмы операций с акциями золотодобывающих компаний России сравнительно невелики. Так, например, на 19 октября 2017 г. дневной оборот акциями у «Polyus Gold» составлял 4,8 млн., а у «Petroavlovsk» – все лишь 0.8 млн. долл. (исключение – «Polymetal» – 32,5 млн. долл.). Такие масштабы операций малы по сравнению с дневными оборотами акциями таких иностранных золотодо-

бывающих компаний как «Barrick Gold» (0,3 млрд. долл.) и «Newmont mining corp.» (0,117 млрд. долл.) [1].

Деятельность российских компаний во многом сдерживается тем, что в стране действует довольно сложный механизм лицензирования. Назрел и вопрос о целесообразности создания для согласования проектной документации единого окна.

Золотодобывающая компания «Polyus» – крупнейший производитель драгоценного металла в стране (капитализация – 555,3 млрд. руб., выручка в 2016 г. составила 2,5 млрд. долл., чистая прибыль – около 1 млрд. долл.) по эффективности занимает первое место среди российских золотодобывающих компаний и в 2015 г. среди 10 крупнейших золотодобывающих компаний заняла также первое место по эффективности с рентабельностью по EBITDA в 58%, в то время как у крупнейшего производителя золота, канадской «Barrick Gold» этот показатель составлял 35,3% [1]. На Московской бирже у «Polyus» в 2015 г. торговалось около 5% акций. В 2017 г. она предполагала продать 7% своих акций на Московской и Лондонской фондовых биржах. Компания оценивается в 10,8 – 13,07 млрд. долл. и к 2019 г. её производство должно составить 2,8 млн. унций. На конец марта 2017 г. долговая нагрузка указанной компании достигала 2 EBITDA. Предположительно в 2017–2021 гг. выплата дивидендов составит около 3 млрд. долл. Размещение может столкнуться с высокой волатильностью цены золота и с производственными рисками. Последние связаны с расходами по освоению таких крупнейших месторождений как Наталкинское (Магаданская область) с запасами 16 млн. унций, на разработку которого было израсходовано 2,03 млрд. долл. и Сухой Лог (Иркутская область) с запасами 58 млн. унций (в Евразии это крупнейшее месторождение жёлтого металла), лицензию на которого выиграла «Polyus» и «Ростех» [5]. При этом следует отметить, что в последние годы иностранные инвесторы с большой осторожностью стали относиться к акциям золотодобывающих компаний России в связи с геополитической нестабильностью и санкциями в отношении России.

Наиболее быстрыми темпами среди российских золотодобывающих компаний развивается «Polymetal» (производство достигло 1,27 млн. унций золотого эквивалента). Компания активно скупает месторождения жёлтого металла. Уже в июле 2017 г. она договорилась об опционе на консолидацию 100% Южно-Верхоянской горнодобывающей компании, имеющей лицензию на разработку Нежданинского месторождения золота в Якутии, которое занимает по масштабам месторождений золота четвёртое место в России. Оцениваемые запасы составляют 11 млн. унций. Разработка месторождения начнётся в 2021 г. и будет рентабельна

при цене золота около 1260 долл. за унцию и при среднем содержании драгоценного металла в руде 2,5 г/т. Если у крупнейших золотодобывающих компаний России таких как, например, «Polyus Gold» и «Polymetal» текущая рыночная капитализация составляет соответственно 11,1 млрд. и 5,4 млрд. долл., то у других как «Petropavlovsk» – 0,36 млрд. долл. и «Бурятзолото» – 0,1 млрд. долл. [7].

Отличительной особенностью золотодобывающих компаний России является их низкая себестоимость производства по сравнению с аналогичными компаниями западных стран. Например, себестоимость у компании «Polyus» одна из самых низких и рентабельность по EBITDA у неё находится на уровне 60%. В 2015 г. «Polyus», «Nord Gold» и «Polymetal» входили в первую пятёрку самых рентабельных золотодобывающих компаний мира. В тоже время хорошей ликвидностью обладает лишь «Polymetal», у которой в свободном обращении находилось 49,9% акций [7].

Низкой себестоимости производства в немалой степени способствовало, например, падение в 2014–2015 гг. цен на нефть, и те конкурентные преимущества, которые получили золотодобывающие компании России в 2015 г., могли действовать только до тех пор, пока цены на нефть были низкими, что было очень важно для указанных компаний, так как существенная часть их затрат – это топливо и расходы на выплату зарплат. Например, в 2015 г. все затраты у «Polyus» составляли 610 долл. за унцию, а у иностранной «Barrick Gold» – 831 долл. Следует отметить, что если у ряда золотодобывающих компаний России в 2015–2016 гг. наблюдались высокие темпы роста («Золото Камчатки» – 134,6%, «Polyus» – 9,2%, «Южуралзолото» – 11,6%), то у других – сильное падение («Nord Gold» – 21,6%. «Petropavlovsk» – 17,4%) [6].

Вместе с тем хотелось бы отметить, что привлекательность российских золотодобывающих компаний для иностранных инвесторов во многом определяется состоянием курса рубля, повышением цен на драгоценный металл и уровнем доходов этих компаний. Так, в 2015 г. прибыль у «Polyus» (операционная компания Polyus Gold), «Nordgold» и «Polymetal» составила соответственно 1,1 млрд. долл. 188 млн. долл. и 276 млн. долл., причём у некоторых иностранных компаний за этот же период были убытки, в частности у «Barrick Gold» они составили 2,8 млрд. долл.

Однако, когда запасы золота находятся на достаточно высоком уровне, возникает вопрос, насколько необходимо развитие новых мощностей и геологоразведка. В то же время есть опасение, что в условиях избыточного предложения золота на рынке это может негативно отразиться на его цене. Издержки по добыче жёлтого металла очень велики и требуется

много времени. Около половины цены золота составляют затраты на его извлечение из руды, а это порядка 25 тыс. руб. за тройскую унцию. Необходимо учитывать и то, что добыча драгоценного металла может стать убыточной, если его цена упадёт ниже 400 долл.

В последние годы для своей деятельности золотодобывающие компании стали в меньшей степени привлекать банковские кредиты на финансирование проектов и всё чаще прибегать к лизингу оборудования и размещать свои ценные бумаги на финансовом рынке. В настоящее время курс доллара и цены на золото для золотодобывающих компаний России вполне подходят для вложения средств в новые проекты.

Следует отметить, что иностранные инвесторы неоднозначно относятся к российским золотодобывающим компаниям. С учётом конъюнктуры рынка инвесторы либо приобретают акции этих компаний, или освобождаются от них. Так, например, в IV квартале 2015 г. иностранная корпорация «Black Rock» продала 100 тысяч акций «Polymetal», а «Vanguard Group» — 300 тысяч. Но больше всего сбросила «BNP Paribas» — 2,6 млн. акций. Да и сами российские золотодобывающие компании в определённые периоды своей деятельности сокращают объёмы торгуемых ценных бумаг. В 2015 г. «Polyus Gold» покинула Лондонскую биржу, причём в последние годы (до этого случая) золотодобывающие компании России сокращали количество торгуемых на Лондонской бирже ценных бумаг. По сравнению с 2013 г. годовой объём торгов финансовыми инструментами «Polymetal» сократился в 2 раза, а «Polus Gold» — в 4 раза [7].

Следует отметить, что в первом полугодии 2017 г. потребление жёлтого металла снизилось на 14% (достигнув восьмилетнего минимума в 2 тыс. т), в основном в связи с падением спроса на золотые биржевые фонды, а спрос со стороны институциональных инвесторов упал на 34% до 0,7 тыс. т (минимальный уровень с 2007 г.). В начале августа 2017 г. в связи с повышением курса доллара после выхода данных по безработице в США цена на жёлтый металл снизилась. За указанный период падение спроса со стороны инвесторов частично компенсировался спросом со стороны ювелирной промышленности, который повысился на до 967,4 т. Свою лепту на рынке золота внесли и центральные банки (инвестируя средства в жёлтый металл), среди которых основным покупателем являлся Банк России, который в среднем покупает 100 т за полугодие и больше, чем все остальные центральные банки мира.

В 2016 г. Банк России приобрёл 201 т драгоценного металла (стоимость золота за третий квартал 2017 г. повысилась почти на 12%). При этом частные инвестиции населения страны остаются на низком уровне по сравнению с другими странами. За 9 месяцев 2017 г. Центральный

банк страны приобрёл 4,2 млн. унций золота на сумму более 5 млрд. долл., что было на 15% больше по сравнению с соответствующим периодом 2016 г. Страна стала более активно скупать жёлтый металл после введения Западом антироссийских санкций. Но после того, как в США президентом стал Трамп Россия надеялась на нормализацию отношений между нашими странами и в декабре 2016 г. впервые за последние 2 года не закупила золото. Однако надежды не оправдались и Банк России вновь возобновил свои закупки золота. Приобретает золото Банк России через коммерческие банки страны (или через Гохран).

Варианты инвестиций в золото во многом определяются целями и предпочтениями инвесторов. В России физические лица обычно инвестируют средства в ювелирные изделия. Покупается золото в лучшем случае 750 пробы, причём необходимо учитывать, что в цену ювелирного изделия включается оплата ювелира, которая может составлять половину стоимости указанного изделия. Также приобретаются золотые слитки и инвестиционные монеты. В России инвестиционное золото — это драгоценный металл 999,9 пробы.

В 2016 г. частные инвесторы в России купили 4 т золота (в КНР — 285 т, в Германии 105 т). Сдерживает покупки в стране слитков золота НДС. Правительство, Банк России и банки покупают слитки без НДС, а частные институциональные инвесторы платят НДС, который является самым высоким в мире.

Выгоднее инвестировать в чистое золото, цена которого приближается к котировкам жёлтого металла на бирже. Так, в банках, стоимость золотых слитков 999,9 пробы приближается к рыночной цене, но они облагаются НДС, что на 18% повышает стоимость слитка. Кроме того, между ценой покупки и продажи существует значительная разница. Инвесторы также вкладывают средства в инвестиционные монеты (чистое золото 999,9 пробы), стоимость которых приближается к цене драгоценного металла на рынке и наценка к биржевому курсу составляет всего несколько процентов.

Вместе с тем операции с золотом довольно рискованны, поскольку зависят от многих факторов, которые оказывают влияние на цену золота. Это, в частности, изменение конъюнктуры рынка золота, условий его добычи, деловая активность в США и КНР, реализация металла центральными банками и др.

В июле 2017 г. Госдума России приняла в третьем чтении законопроект, позволяющий заключать договоры банковского вклада в драгоценных металлах. При этом банк будет иметь право принять их и обязан

возвратить металлы того же наименования и той же массы, либо в соответствии с договором вернуть денежные средства в сумме, эквивалентной стоимости золота, а также выплатить предусмотренные договором проценты. Договор банковского вклада в драгоценных металлах будет подчиняться правилам, которые предусмотрены в ГК для обычных вкладов. Но на такие вклады не будет распространяться обязательное страхование вкладов физических лиц. Кроме того будет возможно заключить договор совместного счёта нескольким физическим лицам и права на денежные средства на нём будут принадлежать этим лицам в долях, пропорционально объёму денежных средств, которые были внесены каждым из них или третьими лицами в пользу каждого из клиентов.

Основное внимание в последние годы золотодобывающие компании России уделяли не только производству, но и запуску новых мощностей, а также геологоразведке. Удалось добиться определённых успехов в этом направлении в связи со стабилизацией цен на металл. Разрабатывались новые крупные месторождения. Если ещё недавно основное внимание уделялось росту эффективности производства, то в дальнейшем — запуску новых мощностей. Предполагается, что в этом направлении, в последующие годы и будут развиваться российские золотодобывающие компании.

Список литературы

1. IMF, World Gold Council.
2. www.zolotonews.ru.
3. Metal Focus, Mineweb.
4. Банк России. Годовой отчёт 2015, 2016 гг.
5. Sberbank CIB.
6. Отчёты золотодобывающих компаний России. 2015—2016 гг.
7. Информационно-аналитическая система Bloomberg.

References

1. IMF, World Gold Council.
2. www.zolotonews.ru.
3. Metal Focus, Mineweb.
4. Bank Rossii. Godovoi otchet 2015, 2016 gg.
5. Sberbank CIB
6. Otchety zolotodobyvayushchikh kompanii Rossii. 2015—2016 gg.
7. Informatsionno-analiticheskaya sistema Bloomberg.

Д. А. Быстрова

*Аспирант,
dbystrova26@gmail.com*

*Факультет математической экономики,
статистики и информатики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Модели и численные методы динамической оптимизации финансового портфеля неинституционального инвестора

***Аннотация.** Представлены постановка, экономико-математическая модель и численный алгоритм решения задачи динамической оптимизации портфеля финансовых активов неинституционального инвестора- агента российского фондового рынка на последовательности временных интервалов. Предложено расширить набор учитываемых в модели факторов за счет дополнительных, характеризующих институциональные особенности фондового рынка, в числе которых особо выделены высокая волатильность финансовых активов и дискретность торгуемых лотов ценных бумаг. Приведены описание структуры и элементного наполнения динамической модели и статической модели оптимального управления финансовым портфелем на текущем временном интервале. Представлен оригинальный численный метод решения дискретной динамической задачи большой размерности, основанный на целенаправленном переборе базисных решений соответствующей непрерывной задачи и последующей локальной оптимизации ее квазиоптимального решения.*

***Ключевые слова:** Российский фондовый рынок, неинституциональный инвестор, финансовый портфель, критерии и ограничения модели портфельного инвестирования, динамическая оптимизация финансового портфеля, динамическое программирование, линейное и нелинейное программирование, дискретная оптимизация.*

D. A. Bystrova

*Postgraduate student,
dbystrova26@gmail.com*

*Faculty of Mathematical Economics,
Statistics and Informatics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Models and numerical methods of dynamic optimization of the financial portfolio of a non-institutional investor

Annotation. *The formulation, the economic-mathematical model and the numerical algorithm for solving the problem of dynamic optimization of the portfolio of financial assets of a non-institutional investor-agent of the Russian stock market are presented on a sequence of time intervals. It is proposed to expand the set of factors taken into account in the model at the expense of additional factors that characterize the institutional features of the stock market, including high volatility of financial assets and discreteness of traded lots of securities. The structure and element filling of the dynamic model and the static model of optimal management of the financial portfolio at the current time interval are described. An original numerical method for solving a discrete dynamic problem of large dimension is presented, based on a purposeful search of the basic solutions of the corresponding continuous problem and subsequent local optimization of its quasi-optimal solution.*

Keyword: *Russian stock market, non-institutional investor, financial portfolio, criteria and limitations of the portfolio investment model, dynamic optimization of the financial portfolio, dynamic programming, linear and nonlinear programming, discrete optimization.*

1. Постановка проблемы

Характерными особенностями современного состояния фондового рынка России, являющимися следствием его институционального развития, являются значительные издержки его агентов, связанные с асимметричностью рыночной информации, трудностями оценки стоимости финансовых инструментов, необходимостью учета большого числа альтернативных стратегий управления инвестиционным портфелем на последовательных временных интервалах.

Указанное актуализирует проблематику разработки оригинального и совершенствования традиционного экономико-математического инструментария моделей и численных методов оптимального инвестирования свободных денежных ресурсов агентов фондового рынка.

Задача оптимального портфельного инвестирования реализована в форме известной модели Г. Марковица ¹ [2, 3, 11], широко используемой в практике отечественных (FINAM, Тройка Диалог, УралСиб, Альфа Капитал, Ренессанс Управление Инвестициями и др.), зарубежных (UFGAssetManagement, Raiffeisen Capital и др.) управляющих компаний (УК) при размещении финансовых активов физических и юриди-

¹ Традиционная задачи оптимизации портфеля финансовых активов в постановке Г. Марковица заключается в выборе набора активов общей стоимостью не выше бюджета инвестора, обеспечивающего максимальную доходность при ограничении на риск или минимальный риск при ограничении на планируемую доходность. Под доходностью финансового актива понимается средняя доходность за наблюдаемый временной интервал, а под риском – среднеквадратичное отклонение (СКО) планируемой доходности от среднего значения. Эта мера риска основывается на законе больших чисел и неравенстве Чебышева, согласно которому, чем меньше СКО доходности финансового актива, тем меньше вероятность отклонения планируемой доходности от среднего значения [7, 11].

ческих лиц и частных инвесторов, прибегающих к услугам профессиональных брокеров (АЛОР, Антанта Капитал, Net TRADER и др.). Например, УК FINAM управляет активами инвесторов с использованием ПИФов, характеризующихся ростом стоимости составляющих их активов, соотношением «риск-доходность», сроками получения прибыли, что позволяет сформировать портфель финансовых активов, соответствующий предпочтениям инвестора [3, 9].

Институциональными особенностями российского фондового рынка² являются:

- превышение доходности практически всех финансовых инструментов текущей инфляции (табл. 1);
- высокая рыночная волатильность, отражающая колебания спроса, предложения и цен финансовых активов, что инициирует целесообразность следующей схемы формирования портфеля: «Активы, отличающиеся доходностью³ и ликвидностью⁴, — продаваемые и вновь приобретаемые активы — время владения активами с учетом перечисленных показателей качества»;
- фактор дискретности — портфель включает финансовые активы, торгуемые преимущественно целыми лотами [1, 8].

Перечисленные особенности инвестирования в активы российского фондового рынка либо частично, либо принципиально не отражены в модели Г. Марковица, что отмечено в работах [1, 3, 11].

Перечисленные особенности инвестирования в активы российского фондового рынка либо частично, либо принципиально не отражены в модели Г. Марковица, что отмечено в работах [1, 3, 11].

Следует также отметить исключительно статичный характер модели Г. Марковица, в которой рассматривается задача оптимизации

² Автор сознательно уходит от текущей ситуации на рынке, которая не дает всестороннего представления о динамике рынка в условиях макроэкономической нестабильности. В связи с этим приведенные в табл. 1 статистические данные являются усредненными за период 1910–1917 гг.

³ Под риском далее в работе будем понимать специфический (несистематический) риск, присущий конкретной ценной бумаге и определяемый уровнем волатильности доходности. В этой работе авторы не ставили задачи разработки теоретического подхода анализа и оценки рисков портфельных инвестиций. В дальнейшем будем исходить из предпосылки роста фондового рынка, когда отобранные на этапе экспресс-анализа финансовые инструменты лишены общего рыночного риска и их доходность колеблется в такт с рынком.

⁴ Ликвидность портфеля на временном горизонте $[0; T]$ — доля (в стоимостном выражении) портфеля без учета дисконтированных потоков прибылей и убытков, обеспечивающая обратную конвертацию в денежные средства, либо в денежные суррогаты (финансовый лизинг) на этом горизонте.

Финансовые инструменты российского инвестора

	Доходность, %	Риск	Ликвидность	Транзакционные издержки, связанные с инструментом
Банковские депозиты	рублевые депозиты – 11,5% годовых; вклады в евро из расчета ставки 8% годовых в пересчете на рубли – 11,8%, долларовые депозиты из расчета 9% годовых – 1,6%	надежные, предполагающие возможность внешнего страхования	высоколиквидные	обслуживание по договору банковского депозита, комиссии за транзакции
Открытые ПИФы акций	8,65% годовых	относительно рисковые	инвестор получает деньги в течение 15 дней после подачи заявки	% ПИФа, скидка, надбавка
Открытые ПИФы облигаций	6,86% годовых	наименее рисковые из ПИФов	инвестор получает деньги в течение 15 дней после определенной даты	% ПИФа
Облигации	16% годовых	менее подвержены рыночному риску	ликвидны, могут быть реализованы в течение 2–3 рабочих дней	брокерское обслуживание
Акции	25% годовых	подвержены рыночному риску	ликвидны	брокерское обслуживание
Векселя	10,5% годовых	подвержены рыночному риску	ликвидны, могут быть реализованы в течение недели	комиссии банка
Драгоценные металлы	золото – 31% в долларах (22% в рублях), платина – 34% (25% в рублях), серебро – 14,8% (7% в рублях), палладий – 10,8% (3% в рублях)	подвержены рыночному риску	ликвидны, могут быть реализованы в течение недели	комиссия банка или ОФБУ ⁵
Недвижимость	зависит от формы реализации и прав собственности	риск ликвидности, правовые риски	низкая ликвидность	услуги агентства

инвестиционного портфеля на заданном временном интервале для известных цен и доступных инвестору объемов купли-продажи финансовых активов.

⁵ ОФБУ (Общий фонд банковского управления) – расширенная форма доверительного управления, выражающаяся в объединении имущества нескольких учредителей с целью эффективного управления кредитной организацией, зарегистрировавшей фонд.

Более актуальной и практически значимой является задача оптимального управления портфелем финансовых активов неинституционального инвестора⁶ в случае, когда он с целью получения дополнительного дохода от операций на фондовом рынке, а также для создания финансового резерва (путем включения в портфель краткосрочных и ликвидных финансовых инструментов), имеет возможность оценивать его параметры и корректировать структуру и объемы составляющих с учетом текущих и прогнозных изменений курсов ценных бумаг.

Рассмотрим содержательную постановку задачи формирования оптимального портфеля неинституционального инвестора, включающего бумаги различных типов (например, обыкновенные и привилегированные акции, облигации и резерв денежных средств, отложенный на непредвиденные финансовые расходы. Требуется определить оптимальный по критериям «риск-доходность» инвестиционный портфель (в общем случае характеризуемый также и показателями ликвидности). Прямой задачей управления портфелем является максимизация дохода от вложенных в финансовые активы средств при условии не превышения порогового уровня риска, отражающего реалии складывающейся рыночной конъюнктуры и предпочтения инвестора.

Особый интерес представляет динамический вариант этой задачи, в котором учитываются перечисленные выше особенности российского фондового рынка.

Предполагается рассмотреть задачу выбора стратегии согласованного управления инвестиционным портфелем на последовательных временных интервалах $t \in [0, T]$, в каждом из которых объем i -го актива ($i = 1, T$) в портфеле корректируется с учетом разницы объемов продажи-покупки в результате проводимых с портфелем операций.

В частности, в начале очередного временного интервала t ($t > 1$) (по окончании интервала $t - 1$) цены покупки-продажи активов неизвестны, а их прогнозный уровень инвестор устанавливает на основе статистики, накопленной за период времени $[-T_{\text{пр}}; t - 1]$, где $T_{\text{пр}}$ — предшествующий нулевому периоду временной горизонт мониторинга финансового рынка.

⁶ Институциональный инвестор — (англ. Institutional investor) — юридическое лицо, выступающее в роли держателя денежных средств (взносов, паев) и осуществляющее их вложение в ценные бумаги, недвижимое имущество (в том числе, права на недвижимое имущество) с целью извлечения прибыли. К институциональным инвесторам относятся инвестиционные и пенсионные фонды, страховые и кредитные союзы (в т. ч. банки). Неинституциональный инвестор — физическое или юридическое лицо, прибегающее к услугам профессиональных участников рынка (брокеров) [1,3].

Таким образом, на первом временном интервале инвестор обладает информацией о средних ценах покупки-продажи активов и СКО их отклонений от средних значений, основанных исключительно на исторических данных. Однако затем, на новом временном интервале объем доступных инвестору статистических данных растет, что позволяет повысить точность оценок предполагаемых доходности и риска операций с финансовыми активами и качество решений по управлению портфелем.

2. Описание модели динамической оптимизации финансового портфеля неинституционального инвестора

Рассмотрим динамическую модель управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора на k -й торговой площадке ($k = \overline{1, K}$).

Введем следующие обозначения:

I, i_1, i_2 – индексы ценных бумаг, обращающихся на k -й торговой площадке ($i, i_1, i_2 = \overline{1, I_k}$);

t, τ – индексы временных интервалов ($t = \overline{0, T}; \tau = \overline{-T_{np}, t-1}$), где T – плановый горизонт, $-$ предшествующий нулевому горизонт мониторинга k -й торговой площадки;

$\overline{ps}_{k,i}^{(t)}, \overline{pr}_{k,i}^{(t)}, \overline{pd}_{k,i}^{(t)}$ – средние за период $[-T_{np}; t-1]$ соответственно цены продажи, покупки и доходности i -го актива, обращающегося на k -й торговой площадке ⁷:

$$\overline{ps}_{k,i}^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t} * \sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} ps_{k,i}^{(\tau)}, i = \overline{1, I_k}; \tag{1}$$

$$\overline{pr}_{k,i}^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t} * \sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} pr_{k,i}^{(\tau)}, i = \overline{1, I_k}; \tag{2}$$

$$\overline{pd}_{k,i}^{(t)} = \frac{1}{T_{np}+t} * \sum_{\tau=-T_{np}}^{t-1} pd_{k,i}^{(\tau)}, i = \overline{1, I_k}, \tag{3}$$

где $pd_{k,i}^{(\tau)} = ps_{k,i}^{(\tau)} - pr_{k,i}^{(\tau-1)}, \tau \geq -T_{np} + 1, i = \overline{1, I_k}$;

$\sigma_{d_{k,i}}^{(t)}$ – среднеквадратическое отклонение от среднего значения, полученного за период наблюдения $[-T_{np}; t-1]$, доходности i -го актива на k -й торговой площадке:

$$\sigma_{d_{k,i}}^{(t)} = \left(\frac{1}{T_{np}+t-1} * \sum_{\tau=-T_{np}+1}^{t-1} (pd_{k,i}^{(\tau)} - \overline{pd}_{k,i}^{(t)})^2 \right)^{\frac{1}{2}}, i = \overline{1, I_k}; \tag{4}$$

⁷ В формулах (2.1)–(2.5) учтено, что на промежутке $[-T_{np}; t-1]$ находятся $T_{np} + t$ временных интервалов (учитывая и интервал $t = 0$).

$\sigma_{d_{k,i_1,i_2}}^{(t)}$ – коэффициент корреляции доходности активов с индексами i_1 и i_2 , обращающихся на k -й торговой площадке, рассчитанный за период наблюдения $[-T_{\text{пр}} + 1, t-1]$:

$$\sigma_{d_{k,i_1,i_2}}^{(t)} = \frac{1}{(T_{\text{пр}} + t - 1) * \sigma_{d_{k,i_1}}^{(t)} * \sigma_{d_{k,i_2}}^{(t)}} * \sum_{\tau=-T_{\text{пр}+1}}^{t-1} ((pd_{k,i_1}^{(\tau)} - \overline{pd}_{k,i_1}^{(t)}) * (pd_{k,i_2}^{(\tau)} - \overline{pd}_{k,i_2}^{(t)}), \quad i_1, i_2 = \overline{1, T_k}, \quad (5)$$

$x_{k,i}^{(t)}, y_{k,i}^{(t)}$ – величины соответственно продаваемого и покупаемого на временном интервале t на k -й торговой площадке i -го актива ($i = \overline{1, T_k}$);

$PD_k^{(t)}$ – ожидаемая доходность операций с инвестиционным портфелем на k -й торговой площадке на временном интервале t ($t \geq 1$);

$$PD_k^{(t)} = \sum_{i=1}^{T_k} (\overline{ps}_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)} - \overline{pr}_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)}) * (1 - \gamma_k^{(t)}), \quad (6)$$

где $\gamma_k^{(t)}$ – доля транзакционных и операционных затрат в общем объеме затрат по управлению инвестиционным портфелем на k -й торговой площадке на временном интервале t [1];

$\underline{L}_k^{(t)}, \overline{L}_k^{(t)}$ – объемы свободных для инвестирования в финансовые активы на k -й торговой площадке денежных средств соответственно в начале и в конце временного интервала t :

$$\overline{L}_k^{(t)} = \underline{L}_k^{(t)} + PD_k^{(t)}, \quad t = \overline{1, T}; \quad (7)$$

$$\underline{L}_k^{(t)} = \overline{L}_k^{(t-1)}, \quad \underline{L}_k^{(0)} = u_k, \quad (8)$$

где u_k – объем инвестиций, предоставленных УК k -й торговой площадки в стартовом временном интервале;

$\underline{v}_{k,i}^{(t)}, \overline{v}_{k,i}^{(t)}$ – объемы i -го актива, находящиеся в управлении брокера k -й торговой площадки соответственно в начале и конце временного интервала t ($t \geq 1$):

$$\overline{v}_{k,i}^{(t)} = \underline{v}_{k,i}^{(t)} - x_{k,i}^{(t)} + y_{k,i}^{(t)}, \quad i = \overline{1, T_k}; \quad \underline{v}_{k,i}^{(t)} = \overline{v}_{k,i}^{(t-1)}, \quad \overline{v}_{k,i}^{(0)} = 0, \quad i = \overline{1, T_k}; \quad (9)$$

$wv_{k,i}^{(t)}$ – доля i -го актива в совокупном инвестиционном портфеле к концу временного интервала $t, t = \overline{1, T}$:

$$wv_{k,i}^{(t)} = \frac{\bar{v}_{k,i}^{(t)}}{\sum_{i=1}^{I_k} \bar{v}_{k,i}^{(t)}}; \quad (10)$$

$\bar{\sigma}_{d_k}$ – пороговое значение риска потери доходности инвестиционного портфеля неинституционального инвестора на k -й торговой площадке ($\bar{\sigma}_{d_k} \in (0; 1)$).

С учетом введенных переменных и параметров статическая (для интервала $t = \bar{1}, \bar{T}$) модификация классической модели Г. Марковица [3] включает следующие соотношения:

$$\sum_{i=1}^{I_k} \bar{p} \bar{a}_{k,i}^{(t)} * (\underline{v}_{k,i}^{(t)} - x_{k,i}^{(t)} + y_{k,i}^{(t)}) \rightarrow \max; \quad (11)$$

$$\sum_{i=1}^{I_k} \bar{p} \bar{r}_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)} \leq \underline{L}_k^{(t)}, \quad t = \bar{1}, \bar{T}; \quad (12)$$

$$\bar{L}_k^{(t)} = \underline{L}_k^{(t)} + \sum_{i=1}^{I_k} (\bar{p} \bar{s}_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)} - \bar{p} \bar{r}_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)}) * (1 - \gamma_k^{(t)}) \geq 0, \quad t = \bar{1}, \bar{T}; \quad (13)$$

$$\sum_{i_1=1}^{I_k} \sum_{i_2=1}^{I_k} wv_{k,i_1}^{(t)} * wv_{k,i_2}^{(t)} * \sigma_{d_{k,i_1}}^{(t)} * \sigma_{d_{k,i_2}}^{(t)} * \sigma_{d_{k,i_1,i_2}}^{(t)} \leq (\bar{\sigma}_{d_k})^2, \quad t = \bar{1}, \bar{T}; \quad (14)$$

$$x_{k,i}^{(1)} = 0, \quad x_{k,i}^{(t)} \in Z_+, \quad i = \bar{1}, \bar{I}_k, \quad t = \bar{2}, \bar{T}; \quad (15)$$

$$y_{k,i}^{(t)} \in Z_+, \quad i = \bar{1}, \bar{I}_k, \quad t = \bar{1}, \bar{T}. \quad (16)$$

Таким образом, статическая модель оптимального управления k -м субпортфелем неинституционального инвестора на очередном временном интервале $t (t = \bar{1}, \bar{T})$ ориентирована на решение задачи выбора векторов $\bar{X}_k^{(t)} = (x_{k,1}^{(t)}, \dots, x_{k,I_k}^{(t)})$ [продажи] и $\bar{Y}_k^{(t)} = (y_{k,1}^{(t)}, \dots, y_{k,I_k}^{(t)})$ [покупки] финансовых активов, в совокупности определяющих план коррекции k -го субпортфеля с учетом сохранения высокой доходности (11) и при наличии ограничений на: финансовую реализуемость приобретаемого пакета акций (12), неотрицательность баланса (13) и допустимый риск (14) портфеля, целочисленность продаваемых и приобретаемых лотов финансовых активов (15, 16).

Динамическая модель оптимального управления k -м субпортфелем неинституционального инвестора включает дополнительно:

1. Начальное состояние субпортфеля:

$$\bar{L}_k^{(0)} = u_k. \quad (17)$$

2. Уравнения коррекции наличной ликвидности (7) и составляющих (9) субпортфеля на временном интервале t ($t = \overline{1, T}$).

Уравнения перехода от шага $t-1$ к шагу t :

$$\underline{L}_k^{(t)} = \overline{L}_k^{(t-1)}, t = \overline{1, T}; \quad (18)$$

$$\underline{v}_{k,i}^{(t)} = \overline{v}_{k,i}^{(t-1)}, i = \overline{1, I_k}, t = \overline{1, T}; \quad (19)$$

3. Конечное состояние субпортфеля определяется составом и объемом активов к концу последнего временного интервала:

$$\overline{v}_{k,i}^{(\tau)} = kv_{k,i}, i = \overline{1, I_k}. \quad (20)$$

В случае, если задачей инвестора является получение денежного дохода от первоначальной инвестиции, то $kv_{k,i} = 0$.

Оценкой эффективности управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора на k -й торговой площадке могут являться валовый доход от операций с портфелем, полученный на плановом горизонте $[1, T]$:

$$D_k = \overline{L}_k^{(t)} - u_k, \quad (21)$$

или дисконтированный поток чистых доходов:

$$DPD_k = -u_k + \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^{I_k} \frac{(\overline{ps}_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)} - \overline{pr}_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)})}{(1+e_0^{(t)})^t}, \quad (22)$$

где $e_0^{(t)}$ – ставка дисконтирования для периода t , совпадающая с доходностью в этом периоде среднерыночного портфеля [2].

Выбор критерия оптимальности в форме (21) или (22) зависит от величины планового горизонта и отношения к риску отклонения доходности k -го субпортфеля от доходности среднерыночного портфеля для брокера, оперирующего на k -й торговой площадке.

Эндогенные переменные динамической модели k -й торговой площадки образуют T наборов векторов $\overline{X}_k^{(t)} = (x_{k,1}^{(t)}, \dots, x_{k,I_k}^{(t)})$ и $\overline{Y}_k^{(t)} = (y_{k,1}^{(t)}, \dots, y_{k,I_k}^{(t)})$ (соответственно, планы продажи и покупки финансовых активов на k -й площадке на временном интервале t ($t = \overline{1, T}$)).

Экзогенными параметрами динамической модели k -й торговой площадки являются: предельный уровень риска $\overline{\sigma}_{d_k}$ снижения доходности субпортфеля и величина u_k первоначальных инвестиций в портфель k -й площадки.

Манипулируя параметрами u_k $\overline{\sigma}_{d_k}$ в границах допустимых значений, задаваемых соотношениями:

$$\sum_{k=1}^K u_k = U; \quad (23)$$

$$\overline{\sigma_{d_k}}^{(t)} \in (0; \overline{\sigma_d}), \quad (24)$$

где $\overline{\sigma_d}$ – предельный уровень риска, установленный для всех торговых площадок, для каждого фиксированного их набора получим соответствующее решение k -й секторной задачи, включающее наборы векторов $\overline{X}_k^{(t)} \overline{Y}_k^{(t)}$, ($t = \overline{1, T}$) и значение критерия оптимальности (в форме (21) или (22)).

Особый практический интерес представляет случай «равенства» торговых площадок по отношению к риску операций с финансовыми активами [1]:

$$\overline{\sigma_{d_k}}^{(t)} = \overline{\sigma_d}, k = \overline{1, K}; t = \overline{1, T}. \quad (25)$$

В этом случае общая эффективность управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора зависит от «корректного» распределения первоначальной инвестиции объема U по отдельным торговым площадкам [4, 9].

Если рассматривать критерий эффективности управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора для k -й торговой площадки в форме (22) как функцию параметра u_k , то формальная модель выбора вектора оптимального распределения инвестиций по K торговым площадкам примет следующий вид:

$$\sum_{k=1}^K DPD_k(u_k) \rightarrow \max; \quad (26)$$

$$\sum_{k=1}^K u_k = U; \quad (27)$$

$$u_k \geq 0, k = \overline{1, K}. \quad (28)$$

3. Численный алгоритм решения статической (для временного интервала t) задачи оптимального управления k -м субпортфелем неинституционального инвестора

Рассмотрим возможный численный метод решения рассмотренной дискретной оптимизационной задачи (11), (12), (14)–(16), основанный на идеях, заимствованных из работ М. Халикова и А. Хасанова [8, 10]. Для фиксированных k ($k = \overline{1, K}$) и t ($t = \overline{1, T}$) размерность этой задачи определяется числом комбинаций и объемами торгуемых на k -й площадке на интервале времени t лотов ценных бумаг ($x_{k,i}^{(t)}$ – выставленных на продажу и $y_{k,i}^{(t)}$ – покупаемых на бирже). В общем случае, если отсутствуют ограничения на величины лотов покупаемых и продаваемых

мых ценных бумаг, то размерность рассматриваемой оптимизационной задачи может быть оценена снизу величиной $(I_k!)^2$, что указывает на её принадлежность к классу — полных задач, для которых, известно, отсутствуют универсальные численные алгоритмы решения⁸.

В связи с этой конструктивной особенностью дискретной оптимизационной задачи (11), (12), (14)–(16) предлагается её решение на двух последовательных этапах.

На первом этапе осуществляется поиск решения «классической» задачи Г. Марковица.

Определение оптимальной структуры субпортфеля неинституционального инвестора к концу временного интервала $t(t = \overline{1, T})$ (ограничения (15) и (16) целочисленности заменяются на ограничения неотрицательности соответствующей доли i -ого актива в портфеле, ограничения (12) на финансовую реализуемость инвестиционного решения заменяется на аналогичное, характеризующее корректность выбора структуры портфеля):

$$\sum_{i=1}^{I_k} \overline{pd}_{k,i}^{(t)} * wv_{k,i}^{(t)} \rightarrow \max; \quad (11')$$

$$\sum_{i_1=1}^{I_k} \sum_{i_2=1}^{I_k} cov^{(t)}(i_1; i_2) * wv_{k,i_1}^{(t)} * wv_{k,i_2}^{(t)} = 2 * \overline{\sigma^2}; \quad (14')$$

$$\sum_{i=1}^{I_k} wv_{k,i}^{(t)} = 1; \quad (29)$$

$$wv_{k,i}^{(t)} \geq 0, i = \overline{1, I_k}, \quad (30)$$

где: $cov^{(t)}(i_1, i_2)$ — элементы прямоугольной матрицы коэффициентов ковариации доходностей финансовых активов с индексами i_1 и i_2 , рассчитанных на основе наблюдаемых значений доходностей составляющих субпортфеля на промежутке $[-T_{np}, t - 1], t = \overline{1, T}$.

Задача (11'), (14'), (29), (30), в силу ограничения (14') относится к задачам нелинейного (в данном случае, выпуклого программирования) с линейным функционалом (11'), что обеспечивает единственность оптимального решения, совпадающего с экстремумом соответствующей функции Лагранжа:

$$L(\overline{wv}_k^t, \lambda_1, \lambda_2) = - \sum_{i=1}^{I_k} \overline{pd}_{k,i}^{(t)} * wv_{k,i}^{(t)} + \lambda_1 * (\sum_{i_1, i_2=1}^{I_k} cov^{(t)}(i_1; i_2) * wv_{k,i_1}^{(t)} * wv_{k,i_2}^{(t)} - 2 * \overline{\sigma^2}) + \lambda_2 * (\sum_{i=1}^{I_k} wv_{k,i}^{(t)} - 1); \quad (31)$$

⁸ Имеется в виду алгоритмы арифметической сложности асимптотически не выше полиномиальной от размерности задачи.

$$\left\{ \begin{array}{l} L'_{wv_{k,i}^t} = -\overline{pd}_{k,i}^{(t)} + \lambda_1 * (\sum_{i_1=1, i_1 \neq i}^{I_k} cov^{(t)}(i; i_1) * wv_{k,i}^{(t)} * \\ * wv_{k,i_1}^{(t)} + 2 * cov^{(t)}(i; i) * wv_{k,i}^{(t)}) + \lambda_2 = 0, i = \overline{1, I_k}; \quad (32) \\ L'_{\lambda_1} = \sum_{i_1, i_2=1}^{I_k} cov^{(t)}(i_1; i_2) * wv_{k,i_1}^{(t)} * wv_{k,i_2}^{(t)} - 2 * \overline{\sigma^2} = 0; \quad (33) \\ L'_{\lambda_2} = \sum_{i=1}^{I_k} wv_{k,i}^{(t)} - 1 = 0. \quad (34) \end{array} \right.$$

Численный алгоритм решения задачи (11'), (14'), (29), (30) может быть основан на градиентном методе. При этом начальным приближением может служить оптимальный субпортфель, полученный на шаге $t - 1$.

Пусть $\overline{wv}_k^{(t)} = (wv_{k,1}^{(t)}, \dots, wv_{k,I_k}^{(t)})$ – вектор с компонентами, определяющими оптимальную структуру субпортфеля на временном интервале t .

На втором этапе определяем оптимальный по критерию доходности операций с инвестиционным портфелем неинституционального инвестора на k -й торговой площадке план продажи-покупки финансовых активов, решая следующую дискретную оптимизационную задачу⁹:

$$\sum_{i=1}^{I_k} (ps_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)} - pr_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)}) * (1 - \gamma_k^{(t)}) \rightarrow \max; \quad (6')$$

$$\frac{v_{k,i}^{(t)} - x_{k,i}^{(t)} + y_{k,i}^{(t)}}{\sum_{i_1=1}^{I_k} v_{k,i_1}^{(t)} - x_{k,i_1}^{(t)} + y_{k,i_1}^{(t)}} \leq \overline{wv}_{k,i}^{(t)}, i = \overline{1, I_k}; \quad (35)$$

$$\sum_{i=1}^{I_k} (pr_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)} - ps_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)}) \leq \underline{L}_k^{(t)}; \quad (36)$$

$$v_{k,i}^{(t)} - x_{k,i}^{(t)} + y_{k,i}^{(t)} \geq 0, i = \overline{1, I_k}; \quad (37)$$

$$x_{k,i}^{(1)} = 0, x_{k,i}^{(t)} \in Z_+, i = \overline{1, I_k}, t = \overline{2, T}; \quad (15')$$

$$y_{k,i}^{(t)} \in Z_+, i = \overline{1, I_k}, t = \overline{1, T}. \quad (16')$$

⁹ В критерии (6') указываются реальные, а не прогнозные цены продажи-покупки финансовых активов, сложившиеся на рынке на начало временного интервала t .

Учитывая, что $\gamma_k^{(t)}$ является константой, после несложных преобразований неравенства (35), получим следующую эквивалентную приведенную дискретную модель второго этапа:

$$\sum_{i=1}^{I_k} (ps_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)} - pr_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)}) * (1 - \gamma_k^{(t)}) \rightarrow \max; \quad (6')$$

$$y_{k,i}^{(t)} - x_{k,i}^{(t)} \leq \frac{wvo_{k,i}^{(t)}}{1 - wvo_{k,i}^{(t)}} * \sum_{i_1=1, i_1 \neq i}^{I_k} (v_{k,i_1}^{(t)} - x_{k,i_1}^{(t)} + y_{k,i_1}^{(t)}) - v_{k,i}^{(t)}, \quad i = \overline{1, I_k}; \quad (35')$$

$$\sum_{i=1}^{I_k} (pr_{k,i}^{(t)} * y_{k,i}^{(t)} - ps_{k,i}^{(t)} * x_{k,i}^{(t)}) \leq \underline{L}_k^{(t)}; \quad (36')$$

$$x_{k,i}^{(t)} - y_{k,i}^{(t)} \leq \underline{v}_{k,i}^{(t)}, \quad i = \overline{1, I_k}; \quad (37')$$

$$x_{k,i}^{(1)} = 0, \quad x_{k,i}^{(t)} \in Z_+, \quad i = \overline{1, I_k}, \quad t = \overline{2, T}; \quad (15')$$

$$y_{k,i}^{(t)} \in Z_+, \quad i = \overline{1, I_k}, \quad t = \overline{1, T}. \quad (16')$$

Задача (6'), (35'), (36'), (37'), (15'), (16') относится к задачам линейного целочисленного программирования и эффективно решается с использованием известных методов дискретной оптимизации, например, метода «ветвей и границ».

Список литературы

1. Анतिकоль А.М. Иерархическая оптимизация портфельных инвестиций с учетом фактора дискретности // Ученые записки РАП. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. тр. Вып. XXIII. – М., 2010. – С. 6–16.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
3. Питман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
4. Дорохина Е.Ю., Халиков М.А. Моделирование микроэкономики. – М.: Экзамен, 2003. – 224 с.
5. Максимов Д.А., Халиков М.А. О приоритетной модели российской экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 4-2. С. 309–310.
6. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 220 с.

7. Максимов Д.А., Халиков М.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 711–719.
8. Халиков М.А. Дискретная оптимизация планов повышения надежности функционирования экономических систем // «Финансовая математика» Сб. ст. – М.: МГУ, 2001. С. 281–295.
9. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия / Под общ. ред. проф. Халикова М. А. – М.: Коммерческие технологии. 2015. – 595 с.
10. Хасанов А.С. Об особенностях алгоритмов решения задач линейного программирования с неограниченными областями допустимых решений // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Физика-Математика. 2017. № 1. С. 113–123.
11. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

References

1. Antikol A.M. Hierarchical optimization of portfolio investments taking into account the discreteness factor // Uchenye zapiski, Russian Academy of Entrepreneurship. The role and place of civilized entrepreneurship in the Russian economy: Digest of sci. tr. – М., 2010. Issue XXIII. P. 6–16.
2. Bocharov V.V., Leontiev V.E. Corporate finance. – St. Petersburg: Peter, 2004. – 592 p.
3. Gitman L.J., John M.D. Fundamentals of investment: Trans. from English. – М.: DELO, 1997. – 1008 p.
4. Dorokhina E.Yu., Khalikov M.A. Modeling of microeconomics. – М.: Exam, 2003. – 224 p.
5. Maximov D.A., Khalikov M.A. About the priority model of the Russian economy // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2015. No. 4-2 P. 309–310.
6. Maximov D.A., Khalikov M.A. Methods of assessment and strategies for ensuring the economic security of an enterprise. – М.: ZAO Grifi K, 2012. – 220 p.
7. Maximov D.A., Khalikov M.A. The concept and theoretical foundations of the management of the industrial sphere of the enterprise in conditions of uncertainty and risk // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2015. No. 10-4. P. 711–719.

8. Khalikov M.A. Discrete optimization of plans to improve the reliability of the functioning of economic systems // «Financial Mathematics», Digest of articles. – М: Moscow State University, 2001. P. 281–295.
9. Khalikov M.A., Hechumova E.A., Schepilov M.V. Models and methods for selecting and assessing the effectiveness of the market and intra-firm strategies of the enterprise / Under Ed. of prof. Khalikov M.A. – Moscow: Commercial Technologies. 2015. – P. 595.
10. Khasanov A.S. On the singularities of algorithms for solving linear programming problems with unbounded domains of admissible solutions // Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Physics-Mathematics. 2017. No. 1. P. 113–123.
11. Fabozzi F. Investment Management: Trans. from English. – М.: INFRA-M, 2000. – 932 p.

И. В. Гладков

*Кандидат экономических наук, соискатель,
gladkov09@ngs.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Меры регулирования для обеспечения финансовой устойчивости организаций в России

***Аннотация.** Для развития экономики России важно укрепление финансового состояния организаций, однако число банкротов-юридических лиц возрастает как в некоторых отраслях, так и регионах нашей страны. Необходим поиск новых финансовых инструментов для финансового оздоровления промышленных предприятий, кредитных организаций.*

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость, банкротство, ликвидность, банк, финансовое оздоровление.*

I. V. Gladkov

*Dr. Sci. (Econ.), Applicant,
gladkov09@ngs.ru*

*Russian academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Regulation measures for ensuring financial stability of the organizations in Russia

***Annotation.** Strengthening of a financial condition of the organizations is important for the economy development of Russia, however the number of bankrupt legal entities increases as in some branches, and regions of our country. Search of new financial instruments is necessary for financial improvement of the industrial enterprises, credit institutions.*

***Keywords:** financial stability, bankruptcy, liquidity, bank, financial improvement.*

Проблема укрепления финансовой устойчивости организаций обусловлена необходимостью стимулирования экономических процессов в условиях нестабильной экономической среды нашей страны, вызванных внутренними и внешними факторами, такими как снижение темпов экономического роста, дефицитом бюджета, введением экономических санкций со стороны западных стран, недостаточностью инвестиционных средств и ограниченностью в использовании заемных средств. Отмеченные факторы требуют активизации в реше-

нии проблем предотвращения банкротства объектов хозяйствования через поиск новых финансовых инструментов и направлений модернизации института банкротства промышленных предприятий, кредитных организаций, физических лиц.

Негативная динамика банкротств характерна для последних десяти лет для большинства отраслей экономики: число юр.лиц-банкротов за год составило в 2007 г. – 5639, в 2010 – 12 519, а за три последних года достигло пиковых значений: в 2014 г. – 12 508, в 2015 г. – 12 591, в 2016 г. – 12 159. По оценкам ЦМ АКП во II квартале 2017 года в экономике интенсивность банкротств увеличилась на 2,8% по сравнению с первым кварталом и продолжается в третьем квартале, что говорит о нарастании банкротств в нашей экономике ¹.

Негативная динамика банкротств наблюдается в машиностроительном комплексе (в 2011 г. – 268, в 2014 г. – 303, в 2015 г. – 283, в 2016 г. – 286 юр. лиц банкротов); в торговле (в 2011 г. – 2680, в 2016 г. 3089 юр. лиц банкротов); строительства (в 2011 г. – 1794, в 2016 г. – 2381 юр. лиц банкротов); сфере коммерческих услуг (в 2011 г. – 1671, в 2016 г. – 2157 юр. лиц банкротов) ².

Почти две трети всех банкротств сосредоточены в трех отраслях: торговля, строительство, коммерческие услуги. В то же время в таких отраслях как сельское и лесное хозяйство, финансовая деятельность, пищевая промышленность за последние годы наблюдается снижение фактического числа юр. лиц-банкротов.

Крупнейшим банкротом в 2017 году стали ООО «Профитинвест» (с годовым оборотом – 67,3 млрд. руб.); АО «Оренбургские авиалинии» (оборот – 21,1 млрд. руб.); ООО «Виват-Трейд» (оборот – 14,0 млрд. руб.), Адамас-Ювелир (оборот – 11,9 млрд. руб.). Не закончился процесс «очистки» банковской системы от неустойчивых банков, что остановило рост доли просроченной задолженности, наблюдавшийся в 2015 г., стабилизировало качество кредитного портфеля банков через отчисления в резервы на возможные потери по ссудам. В 2016 г. кредитными организациями получена чистая прибыль в размете 929,7 млрд. руб. (в 2015 – 192,0 млрд. руб.), что связано с ростом чистого процентного дохода (на 544,8 млрд. руб., или на 25,8%), а также за счет сокращения объемов резервов на возможные потери (на 1,1 трлн. руб., или на 61,3%) ³.

¹ Цент макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. <http://www.forecast.ru>.

² Там же.

³ Годовой отчет Банка России за 2016 г. Официальный сайт ЦБ РФ. www.sbr.ru. С. 40.

В течение года 403 кредитных организации нарастили собственные средства на сумму 1 трлн. руб.; 218 кредитных организаций снизили капитал на сумму 449 млрд. руб.; 112 кредитных организаций с общим капиталом 202 млрд. руб. прекратили свою деятельность (отзыв лицензии, реорганизация). На кредитные организации, снизившие свой капитал, 41% – это банки, в отношении которых уже в 2017 г. стали проводиться мероприятия по предупреждению банкротства⁴.

Достаточно сложная ситуация с финансовой устойчивостью организаций и на региональном уровне. Необходимым удельным весом юр. лиц-банкротов на 01.06.2017 года обладают Республика Татарстан (134 юр. лиц-банкротов), Волгоградская область (72), Республика Башкортостан (88), Кемеровская область (59), Саратовская область (47) и др.⁵ Резко стало сокращаться количество региональных банков за счет отзыва лицензий банков г. Омска, Новосибирска, Красноярска, Барнаула.

По данным banki.ru, региональные банки в целом показывают рост активов (таблица 1) начиная с 2015 года. Поэтому причиной отзыва оицензий у сибирских банков («Енисей» г. Красноярск, «Сибириус», «Сибэс» г. Омск, «Тальменко-банк г. Барнаул и др.) стало снижение их активов и нарушение банками 115 ФЗ «О противодействии легализации («отмыванию») доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и нормативных требований ЦБ РФ относительно размера капитала кредитных организаций.

Таблица 1⁶

Динамика роста активов региональных банков СФО в 2015–2017 гг.

Наименование банка	Размер активов			Измен. в млрд. руб.	Рост в %
	на 1.08.2015 г.	на 1.08.2016 г.	на 1.08.2106 г.		
«Левобережный»	37,4	43,25	48,28	+10,9	+29,3
«Акцепт»	14,51	25,62	16,31	+1,79	+12,38
«Томскпромстройбанк»	8,14	7,5	8,47	+0,32	+4,02
«Сибсоцбанк»	4,9	5,11	5,88	+0,92	+18,58
«Кузнецбизнесбанк»	6,43	6,79	7,81	+1,38	+21,57

Финансовой стабильностью кредитных организаций является не только рост их активов, но также формирование необходимых резервов, эффективная политика размещения средств барков на финансовом рынке для сохранения их устойчивости.

⁴ Годовой отчет Банка России за 2016 г. Официальный сайт ЦБ РФ. www.sbr.ru. С. 41.

⁵ Официальный сайт Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ).

⁶ banki.ru.

Региональным банкам в конкуренции с федеральными приходится сочетать консервативную управленческую политику с внедрением новых технологий, отсутствием сомнительных операций и соответствием нормам и требованиям Банка России. Консервативная практика управления средствами вкладчиков банка определена устойчивостью банка через избыточный запас ликвидности часто даже в ущерб развитию бизнеса для получения дополнительных денежных средств. Региональные банки очень зависимы от экономики своего региона, его промышленности, торговли, производства, платежеспособности населения, структуры местного хозяйства. Это, с одной стороны, сказывается на финансовом состоянии региональных кредитных организаций больше, чем на состоянии федеральных. С другой стороны, заставляет искать более эффективно неиспользованные ниши, изучать потребности корпоративного сегмента и населения, взаимодействовать с региональными правительствами в развитии регионов через участие в общественно значимых проектах и программах. Это, в свою очередь, заставляет региональные банки разрабатывать новые стратегии развития с учетом внешних и внутренних факторов, направленная на повышение эффективности банковского бизнеса в условиях дифференцированного подхода Банка России в зависимости от величины капитала и размера банка.

В 2016 г. Банк России изменил механизм финансового оздоровления банков, дополнив процедуру санирования новым инструментом — докапитализацией санлируемого банка Банком России. Санация будет финансироваться за счет Фонда консолидации банковского сектора, формируемого средствами Банка России. Внедрение банковского механизма позволит сократить расходы государства, осуществляемые как меры по финансовому оздоровлению.

Банк России принял также ряд документов по снижению риска на связанные с кредитной организацией лиц, что будет подтверждаться наличием кредитного рейтинга, величиной уплаченных кредитов.

На 1.01.2017 г. на докапитализацию 34 банков через АСВ было направлено 837 млрд. руб., в том числе 526 млрд. руб. через приобретение привилегированных акций, 311 млрд. — через субординированные обязательства банков (ПАО Совкомбанк, ПАО ФК «Открытие», Московский кредитный банк, ПАО АК Барк, ПАО АК «БинБанк» и др.)⁷. После огромных выплат вкладчиком ПАО АК «Югра» в размере 169,2 млрд.руб.

⁷ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 г. Офф. Сайт ЦБ РФ www.sbr.ru.

АСВ вынуждено было обратиться в середине 2017 года за увеличением кредитного лимита на 210 млрд. руб., т.е. до 1,03 трлн. руб. И хотя АСВ не так давно перешло к Банку России, взятые кредиты необходимо возвращать: первые пятилетние кредиты, взятые в 2015 г.в размере 250 млрд. руб., выросли в 2016 г. до 820 млрд. руб., а в 2017 г. – более 1 трлн. руб.⁸

Заметим, что система страхования несовершенна, так как ставит «добросовестные» банки в неравные условия с менее финансово устойчивыми кредитными организациями, которые вынуждены оплачивать не только свои риски, но и закладывать резервы для оплаты рисков недостаточно устойчивых и менее ликвидных участников кредитной системы. АСВ уже осуществляет дифференциацию ставок взносов в фонд страхования вкладов, в соответствии с которой неустойчивые кредитные организации платят повышенную дополнительную ставку, однако для предотвращения банкротства кредитной организации этого пока недостаточно. Механизму финансового оздоровления банков необходимо дополнять новыми финансово-кредитными инструментами: установление ставки взносов в фонд страхования вкладов в зависимости от дефолтности кредитной организации и расчета возможной возвратности кредитов.

Нам представляется нецелесообразным сегодня повышать ставку отчисления взносов в фонд страхования вкладов (предполагается поднять ее с 0,12% до 0,15%), проблему погашения АСВ перед ЦБ РФ возврата кредитов это не решает, а только увеличит нагрузку на банки, что приведет автоматически к снижению процента по вкладам населения.

Предотвратить банкротство кредитной организации может также эффективно и правильно сформированная стратегия управления капиталом банка, который, с одной стороны, должен обеспечивать прибыль собственникам, безопасность вложений, а с другой – он не должен быть большим, с тем чтобы не влиять на доходность акционерного капитала при определенном уровне доходности активов⁹. Банк России старается поддерживать требования достаточности капитала банка через увеличение его уровня почти ежегодно, не является исключением и 2017 год, в конце которого планируется некоторое наращение капитала банков для поддержания как их владельцев, так и клиентов.

⁸ Агентство по страхованию вкладов. Офиц. сайт АСВ <https://www.asv.org.ru>.

⁹ Русавская А.В., Гладков И.В. Особенности банкротства кредитных организаций и их финансовое оздоровление в России // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Вып. XLIX, 2016 г. С. 352.

Представленные нами направления, несомненно, будут способствовать укреплению финансовой устойчивости предприятий, кредитных организаций, что в целом окажет поддержку экономике России в целом

Список литературы

1. ФЗ № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (ред. от 3.07.2016 г.).
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 г. Офиц. Сайт ЦБ РФ www.sbr.ru.
3. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. <http://www.forecast.ru>.
4. www.banki.ru.
5. Агентство по страхованию вкладов. Офиц. сайт АСВ <https://www.asv.org.ru>.
6. Русавская А.В., Гладков И.В. Особенности банкротства кредитных организаций и их финансовое оздоровление в России // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Вып. XLIX, 2016 г. С. 347–353.

References

1. FZ № 40-FZ «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve) kreditnykh organizatsii» (red. ot 3.07.2016 g.).
2. Otchet o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora v 2016 g. Ofits. Sait TsB RF www.sbr.ru.
3. Bankrotstva yuridicheskikh lits v Rossii: osnovnye tendentsii: Tsentr makroekonomicheskogo analiza i kratkosrochnogo prognozirovaniya. <http://www.forecast.ru>.
4. www.banki.ru.
5. Agentstvo po strakhovaniyu vkladov. Ofits. sait ASV <https://www.asv.org.ru>.
6. Rusavskaya A.V., Gladkov I.V. Osobennosti bankrotstva kreditnykh organizatsii i ikh finansovoe ozdorovlenie v Rossii // Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva. Vyp. XLIX, 2016 g. S. 347–353.

В. Е. Гладкова

*Доктор экономических наук, доцент,
gladkovave@mail.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Э. И. Абдюкова

*Кандидат экономических наук,
elina1312@gmail.com*

*Кафедра «Финансовые рынки»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

А. А. Сысоева

*Кандидат экономических наук,
sysoeva.aa@rea.ru*

*Кафедра «Финансовые рынки»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в России

***Аннотация.** В статье выявлены и проанализированы основные проблемы в развитии малого и среднего бизнеса в России. Авторами проведен анализ деятельности российских предприятий. Описаны особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Рассмотрены перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России.*

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес, кредитование, финансирование, перспективы, развитие.*

V. E. Gladkova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
gladkovave@mail.ru*

*Russian Academy of entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

E. I. Abdyukova

*Cand. Sci. (Econ.),
elina1312@gmail.com*

*«Financial markets» chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

A. A. Sysoeva

*Cand. Sci. (Econ.),
sysoeva.aa@rea.ru*

*«Financial markets» chair,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Features of crediting of small and medium business in Russia

***Annotation.** In article the main problems in development of small and medium business in Russia are revealed and analysed. Authors have carried out the analysis of activity of the Russian enterprises. Features of crediting of the enterprises of small and medium business are described. The prospects of development of small and average business in Russia are considered.*

***Keywords:** small and medium business, crediting, financing, prospects, development.*

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в России регулируется принятым Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии мелкого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Оценка факторов, влияющих на кредитную емкость сегментов МСБ, позволяет отнести малые и средние компании, осуществляющие деятельность в оптовой и розничной торговле, обрабатывающих производствах, сельском хозяйстве, строительстве и операциях с недвижимостью, к наиболее перспективным для развития банковского кредитования группам предпринимательского сектора.

Региональный анализ локализации малых и средних предприятий выявил высокую концентрацию их деятельности в относительно небольшом числе субъектов Российской Федерации. Например, около 60% совокупной выручки среднего бизнеса аккумулировалось в 2016 году всего в четырнадцати субъектах РФ, а аналогичный показатель малых предприятий обеспечивался компаниями тринадцати регионов.

Сравнительный анализ территориального распределения малого и среднего бизнеса России не выявил существенных различий в локализации этих двух групп предпринимательства. Это подтверждается фактом совпадения семнадцати из двадцати регионов-лидеров, отобранных по величине интегрального показателя факторов кредитной емкости. То есть можно говорить о наличии в указанных регионах благоприятных условий для развития предпринимательства и, соответственно, имеющемся потенциале их кредитования.

Вывод о высокой региональной концентрации малого и среднего бизнеса подкрепляется следующими данными.

В субъектах РФ, занимающих первые двадцать позиций рейтинга регионов-лидеров по величине интегрального показателя, средние компании обеспечили 67,4% совокупной выручки, 58,9% основных фондов, 58,8% инвестиций в основной капитал среднего предпринимательства. Такой же перечень регионов, составленный для малых предприятий, формировал 63,4% совокупной выручки, 56,5% основных фондов и 56,1% инвестиций в основной капитал малого бизнеса.

Таким образом, территориальная неравномерность распределения малого и среднего бизнеса требует учета этого фактора при организации кредитования МСБ. Для формирования региональной кредитной политики предлагается использовать рейтинги субъектов РФ, потенциально перспективных для развития банковского кредитования МСБ. Рейтинги регионов, как правило, составляются с использованием интегрального показателя факторов кредитной емкости сегментов МСБ.

В мировой практике малые и средние предприятия (МСП) играют значимую роль в социально-экономическом развитии государства. МСП как наиболее распространенная форма занятости населения определяет социально-экономическую стабильность развития страны. Роль малого и среднего бизнеса в экономике стран за 2015 г. представлена в табл. 1.

Однако в России мировой кризис выявил то обстоятельство, что данный сектор отечественной экономики находится на неэффективной траектории развития, а предприниматели сталкиваются с серьезными трудностями, несмотря на осуществляемые государством некоторые «антикризисные вливания».

В ситуации, когда перед страной были поставлены задачи в области модернизации, без развития и эффективного функционирования малого и среднего бизнеса обойтись невозможно. Согласно задачам, поставленным руководством государства перед страной в целом, необходимо за 10 лет удвоить долю вклада малого и среднего бизнеса в ВВП

Роль малого и среднего бизнеса в экономике стран

Страна	Доля МСБ в общей численности занятых, %	Доля МСБ в ВВП страны, %
Великобритания	54,2	80,0
Германия	62,8	53,9
Франция	63,8	74,2
Италия	80,2	66,9
Венгрия	72,8	59,9
Польша	68,0	58,2
США	49,1	42,6
Южная Корея	62,0	51,8
Япония	88,0	53,5
Китай	75,0	60,0

Источник: рассчитано авторами на основе данных www.gks.ru.

с 20 до 40%, и повысить уровень занятости населения в этом сегменте производства с 27 до 67%.

Таким образом, от успешности развития малых и средних предприятий могут напрямую зависеть изменения ключевых экономических показателей в масштабах государства, и, следовательно, именно эта категория предприятий вправе рассчитывать на значимую государственную поддержку.

Значение предприятий малого и среднего бизнеса в развитии инновационной экономики очень велико.

Для внедрения инновации необходима соответствующая по уровню технико-технологическая база. При этом средний срок службы машин и оборудования в России – более 18 лет, в то время как средний срок их годности – 10 лет. Но и эти мощности в значительной части не задействованы и составляют, по большей части, неиспользуемый в последнее пятнадцатилетие неинвестиционный потенциал развития страны.

Утверждение о том, что функции малых и средних предприятий в развитии инновационных отраслей экономики очень важны, т.к. они осуществляют свою деятельность и в наукоемких высокотехнологичных направлениях производства, к МСП России это имеет небольшое значение, так как преимущественно малые и средние предприятия занимают в торговой сфере. Однако в развитых странах малые предприя-

тия, занимающиеся разработкой новых научно-технических и технологических достижений, в основном получают государственную поддержку. Модернизация МСП в сферу инноваций в России будет способствовать созданию крупных инновационно-технологических предприятий, которые смогут способствовать развитию национальной экономики.

По данным Института стратегического анализа и развития предпринимательства, малые предприятия США производят в 4 раза большее количество новинок, чем крупные предприятия, при этом затраты ниже в 2 раза. Например, концерн *General Electric* взаимодействует более чем с 200-ми исследовательскими малыми и средними компаниями, которые в основном работают на него.

Значительна роль малых предприятий и в осуществлении достижений научно-технического прогресса.

После введения санкций Запада в отношении России актуальным стал вопрос о необходимости стимулирования развития импортозамещающих производств, в частности об этом говорилось на парламентских слушаниях Комитета Совета Федерации по экономической политике (апрель 2015 г.) по теме: «Реиндустриализация экономики регионов России как базовое условие реализации политики импортозамещения».

На рисунке 1 прослеживается высокая зависимость рынка от импорта, особенно это касается потребительских товаров как продовольственных, так и непродовольственных.

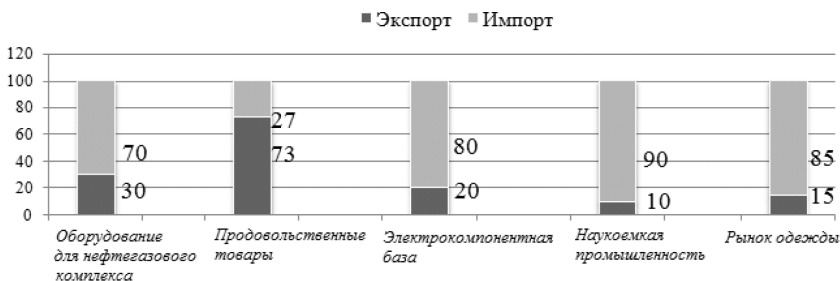


Рис.1. Доля импорта и экспорта в России на 2015 г., %

Источник: составлено авторами на основе данных www.statistika.ru

На наш взгляд, в настоящее время нет возможности у страны нарастить производство, поскольку сохранившихся производственных мощностей для немедленного производственного применения с каждым годом становится все меньше, что требует дополнительных вложений на их модернизацию. К тому же в России не хватает рабочей силы — огромный процент населения занят в непродовольственной сфере (работники торговли, чиновники, охранники, экономисты, юристы и пр.);

из-за обширности территории очень высока потребность в населении, занятом в коммуникациях и транспортировке — все эти факторы делают реальную производственную рабочую силу дефицитом.

Оценка собственных возможностей в импортозамещении выше среди предпринимателей Центрального и Приволжского федеральных округов. Причем доля предпринимателей, уверенных в этом, выше в секторе сельского хозяйства — 90% представителей малого и среднего бизнеса, работающих в этой отрасли, отмечают, что могут сегодня заместить импортные аналоги. Сложившаяся ситуация объясняется в первую очередь ослаблением конкуренции и появлением новых ниш на рынке для отечественных производителей в результате сокращения поставок от крупных иностранных игроков под влиянием санкций, — объяснила руководитель направления корпоративных исследований НАФИ Ольга Стасевич. Кроме того, в Приволжском федеральном округе подобная оценка собственного потенциала может быть связана с возможностями малого и среднего бизнеса встраиваться в логистические цепочки крупных заводов и производителей, в то время как в Центральном ФО этот показатель объясняется большей адаптивностью предпринимателей к изменениям рыночной конъюнктуры.

Наряду с вышесказанным, на изменение кредитной политики банка значимое влияние оказывает интегральное финансовое положение заемщиков. Так число российских убыточных предприятий остается внушительным: 34,2% (по состоянию на 2016 г.). Причиной тому эксперты выделяют два основных фактора:

- ухудшение мировой конъюнктуры, и, как следствие, падение выручки в добывающих секторах экономики;
- опережение темпа роста заработной платы (чтобы избежать утечки хороших специалистов в другие высокооплачиваемые отрасли) над темпами роста производительности труда компаний.

Вторая причина, на наш взгляд, является необоснованной. На увеличение производительности труда оказывает влияние величина и динамика роста оплаты труда. Поэтому необходимо особое внимание уделить влиянию заработной платы на производительность труда, в то время как в подавляющем числе исследований, решается обратная задача: увязать заработную плату с фактической производительностью труда работников.

К тому же, на наш взгляд, труд в Российской Федерации оценивается «ниже себестоимости», а половину совокупного фонда оплаты труда забирают высокооплачиваемые работники (в основном, топ-менеджмент и финансовый сектор). Наряду с этим стабильные реальные

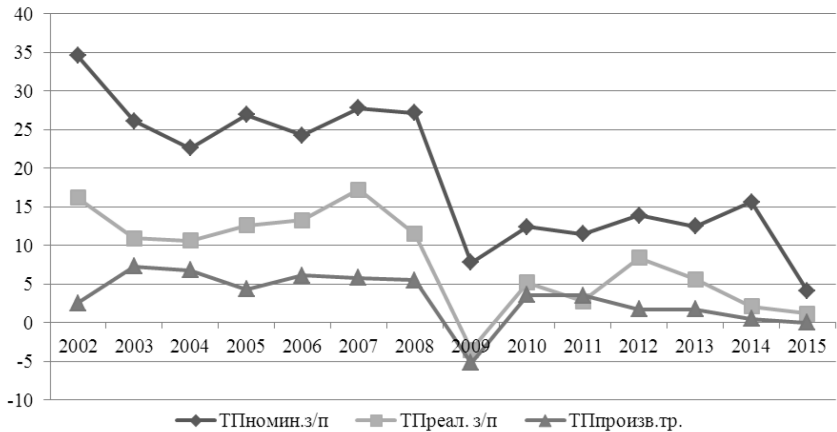


Рис. 2. Темп прироста заработной платы и производительности труда за период с 2001 г. по 2015 г., %

Источник: составлено авторами на основе данных www.statistika.ru.

заработные платы не способствуют увеличению сбережений и соответственно ресурсной базы для инноваций.

Сегодня у малых и средних предприятий в сельскохозяйственной отрасли есть огромные перспективы, а импортозамещение позволит обеспечить потребителей качественными и доступными по цене продуктами отечественного производителя, впрочем, чтобы такие планы осуществились, требуется реальная государственная поддержка.

Рассмотрим основные риски кредитной поддержки МСП, связанные с банковским кредитованием в целом и кредитованием начинающих предпринимателей в частности.

Существует множество классификаций рисков кредитования МСП. В связи с ростом числа факторов нестабильности экономической ситуации в стране (регионе), предлагается классификация рисков МСП, представленная на рисунке 3.

Необходимо отметить, что в процессе кредитования происходит последовательный перевод рисков к банку от заемщика. Поэтому носителем комплекса рисков при кредитовании МСП становится банк.

Обобщая данные по динамике развития малых и средних предприятий как в начале кризиса, так и в последующий период, можно выделить основные риски банковского кредитования, которые существуют с точки зрения предприятий.

1. Риски завышенных процентных ставок. Большинство предпринимателей оценивают кредитные ставки как завышенные, поэтому, яв-

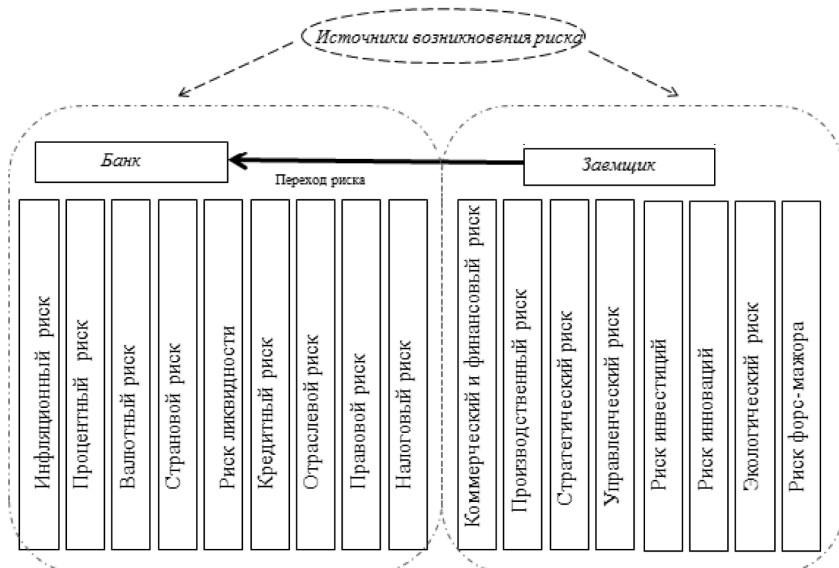


Рис. 3. Источники возникновения риска при кредитовании МСП

ляясь людьми добросовестными, отдавая себе отчет в сложности возврата долга на предлагаемых условиях, не обращаются за кредитными средствами в банковские организации.

С одной стороны, величины ставок: ключевой, по кредитам и депозитам создают, казалось бы, благоприятную основу для роста вложений в экономику в виде инвестиций. Так, среднерыночная процентная ставка по кредитам нефинансовым организациям в рублях на срок свыше 3-х лет снизилась с 15,8% (2009 г.) до 14,48% (2015 г.). С другой стороны, данная тенденция не привела к изменению отношения банков к предприятиям, а предприятий к банковскому кредитованию, поскольку предприятия все еще считают кредитные ставки высокими.

Согласно исследованию Росстата, в 2016 г. доля организаций, которые рассматривают банковские процентные ставки как первоосновной фактор в сдерживании своей инвестиционной деятельности, составила 25% (рисунок 4).

Задача увеличения реальной маржи является для российских банков весьма важной. При этом решение этой задачи в настоящее время не предоставляется возможным, поскольку привлеченные средства требуют повышения депозитной ставки, а значительные объемы банковской проблемной задолженности требуют ее снижения.



Рис. 4. Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность в различных отраслях промышленности в России на 2015 г., %

Источник: https://issek.hse.ru/data/2016/02/19/1138802773/%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B_2015.pdf (дата обращения 22.09.2017 г.).

Еще одной причиной невозможности финансирования большинства предприятий в связи с достаточно дорогим кредитным ресурсом является существенная разница между среднегодовой ставкой по кредиту и рентабельностью основных отраслей (таблицы 2, 3). Предприятия, получившие кредит, либо несут непомерное бремя долга и попадают в состояние фактического банкротства, либо изначально не имеют намерения вернуть кредит и умышленно наносят ущерб банку.

Таблица 2

Рентабельность продаж продукции по предприятиям отдельных видов экономической деятельности за период 2008–2015 гг., %

Вид экономической деятельности	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015
Добыча полезных ископаемых	25,4	28,8	31,9	28,0	22,1	22,2	23,1
Целлюлозно-бумажное производство	9,0	9,1	11,3	10,1	8,5	11,9	9,8
Производство кокса и нефтепродуктов	27,8	26,3	25,5	12,8	9,3	8,7	10,1
Химическое производство	29,9	10,1	19,2	21,2	15,6	12,4	13,2
Оптовая и розничная торговля	10,8	7,1	8,3	6,7	6,5	7,4	6,8
Строительство	5,6	5	7,1	5,0	8,3	5,1	8,2
Операции с недвижимостью	12,2	10,3	9,3	10,6	10,4	8,9	9,1

Источник: www.nalog.ru

**Среднегодовые ставки по кредитам нефинансовым организациям
в 2008–2015 гг., %**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Среднегодовая ставка по кредитам нефинансовым организациям	12,3	14,0	10,8	9,6	10,4	13,6	12,15	14,48

Источник: <http://www.cbr.ru>.

2. Недостаточные суммы кредитов и малые сроки их предоставления.

3. Незрелость системы оценки деятельности предприятия. По мнению предпринимателей, банки не располагают четкой и отработанной системой выдачи кредитов по причине отсутствия объективного, научно-обоснованного анализа бизнеса. В то же время кредиторы имеют различное (множественное) представление о том, что собственно представляет собой малый бизнес. В итоге, предпринимателям приходится обращаться в «условно бесконечный» ряд банков, прежде чем им удастся найти подходящие, для развития своего дела, условия кредитования.

Банки имеют несколько иную точку зрения на сложившуюся ситуацию и видят проблемы со своей позиции. Малые и средние предприятия в России обладают характерными особенностями, которые, по мнению банковского сообщества, не могут способствовать активному развитию банковского кредитования МСП.

4. Низкий уровень легитимности МСБ. Отсутствие достаточной степени прозрачности при ведении деятельности малого и среднего предприятия не позволяет провести полноценный анализ и оценку бизнеса. На практике в МСП реализуются так называемые «серые» схемы, «черная» касса, а бухгалтерский учет направлен на минимизацию налоговых выплат.

Авторы полагают, что оптимизация налогообложения как способ законной минимизации налоговых выплат может и должна применяться на малых и средних предприятиях. Однако МСП зачастую под данным понятием подразумевают укрытие от налогов, при этом далеко не все свои доходы проводят по расчетному счету и отражают в бухгалтерском учете, что приводит к существенному снижению доступного лимита кредитования.

Значительное число предпринимателей не могут предоставить необходимые для кредитования документы в связи с отсутствием правильно составленной бухгалтерской отчетности. Для большинства предпринимателей не представляется возможным официально (легитимно) подтвердить достаточный для получения кредита, уровень своих

доходов и убедить банк в своей благонадежности и платежеспособности (кредитоспособности) предприятия.

5. Неустойчивое финансовое положение заемщика. МСП занимает нестабильное место в сфере бизнеса, имеет нестабильный доход, чем вызывают сомнения в своей перспективной платеже- или кредитоспособности. Неустойчивость возникает как в силу влияния макроэкономических факторов внешней среды, так и вследствие относительно высокого уровня конкуренции, особенностей рынков сбыта товаров, продукции и услуг, низкого качества финансового планирования и управления и др.

6. Отсутствие залогового обеспечения. Большинство организаций не владеют достаточным уровнем собственности, которая могла бы рассматривать в качестве залога. Складские и офисные помещения, оборудование, транспортные средства чаще всего находятся в аренде (или привлекаются от субподрядчиков), а имеющиеся товарные запасы не обладает необходимой степенью ликвидности. Если некоторые программы и не предусматривают предоставление залогового обеспечения, то за это заемщик естественным образом должен выплачивать повышенные проценты по ограниченным суммам и срокам кредитования.

7. Низкая финансовая, экономическая, производственная и хозяйственная грамотность руководителей и работников малого бизнеса. Банки предпочитают сотрудничать с ответственными и дисциплинированными заемщиками, которые тщательно планируют развитие своего предприятия.

Таким образом, кредитные организации могли бы взять на себя функции «просвещения» потенциальных заемщиков в ходе оказания бесплатных информационно-консультационных услуг, но, констатируя наличие лишь расходной части, почти во всех случаях отказывают клиентам в квалифицированных и полных услугах такого рода, тем более в совместной подготовке проектов малого бизнеса к банковскому финансированию или кредитованию.

Список литературы

1. Банковское дело в 5 томах. Том 1. Деньги, кредит, банки: Учебник. Под ред. Ровенского Ю.А., Бунич Г.А. — М.: Издательство «Проспект», 2016. — 320 с.
2. Банковское дело в 5 томах. Том 4. Банковский маркетинг: Учебник. Под ред. Ровенского Ю.А., Наточеевой Н.Н. — М.: Издательство «Проспект», 2016. — 272 с.
3. Банковское дело: учебное пособие для бакалавров / Н.Н. Наточеева, Э.И. Абдюкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. — 158 с.

4. Бондаренко Т.Г. Особенности инвестиционного и проектного финансирования // В сборнике: Механизмы снижения уязвимости банковского сектора России. Материалы научно-практической конференции «Сегодня и завтра банковского сектора России». 2016. С. 54–65.
5. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Концептуальные подходы к совершенствованию механизма кредитования сельскохозяйственной отрасли // В сборнике: Финансовые стратегии и модели экономического роста России: проблемы и решения. Москва, 2017. С. 48–56.
6. Гвелесиани Т.В., Gladkova В.Е. Проблемы развития банковского сектора в России // Социально-гуманитарные знания. 2012. № 4. С. 164–174.
7. Gladkova В.Е. Микрофинансирование как инновационный инструмент развития кредитной системы РФ // автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.10 / Российская академия предпринимательства. Москва, 2013.
8. Gladkova В.Е. Влияние Центрального Банка на распространение «эффекта заражения» на рынке межбанковского кредитования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 13. С. 86–91.
9. Gladkova В.Е., Репкина О.Б. Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 1 (62). С. 11–19.
10. Gladkova В.Е. Современные тенденции развития банковского кредитования // Социально-гуманитарные знания. 2012. № 4. С. 164–174.
11. Gladkova В.Е., Сысоева А.А., Абдюкова Э.И. Актуальность проектного финансирования в современной российской экономике // Путеводитель предпринимателя. 2017. № 34. С. 96–104.
12. Кредитование предприятий малого бизнеса: теория и практика: монография / Бунич Г.А., Ровенский Ю.А., Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 151 с.
13. Сысоева А.А. Социальная роль банков в развитии регионов // Научная мысль. 2015. № 5. С. 4–10.

References

1. Banking in 5 volumes. Volume 1. Money, credit, banks: the Textbook. Under the editorship of Y. A. Rovensky, G. A. Bunich Publishing house. «Prospect», 2016. – 320 p.
2. Banking in 5 volumes. Volume 4. Bank marketing: a Textbook. Under the editorship of Y. A. Rovensky, Natocheeva N. N. – М.: Publishing House. «Prospect», 2016. – 272 p.

3. Banking: a textbook for bachelors / N. N. Natocheeva, E. I. Abdulova. – 2nd ed. Rev. and extra. – М.: Publishing and trading Corporation «Dashkov and Ko», 2017. – 158 p.
4. Bondarenko T. G. features of investment and project Finance // In the book: Mechanisms for reducing vulnerability of the Russian banking sector. Materials of scientific-practical conference «Today and tomorrow of the Russian banking sector». 2016. P. 54–65.
5. Bondarenko T. G., Isaeva E. A. Conceptual approaches to the improvement of the mechanism of crediting of agricultural sector // In the book: Financial strategies and models of economic growth in Russia: problems and solutions. Moscow, 2017. S. 48–56.
6. Gvelesiani T. V., Gladkova E. V. the problems of development of the banking sector in Russia // Socio-humanitarian knowledge. 2012. No. 4. P. 164–174.
7. Gladkov V. E. Microfinance as an innovative tool for the development of credit system of Russia // abstract. dis. ... doctor of economic Sciences: 08.00.10 / Russian Academy of entrepreneurship. Moscow, 2013.
8. Gladkova E. V. the Influence of Central Bank on the spread of the «contagion effect» in the interbank lending market // MIR (Modernization. Innovation. Development). 2013. No. 13. P. 86–91.
9. Gladkova E. V., Repkina O. B. Incentives and constraints of entrepreneurial activity in the domestic economy // Service in Russia and abroad. 2016. T. 10. No. 1 (62). P. 11–19.
10. Gladkova, E. V., Modern trends in Bank lending // Socially-humanitarian knowledge. 2012. No. 4. P. 164–174.
11. Gladkova E. V., Sysoeva A. A., Abdyukova E. I. Relevance of project financing in the modern Russian economy // Guide to entrepreneur. 2017. No. 34. P. 96–104.
12. Lending to small businesses: theory and practice: monograph / G. A. Bunich, Rovensky Y. A., Abdyukova E. I., Sysoeva A. A. – М.: Publishing and trading Corporation «Dashkov and Ko», 2017. – 151 S.
13. Sysoeva A. A. Social role of banks in regional development // Scientific thought. 2015. No. 5. S. 4–10.

А. Ф. Грибов

*Кандидат технических наук, доцент,
afgribov@mail.ru*

*Кафедра математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Оценка рискованных инвестиций, ориентированная на рынок

***Аннотация.** В модели Модильяни-Миллера исходят из того, что инвестор не облагается налогом. Кроме того, при ряде предположений декларируется, что не имеет значения структура источников финансирования оцениваемого инвестиционного проекта, в частности, соотношение между собственным и заемным капиталом. Если включить в анализ оба этих аспекта, то возникает ряд важных и интересных проблем, которые и обсуждаются в данной статье.*

***Ключевые слова:** стоимость, инвестиционный проект, собственный и заемный капитал, инвестор, структура капитала.*

A. F. Gribov

*Cand. Sci. (Tech.), Assoc. Prof.,
afgribov@mail.ru*

*Department of mathematical methods in economy,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Assessment of risk investments focused on the market

***Annotation.** In Modigliani-Miller's model recognize that the investor isn't taxed. Besides, at a number of the assumptions it is declared that the structure of sources of financing of the estimated investment project, in particular, a ratio between own and loan capital doesn't matter. If to include both of these aspects in the analysis, then there is a number of important and interesting problems which are discussed in this article.*

***Keywords:** cost, investment project, own and borrowed capital, the investor's capital structure.*

Введение

В преддверии масштабной приватизации системообразующих государственных компаний, представляется целесообразным обсудить вопросы оценки стоимости компаний. Ориентированные на рынок оценки стоимости компании интерпретируют инвестиции для достижения

будущих возвратных неопределенных потоков. Необходимо отметить, что в известной модели оценки финансовых активов (САРМ) не рассматриваются налоги и не учитывается соотношение собственных и заемных средств. Для рассмотрения этих вопросов необходимо ориентироваться на теорию Модельяни-Миллера.

Оценка инвестиций с помощью САРМ

Нам нужно рассмотреть следующую формулу:

$$E[\tilde{r}_j] = r_f + (E[\tilde{r}_M] - r_f) \cdot \beta_j, \quad \text{где} \quad \beta_j = \frac{Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M]}{Var[\tilde{r}_M]}$$

Встречается еще один вид формулировки линии рынка ценных бумаг, а именно

$$E[\tilde{r}_j] = r_f + \lambda \cdot Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M], \quad \text{где} \quad \lambda = \frac{E[\tilde{r}_M] - r_f}{Var[\tilde{r}_M]}$$

причем лямбда (λ) обозначает рыночную цену риска.

Формулировка представления САРМ с помощью лямбда имеет ряд преимуществ, которые здесь не полностью освещаются. Подчеркнем, с финансовым рынком все понятно. Но рынка проектов нет и отсюда возникают все сложности с оценкой стоимости проекта. Более того — подвергается сомнению само понятие «стоимости» проекта, ведь стоимость атрибут рыночных отношений. Тем не менее, оценивать эффективность инвестиционных проектов необходимо, поэтому представляет интерес рассмотреть особенности применяемых методов оценки.

Случай одного периода

Основной вопрос, с которого необходимо начать обсуждение: как мы можем от линии рынка ценных бумаг прийти к формуле чистой приведенной стоимости, содержащей соответствующую поправку на риск? Здесь мы сначала должны отметить, что САРМ — однопериодная модель. При условии, что значимыми являются лишь моменты времени $t=0$ и $t=1$, ожидаемая доходность одного инвестиционного проекта j , по определению, равна:

$$E[\tilde{r}_j] = \frac{E[\tilde{CF}_{j1}]}{PV_j} - 1. \quad (1)$$

Описывая эту формулу вербально, можно отметить следующее: мы делим ожидаемые случайные потоки, которые поступят в течение года, на цену, которая будет с готовностью выплачена нами за эти требования, и вычитаем единицу.

Но если мы исходим из того, что САРМ правильно описывает ситуацию, с которой сталкивается инвестор, то действует и линия рынка

капитала. Воспользовавшись формулой $PV = \frac{E[CF_t]}{(1+r_f + \text{Премия за риск})^t}$ и выражая PV_j из (1), получим:

$$PV_j = \frac{E[\widetilde{CF}_{j1}]}{1+r_f + \lambda \cdot \text{Cov}[\widetilde{r}_j, \widetilde{r}_M]} \quad (2)$$

Если мы из этого выражения вычтем первоначальные инвестиции, то придем к цели:

$$NPV_j = -I_{j0} + \frac{E[\widetilde{CF}_{j1}]}{1+r_f + \lambda \cdot \text{Cov}[\widetilde{r}_j, \widetilde{r}_M]} \quad (3)$$

Формула чистой приведенной стоимости имеет одну важную особенность, которую удобно проиллюстрировать с помощью примера.

Пример. Некоторая инвестиция предполагает единовременную выплату в сумме $I_{j0} = 100$ и обещает через год зависящие от ситуации возвратные потоки в соответствии с табл. 1. Безрисковая ставка процента составляет 5%. Рынок капитала представлен индексом курса акций, который сегодня равен 2500. Предполагается, что через год он примет значения, приведенные в таблице. Нам нужно рассчитать чистую приведенную стоимость инвестиции при учете ее систематического риска.

Для того чтобы воспользоваться формулой (3), начнем с расчета ожидаемых инвестиционных возвратных потоков. Они составляют

Таблица 1

Исходные данные для ориентированной на рынок оценки инвестиции с помощью CAPM

	t = 0	t = 1		
		Z ₁ q ₁ = 0.45	Z ₂ q ₂ = 0.18	Z ₃ q ₃ = 0.37
Инвестиционный проект	-100	110	115	125
Индекс акций	-2500	2600	2500	2920

При использовании представления CAPM с помощью бета мы пришли бы к решению

$$NPV_j = -I_{j0} + \frac{E[\widetilde{CF}_{j1}]}{1+r_f + (E[\widetilde{r}_M] - r_f) \cdot \beta_j}$$

$$E[\widetilde{CF}_{j1}] = \sum_{s=1}^S CF_{j1s} q_s = 110 \cdot 0.45 + 115 \cdot 0.18 + 125 \cdot 0.37 = 116.45.$$

После этого мы должны рассчитать рыночную цену риска λ . Для этой цели нам нужно найти ожидаемую доходность риска и ее диспер-

сию. Если наступит ситуация Z_j , то рыночная доходность окажется равной $r_{M1} = \frac{2600}{2500} - 1 = 0.04$. Если мы рассчитаем доходности для обеих других ситуаций таким же образом, то ожидаемая рыночная доходность получится равной:

$$E[\tilde{r}_M] = \sum_{s=1}^S r_{Ms} q_s = 0,04 \cdot 0,45 + 0,00 \cdot 0,18 + 0,168 \cdot 0,37 = 0,0802.$$

Сейчас вычислим дисперсию рыночной доходности. Она рассчитывается из данных нашего примера следующим образом:

$$\begin{aligned} Var[\tilde{r}_M] &= \sum_{s=1}^S (r_{Ms} - E[\tilde{r}_M])^2 \cdot q_s = (0,04 - 0,0802)^2 \cdot \\ &\cdot 0,45 + (0,00 - 0,0802)^2 \cdot 0,37 = 0,0047. \end{aligned}$$

Теперь можно определить рыночную цену риска по известной формуле:

$$E[\tilde{r}_j] = r_f + \lambda \cdot Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M], \quad \text{где} \quad \lambda = \frac{E[\tilde{r}_M] - r_f}{Var[\tilde{r}_M]}.$$

В результате получаем

$$\lambda = \frac{E[\tilde{r}_M] - r_f}{Var[\tilde{r}_M]} = \frac{0,0802 - 0,05}{0,0047} = 6,3666.$$

Теперь нужно рассчитать ковариацию доходностей проекта с доходностью рынка, и при этом как раз и возникает трудность, с которой мы просто так не справимся. Ковариация определяется следующим образом:

$$Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M] = \sum_{s=1}^S (r_{Ms} - E[\tilde{r}_M])(r_{js} - E[\tilde{r}_M]) \cdot q_s.$$

Чтобы суметь ее рассчитать нам необходимы сведения о зависящих от ситуации доходности проекта (r_{js}) и их математическом ожидании ($E[r_{j|}]$). Несмотря на кажущуюся легкость, именно здесь спрятана основная трудность, которая приведет к искомому результату. Казалось бы все необходимые для этого данные содержатся в табл. 1. Но это не так. Да, у нас есть информация о зависящих от ситуации денежных потоках проекта, а также о выплате за осуществление инвестиции. Но используя только эту информацию, мы не сможем точно рассчитать доходности проекта. Ведь они в рамках CAPM определены не как

$$r_{js} = \frac{CF_{j1s}}{I_{j0}} - 1, \quad \text{а через формулу:} \quad r_{js} = \frac{CF_{j1s}}{PV_j} - 1,$$

и теперь становится ясно, в чем заключаются трудности.

Мы сможем аккуратно рассчитать необходимые для вычисления ковариации доходности лишь тогда, когда мы уже узнаем результаты всех наших стараний, а именно сегодняшнюю стоимость рисковых возвратных потоков. Чтобы продвинуться дальше, мы принимаем прагматическую позицию и ведем расчет при отсутствии лучшей информации, просто используя формулу $r_{js} = \frac{CF_{j1s}}{I_{j0}} - 1$. Тогда ковариация оказывается равной:

$$Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M] = (0,10-0,1645)(0,04-0,0802) \cdot (0,45+(0,15-0,1645) \cdot (0,00-0,0802)) \cdot 0,18+(0,25-0,1645) (0,168-0,0802) \cdot 0,37=0,0042.$$

Теперь можно вывести чистую сегодняшнюю стоимость:

$$NPV_j = -100 + \frac{116.45}{1 + 0.05 + 6.3666 \cdot 0.0042} = -100 + \frac{116.45}{1.07645} = 8.1.$$

Расчет показывает, что проект выгоден.

Вторая формула чистой приведенной стоимости. А теперь мы можем устранить возникшие трудности с помощью следующего приема. Давайте сконцентрируем внимание на ковариации доходности проекта с доходностью рынка и немного преобразуем их. Таким образом, мы получаем:

$$\begin{aligned} Cov[\tilde{r}_j, \tilde{r}_M] &= \sum_{s=1}^S (r_{js} - E[\tilde{r}_j]) (r_{Ms} - E[\tilde{r}_M]) q_s = \\ &= \sum_{s=1}^S \left(\frac{CF_{j1s}}{PV_j} - 1 - \frac{E[\tilde{CF}_{j1}]}{PV_j} + 1 \right) (r_{Ms} - E[\tilde{r}_M]) q_s = \\ &= \frac{1}{PV_j} \sum_{s=1}^S (CF_{j1s} - E[\tilde{CF}_{j1}]) (r_{Ms} - E[\tilde{r}_M]) q_s = \\ &= \frac{1}{PV_j} Cov[\tilde{CF}_{j1}, \tilde{r}_M]. \end{aligned}$$

Если подставить этот промежуточный результат в (3) и выразить из него приведенную стоимость возвратных потоков, то это приведет к

$$PV_j = \frac{E[\tilde{CF}_{j1}] - \lambda \cdot Cov[\tilde{CF}_{j1}, \tilde{r}_M]}{1+r_f}.$$

Числитель в правой части этого уравнения называется безрисковым эквивалентом рискованных возвратных потоков. Следовательно, наша новая формула направлена на то, чтобы дисконтировать безрисковый эквивалент на основе безрисковой ставки процента. Если мы еще вычтем выплату за осуществление инвестиций, то тогда получим

$$NPV_j = -I_{j0} + \frac{E[\widetilde{CF}_{j1}] - \lambda \cdot Cov[\widetilde{CF}_{j1}, \tilde{r}_M]}{1+r_f} \quad (4)$$

менее спорную формулу чистой приведенной стоимости.

Если теперь вернуться к исходному примеру и снова попытаться его решить, единственным компонентом, который нужно вычислить, является ковариация возвратных потоков инвестиционного проекта с рыночной доходностью:

$$Cov[\widetilde{CF}_{j1}, \tilde{r}_M] = (101-16,45)(0,04-0,0802) \cdot 0,45 + (115-16,45) \cdot \\ \cdot (0,00-0,0802) \cdot 0,18 + (125-16,45) (0,168-0,0802) \cdot 0,37 = 0,4154.$$

Подстановка этого числа и других промежуточных результатов в (4) дает чистую сегодняшнюю стоимость величиной в

$$NPV_j = -100 + \frac{116,45 - 6,3666 \cdot 0,4154}{1+0,05} = -100 + \frac{113,81}{1,05} = 8,39.$$

И на этот раз проект оказывается выгодным. Отклонение от нашего является ничтожно малым, что можно объяснить тем, что сегодняшняя стоимость возвратных потоков при $PV_j = 108,39$ не сильно отличается по величине от выплат за осуществление инвестиции $I_{j0} = 100$. Но чем больше эта разница, тем большим окажется искажение.

Случай множества периодов

До сих пор наши рассуждения об ориентированной на рынок оценке рискованных инвестиций позволили нам делать выводы о проектах лишь со сроком действия один год. Этого недостаточно, так как на практике мы, как правило, имеем дело с проектами, длительность реализации которых превышает один год.

Появляется желание найти формулу чистой приведенной стоимости в случае множества периодов путем простого «прагматического» переписывания формулы (2) для того, чтобы она корректно могла описать такой случай. Используя представление CAPM с коэффициентами β , получим

$$NPV_j = -I_{j0} + \sum_{t=1}^T \frac{E[\widetilde{CF}_{jt}]}{(1+r_f + (E[\tilde{r}_M] - r_f) \cdot \beta_j)^t}.$$

Если мы предположим, что в ближайшем будущем ожидаемые инвестиционные возвратные потоки будут постоянными, то тогда эта формула примет следующий вид:

$$NPV_j = -I_{j0} + \frac{E[\bar{CF}]}{r_f + (E[\bar{r}_M] - r_f) \cdot \beta_j}, \quad (5)$$

т.е. аналогично приведенной стоимости вечной ренты в условиях определенности. Но к возможности использования такой формулы чистой сегодняшней стоимости следует относиться с осторожностью.

- Чтобы прийти к (3), мы не сделали ничего, кроме формального расширения с учетом нескольких моментов времени. Но основой служит CAPM в ее основной форме, а эта модель имеет однопериодную структуру. В ней учитываются лишь моменты времени $t = 0$ и $t = 1$. Поэтому не являющийся спорным способ выведения многопериодной формулы чистой приведенной стоимости в принципе предполагает, что мы сперва конструируем многопериодную CAPM. Это может привести совсем к другим результатам по сравнению с результатами, полученными спонтанно в только что рассмотренном примере.

- Независимо от этого методического возражения возникает вопрос о том, в состоянии ли лицо, принимающее решение, обоснованно оценить содержащиеся в (4) показатели.

Применительно к β_j это не просто. Возвращаясь к (2), можно увидеть, что речь здесь идет о показателе, в который входят распределение доходностей проекта и рынка. А как в принципе определить эти доходности и их распределения в случае множества периодов?

Типичная неточность многочисленных подходов – включать премию за риск в ставку дисконта. Это проще, но не правильно. Вместе тем, следует подчеркнуть, что для учета риска необходимо строить безрисковый эквивалент в числителе приведенной формулы, а затем его дисконтировать по безрисковой ставке.

Заключение

Обобщая полученные теоретические результаты, можно констатировать следующее. При использовании модели CAPM мы исходили из того, что финансирование проекта осуществляется целиком и полностью из собственных средств. Если учесть структуру капитала, то необходимо использовать теорию Модельяни-Миллера и соответствующие этому подходу три метода: APV, FTE, WACC. Общеизвестно, что все эти методы дают одинаковые результаты при оценке стоимости компании. Но это далеко не так, не очевидно. И поэтому в преддверии масштабной приватизации госактивов крупных российских корпора-

ций вопросы оценки стоимости опять выдвигаются на первый план, т.е. должны находиться в центре внимания.

Список литературы

1. Аббясова Д.Р., Халиков М.А. Факторы стоимости и управление стоимостью инновационно-ориентированной компании // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2. С. 405.
2. Анциборко К.В., Халиков М.А. Теоретические аспекты анализа структуры капитала инвестиционного проекта и выбора ставки дисконтирования // Современные аспекты экономики. 2005. № 11 (78). С. 122–136.
3. Грибов А.Ф. Динамические методы обоснования решений по выбору инвестиционных решений // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1-4. С. 570–573.
4. Грибов А.Ф., Болдин Б.С. Моделирование деятельности современной российской банковской системы // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 19. С.73–78.
5. Дрожженко В.М. Особенности формирования и оценки эконометрической модели торгового предприятия // Современные аспекты экономики. 2014. № 5 (201). С. 52.
6. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
7. Максимов Д.А. Методы и модели формирования оптимальной инвестиционной стратегии предприятия // Путеводитель предпринимателя. 2011. № 10. С. 157–166.
8. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. Синдика как наука о глобальных рисках // Транспортное дело России. 2013. № 5. С. 30–33.
9. Шевелевич К.В. Теорема Хикса и Ле-Шателье-Самуэльсона для бесконечномерной матричной модели Леонтьева // Докл. Нац. Акад. Наук Беларуси. 2003. Т. 47, № 3. С. 33–37.

References

1. Abbjasova D.R., Halikov M.A. Faktory stoimosti i upravlenie stoimost'ju innovacionno-orientirovannoj kompanii // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. 2015. № 2-2. S. 405.
2. Anciborko K.V., Halikov M.A. Teoreticheskie aspekty analiza struktury kapitala investicionnogo proekta i vybora stavki diskontirovanija // Sovremennye aspekty jekonomiki. 2005. № 11 (78). S. 122–136.
3. Gribov A.F. Dinamicheskie metody obosnovanija reshenij po vyboru investicionnyh reshenij // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2016. № 1-4. S. 570–573.

4. Gribov A.F., Boldin B.S. Modelirovanie dejatel'nosti sovremennoj rossijskoj bankovskoj sistemy//Putevoditel' predprinimatelja. 2013. №19. S. 73–78.
5. Drozhenko V.M. Osobennosti formirovanija i ocenki jekonometrichesoj modeli torgovogo predprijatija//Sovremennye aspekty jekonomiki. 2014. № 5 (201). S. 52.
6. Krushvic L. Investicionnye raschety. – SPb.: Piter, 2001. – 432 s.
7. Maksimov D.A. Metody i modeli formirovanija optimal'noj investicionnoj strategii predprijatija//Putevoditel' predprinimatelja. 2011. № 10. S. 157–166.
8. Maksimov D.A., Spiridonov Ju.D. Sindinika kak nauka o global'nyh riskah // Transportnoe delo Rossii. 2013. № 5. S. 30–33.
9. Shevelevich K.V. Teorema Hiksa i Le-Shatel'e-Samujel'sona dlja beskonechnomernoj matrichnoj modeli Leont'eva // Dokl. Nac. Akad. Nauk Belarusi. 2003. T. 47, № 3. S. 33–37.

Э. А. Губайдуллина

*Магистрант,
eender@mail.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

К. З. Ахметшина

*Магистрант,
karina.akmetshina@mail.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Аудит финансовой аренды

Аннотация. В статье проведено исследование вопроса аудита финансовой аренды, определены принципы финансового аудита, а также выявлен ряд преимуществ финансовой аренды перед другими инвестиционными механизмами. Итогом проделанной работы является вывод о том, что в современной России развитие операций финансовой аренды тормозится многими неурегулированными вопросами, такими как: правовые, бухгалтерские и налоговые аспекты деятельности финансовой аренды.

Ключевые слова: аудит, финансовая аренда, финансовый инвестиционный инструмент.

E. A. Gubaidullina

*Masterstudent,
eender@mail.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

K. Z. Akhmetshina

Masterstudent,

karina.akmetshina@mail.ru

Department «Accounting, audit, statistics»,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

Ufa branch,

Ufa, Russian Federation

Audit of financial lease

***Annotation.** The article researches the issue of audit of a Finance lease, the principles of financial audit, but also identified a number of advantages of financial lease to other investment mechanisms. The result of the work done is the conclusion that in modern Russia the development of financial leasing operations hampered by many unresolved issues, such as legal, accounting and tax aspects of the financial lease.*

***Keywords:** audit, financial lease, financial investment tool.*

В современных экономических условиях в нашей стране отношения финансовой аренды, другими получили значительный толчок в своём развитии, и вышли на качественный уровень. Основной задачей финансовой аренды является оказание помощи отечественным производителям обновлять свои производственные фонды, внедряя современные технологии в производственный процесс и тем самым повышая его технологичность, что несомненно сказывается на формировании экономического имиджа хозяйствующего субъекта ¹.

В соответствии с российским законодательством финансовая аренда является видом инвестиционной деятельности по приобретению имущества ².

Таким образом, финансовая аренда является эффективным методом усовершенствования материально-технической базы и модификации основных средств предприятий разнообразных форм собственности. Как считает Кабатова Е.В., основным преимуществом финансовой аренды является его доступность. Так как экономический субъект получает именно то оборудование, те средства транспорта, которые ему не-

¹ Баронина Т.В., Зимина Г.А., Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н. Формирование экономического имиджа хозяйствующей системы в условиях повышения социальной ответственности бизнеса. Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием Башарина А.В. Райская Т.Ю. – Челябинск, 2013. С. 71–79.

² Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в ред. ФЗ от от 26.07.2017 № 205-ФЗ).

обходимы на условиях довольно длительной отсрочки платежа. Поэтому возникает необходимость в усилении контроля за операциями финансовой аренды³.

Отметим, взгляды различных учёных сходятся в том, что общей целью аудита операций финансовой аренды является установление соответствия договора финансовой аренды требованиям законодательства, правильности начисления лизинговых платежей.

С точки зрения Бердниковой Л.Ф. аудит операций финансовой аренды основан на следующих принципах:

- 1) независимость аудита,
- 2) достоверность информации,
- 3) объективность выводов, представленных в аудиторском заключении,
- 4) полнота проверки сделки,
- 5) периодичность проведения аудиторских проверок (особенно для лизингодателей)⁴.

Соблюдение этих принципов позволит вовремя выявлять искажения отчетной информации и принимать меры по исправлению ошибок, уменьшать инвестиционные и налоговые риски, повысить доверие пользователей отчетности к представленной в ней информации, повысить инвестиционную привлекательность организации⁵. Важное место в обеспечении организации аудиторской проверки занимает ее подготовка.

Также стоит отметить тот факт, что финансовая аренда как финансовый инвестиционный инструмент очень привлекательна для многих предприятий, так как она позволяет, не привлекая единомоментно собственные финансовые ресурсы осуществить модернизацию производственных мощностей, получить необходимые для развития деятельности основные средства (непотребляемые предметы) в использование⁶.

³ Бердникова Л.Ф. Использование финансового анализа на этапах аудиторской проверки лизинговых операций // Омский научный вестник. 2015. № 3. С. 219–224.

⁴ Баронина Т.В., Зимица Г.А., Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н. Формирование экономического имиджа хозяйствующей системы в условиях повышения социальной ответственности бизнеса. Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием Башарина А.В. Райская Т.Ю. Челябинск, 2013. С. 71–79.

⁵ Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Создание риск-ориентированного внутреннего контроля: анализ законодательной базы. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2015. № 3 (41). С. 163–169.

⁶ Астахова Е.Ю. Проблемы методического обеспечения бухгалтерского учета лизинговых операций. Учёт у лизингодателя // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. 2012. № 11. С. 10–17.

Финансовая аренда обладает также рядом преимуществ перед другими инвестиционными механизмами ⁷:

- финансовая аренда позволяет предприятиям-лизингополучателям использовать налоговые преференции;
- финансовая аренда также предоставляет возможность использовать ускоренную амортизацию на отдельные виды основных средств, уменьшая тем самым налог на прибыль и налог на имущество;
- финансовая аренда дает возможность заключения договора как на краткосрочный период (от 2–3 лет) так и на среднесрочный период (6–7 лет) при большом сроке окупаемости предмета финансовой аренды;
- привлечение инвестиций в виде финансовой аренды имущества не требует дополнительного залогового обеспечения, так как предмет финансовой аренды является в этом случае залогом;
- финансовая аренда предоставляет возможность получения более гибкого графика платежей;
- лизинговые платежи начинают производиться с момента ввода предмета финансовой аренды в эксплуатацию;
- предмет финансовой аренды может учитываться как на балансе лизингодателя, так и на балансе лизингополучателя, что дает возможность лизингополучателю моделировать балансовые показатели;
- по окончании договора финансовой аренды ее предмет может быть передан получателю по нулевой стоимости;
- доступность финансовой аренды позволяет предприятиям разных отраслей экономики поддерживать свои средства производства в соответствии с современными требованиями рынка, что повышает конкурентные преимущества.

Динамика показателей бизнеса финансовой аренды в Российской Федерации свидетельствует о высоком спросе на этот инструмент инвестиций. Это актуализирует задачу изучения и совершенствования методологии учёта операций финансовой аренды. Современные условия хозяйствования (одновременно кризисные и связанные с инновационным развитием) повышают конкуренцию, ужесточают требования к

⁷ Гнездова Ю.В. Матвеева Е.Е., Перспективы взаимодействия независимого аудита с органами государственного финансового контроля в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12 (60). С. 75.

ведению бухгалтерского учёта и обуславливают необходимость контрольных процедур за операциями финансовой аренды⁸.

Действенным инструментом контроля является аудит операций финансовой аренды. Необходимость аудита финансовой аренды и контрольных процедур также определена сложностью юридического оформления сделки финансовой аренды, ведением бухгалтерского и налогового учёта⁹.

Поэтому своевременный аудит финансовой аренды позволяет повысить достоверность отчётности как лизингодателя, так и лизингополучателя, привести в соответствие с законодательством бухгалтерские записи, уточнить оформление юридических нюансов.

Вторым направлением контрольных процедур является внедрение на предприятии системы внутреннего контроля. Однако такой механизм могут реализовывать далеко не все предприятия. Вопросы внутреннего контроля с точки зрения методологии и практики раскрыты в трудах многих экономистов. Однако аспекты системы внутреннего контроля операций финансовой аренды ещё необходимо исследовать и развивать. Отечественные исследования принципов и этапов внутреннего контроля операций финансовой аренды сходятся во мнении о том, что общая стратегия внутреннего контроля должна быть направлена на общий контроль операций финансовой аренды и контроль эффективности лизинговых сделок. Общий контроль операций финансовой аренды предполагает: оценку достоверности и полноты информации о лизинговых операциях, отражённых в системе учёта лизингодателей и лизингополучателей; проверку условий договора лизинга и этапов лизинговых сделок, их документально оформленного на соответствие законодательству РФ.

Контроль эффективности сделок финансовой аренды представляет собой комплекс аналитических процедур по определению эффективности лизинговых операций (лизингодателя или лизингополучателя), их влияния на финансовое состояние и устойчивость предприятия (положительного или отрицательного), выявления резервов повышения общей эффективности работы организации¹⁰. При этом, следует отметить, что если лизингодатель и лизингополучатель входят в состав

⁸ Гутцайт Е.Н. Аудит предприятия: Методология аудиторской проверки хозяйственной деятельности. – М.: Прогресс, 2013. – 448 с.

⁹ Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. – М.: Наука, 2013. – 146 с.

¹⁰ Гнездова Ю.В., Сильченкова С.В. Модель аудита эффективности на региональном уровне // Вестник АКСОР. 2015. № 2 (34). С. 129–133.

консолидированной группы налогоплательщиков, то лизинговые платежи, как одна из форм трансфертных цен, не влияют на формирование консолидированной базы по налогу на прибыль¹¹.

Если общий контроль носит ретроспективный характер, то контроль за эффективность операций финансовой аренды может быть и на предварительном этапе заключения договора финансовой аренды, и сопровождать сделку финансовой аренды на последующих этапах. Оба вида внутреннего контроля операций финансовой аренды связан с применением аудитором аналитических процедур. Аналитические процедуры помогают не только выявить необычные хозяйственные операции и рассчитать показатели, определить тенденции, как положительные, так и отрицательные, свидетельствующие о возможных ошибках и, как следствие, недостоверности отчетности; но и проанализировать влияние лизинговых операций на деятельность компании; рассчитать совокупный эффект использования лизингового механизма (например, для лизингополучателя – эффект от использования нового оборудования, для лизинговой компании – совокупный эффект от привлечения дополнительного инвестирования и передачу оборудования в лизинг и т.д.) и ожидаемый результат¹².

Таким образом, представим задачи системы общего внутреннего контроля операций финансовой аренды (лизингодателей и лизингополучателей):

- проверка соответствия условий договора финансовой аренды нормативным требованиям законодательства РФ;
- проверка отражения в бухгалтерском учёте операций по поступлению лизингового имущества к лизингодателям;
- проверка отражения в бухгалтерском учёте операций по передаче имущества финансовой аренды лизингополучателям;
- проверка правильности документального оформления приобретения и передачи имущества финансовой аренды;
- проверка правильности определения в бухгалтерском учёте первоначальной стоимости имущества финансовой аренды;
- проверка расчётов первоначальной стоимости имущества финансовой аренды и амортизационных отчислений на арифметическую точность;

¹¹ Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н. Консолидированное налогообложение: экономико-правовое обеспечение Путеводитель предпринимателя. 2017. № 35. С. 242–250.

¹² Гнездова Ю.В., Матвеева Е.Е. Современные проблемы государственного аудита. Смоленск: Издательство «Маджета», 2014. – 151 с.

- проверка правильности и своевременности отражения в бухгалтерском учёте амортизационных отчислений по имуществу финансовой аренды, выбора коэффициента ускоренной амортизации;
- проверка правильности определения срока полезного использования;
- проверка правильности и полноты отражения всех операций финансовой аренды в налоговом учёте (НДС, налог на имущество, транспортный налог);
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учёте и документально оформления операций по истечении срока договора финансовой аренды и операций выкупа лизингового имущества;
- проверка расчётов выкупной стоимости имущества финансовой аренды на арифметическую точность;
- проверка правильности отражения в бухгалтерской отчётности операций финансовой аренды (в т.ч. проверка полноты и качества инвентаризации в области лизинговых операций).

Стоит отметить, что аудит операций финансовой аренды характеризуется наличием высокого риска выражения аудитором ошибочного мнения относительно правильности его учёта и ведения. На это влияют следующие факторы: сложность юридической и экономической природы отношений финансовой аренды; множество участников отношений; правовое регулирование несовершенно, оно может повлиять на объективность мнения аудитора о достоверности бухгалтерской отчётности; использование крупных финансовых ресурсов в отношениях финансовой аренды делает вероятным недобросовестные действия со стороны того или иного субъекта операции; значительная роль профессионального суждения аудитора и бухгалтера при расчёте, оценке различных показателей (лизинговые платежи, амортизация)¹³.

Таким образом, в современной России развитие операций финансовой аренды тормозится многими неурегулированными вопросами, такими как: правовые, бухгалтерские и налоговые аспекты деятельности финансовой аренды.

Общим недостатком является большое количество нормативных документов, которые регулируют данную сферу деятельности, и определённая их противоречивость. Сюда же можно отнести значительные отличия, которые выявляются при сравнительном анализе российских правил учёта аренды и положений Международных стандартов финансовой отчётности. Следовательно, необходимо усовершенствовать бухгалтерс-

¹³ Ковалев В.В. Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера. – М.: Бератор-Пресс, 2015. 157 с.

кий учёт лизинговых операций, учитывая накопленный опыт их осуществления и изменений экономических и правовых условий финансовой аренды.

Список литературы

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в ред. ФЗ от от 26.07.2017 № 205-ФЗ).
2. Астахова Е.Ю. Проблемы методического обеспечения бухгалтерского учета лизинговых операций. Учёт у лизингодателя // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. 2012. № 11. С. 10–17.
3. Баронина Т.В., Зимина Г.А., Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н. Формирование экономического имиджа хозяйствующей системы в условиях повышения социальной ответственности бизнеса. Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием Башарина А.В. Райская Т.Ю. — Челябинск, 2013. С. 71–79.
4. Бердникова Л.Ф. Использование финансового анализа на этапах аудиторской проверки лизинговых операций // Омский научный вестник. 2015. № 3. С. 219–224.
5. Гнездова Ю.В., Матвеева Е.Е. Современные проблемы государственного аудита. — Смоленск: Издательство «Маджета», 2014. — 151 с.
6. Гнездова Ю.В., Сильченкова С.В. Модель аудита эффективности на региональном уровне // Вестник АКСОР. 2015. № 2 (34). С. 129–133.
7. Гнездова Ю.В. Матвеева Е.Е., Перспективы взаимодействия независимого аудита с органами государственного финансового контроля в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12 (60). С. 75.
8. Грищенко А. Аренда имущества: правовые, бухгалтерские и налоговые аспекты // Главбух. 2013. № 1. С. 110–117.
9. Гутцайт Е.Н. Аудит предприятия: Методология аудиторской проверки хозяйственной деятельности. — М.: Прогресс, 2013. — 448 с.
10. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. — М.: Наука, 2013. — 146 с.
11. Ковалев В.В. Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера. — М.: Бератор-Пресс, 2015. — 157 с.
12. Красноперова О.А. Практический аудит. — М.: Экономист, 2014. — 366 с.
13. Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Создание риск-ориентированного внутреннего контроля: анализ законодательной базы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2015. № 3 (41). С. 163–169.

14. Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н. Консолидированное налогообложение: экономико-правовое обеспечение // Путеводитель предпринимателя. 2017. № 35. С. 242–250.

References

1. Federal'nyj zakon «O finansovoj arende (lizinge)» ot 29.10.1998 № 164-FZ (v red. FZ ot ot 26.07.2017 № 205-FZ).
2. Astahova E.Ju. Problemy metodicheskogo obespechenija buhgalterskogo ucheta lizingovyh operacij. Uchjot u lizingodatelja // Finansovyj vestnik: finansy, nalogi, strahovanie, buhgalterskij uchjot. 2012. № 11. S. 10–17.
3. Baronina T.V., Zimina G.A., Rastegaeva F.S., Shashkova T.N. Formirovanie jekonomicheskogo imidzha hozjajstvujushhej sistemy v uslovijah povyshenija social'noj otvetstvennosti biznesa. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm upravlenija innovacionnym razvitiem Basharina A.V. Rajskaia T.Ju. Cheljabinsk, 2013. S. 71–79.
4. Berdnikova L.F. Ispol'zovanie finansovogo analiza na jetapah auditorskoj proverki lizingovyh operacij // Omskij nauchnyj vestnik. 2015. № 3. S. 219–224.
5. Gnezdova Ju.V., Matveeva E.E. Sovremennye problemy gosudarstvennogo audita. – Smolensk: Izdatel'stvo «Madzheta», 2014. – 151 s.
6. Gnezdova Ju.V., Sil'chenkova S.V. Model' audita jeffektivnosti na regional'nom urovne // Vestnik AKSOR. 2015. № 2 (34). S. 129–133.
7. Gnezdova Ju.V. Matveeva E.E., Perspektivy vzaimodejstvija nezavisimogo audita s organami gosudarstvennogo finansovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2013. № 12 (60). S. 75.
8. Grishhenko A. Arenda imushhestva: pravovye, buhgalterskie i nalogovye aspekty // Glavbuh. 2013. № 1. S.110–117.
9. Gutcajt E.N. Audit predpriyatija: Metodologija auditorskoj proverki hozjajstvennoj dejatel'nosti. – M.: Progress, 2013. – 448 s.
10. Kabatova E.V. Lizing: ponjatie, pravovoe regulirovanie, mezhdunarodnaja unifikacija. – M.: Nauka, 2013. – 146 s.
11. Kovalev V.V. Auditorskaja proverka: prakticheskoe posobie dlja auditora i buhgaltera. – M.: Berator-Press, 2015. – 157 s.
12. Krasnoperova O.A. Prakticheskij audit. – M.: Jekonomist, 2014. – 366 s.
13. Rastegaeva F.S., Sahirova I.P., Knjazeva I.N. Sozdanie risk-orientirovannogo vnutrennego kontrolja: analiz zakonodatel'noj bazy // Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo universiteta servisa. Serija: Jekonomika. 2015. № 3 (41). S. 163–169.
14. Rastegaeva F.S., Shashkova T.N. Konsolidirovanное налогообложение: jekonomiko-pravovoe obespechenie // Putevoditel' predprinimatelja. 2017. № 35. S. 242–250.

Л. Г. Данилова

*Кандидат экономических наук,
LGDan@mail.ru*

*Кафедра «Экономика и Финансы»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Новороссийский филиал,
Новороссийск, Российская Федерация*

Особенности управленческого учета дебиторской и кредиторской задолженности

***Аннотация.** Рассмотрены причины возникновения задолженности, дана классификация долгов, рассмотрены условия формирования просроченной задолженности, предложены методы снижения риска просроченной задолженности. Рекомендации, предложенные в статье, позволяют организациям планировать и организовывать работу с дебиторской и кредиторской задолженностью.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый менеджмент, анализ дебиторов и кредиторов, причины долгов, неплатежеспособность, предупреждение просроченной задолженности.*

L. G. Danilova

*Cand. Sci. (Econ), Senior Lecturer,
LGDan@mail.ru*

*Department «Economics and Finance»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Novorossiysk branch
Novorossiysk, Russian Federation*

Features of management accounting accounts receivable and accounts payable

***Annotation.** The causes of occurrence of debts are reviewed, the classification of debts was given, conditions for the formation of overdue debt are reviewed, risk reduction methods of overdue debts were offered. The recommendations proposed in the article will allow organizations to plan and organize work with receivables and payables.*

***Keywords:** accounts receivables, accounts payables, financial management, analysis of debtors and creditors, the causes of debts, financial insolvency, arrears warning.*

На величину денежных средств, обслуживающих текущую деятельность организации, оказывает величина и динамика дебиторской и кре-

диторской задолженности их соотношение, наличие просроченных платежей от покупателей и заказчиков и своевременно не погашенных краткосрочных обязательств.

Не менее важен и срок обращения двух встречных денежных потоков: дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. является ключевым показателем уровня исполнения финансовой дисциплины.

Сразу стоит уточнить, что анализ величины и динамики этих встречных денежных потоков имеет смысл, если организация не располагает свободными денежными средствами на расчетных счетах и в кассе или их не достаточно для оплаты требований по краткосрочным обязательствам.

Если у организации на момент анализа и оценки достаточно средств для ответа по всем краткосрочным обязательствам, то следует считать, что организация не пользовалась в своей деятельности средствами сторонних организаций (источников краткосрочных обязательств, т.е. кредиторов).

В этом случае дебиторская задолженность отражает величину предоставленных организацией средств (если это вновь образованная дебиторская задолженность) во временное пользование покупателям и заказчикам.

В случае наличия на счетах организации непогашенной более 12 месяцев дебиторской задолженности можно предварительно сделать вывод, что, скорее всего, она отражает вполне реальные финансовые потери: это и сама просроченная дебиторская задолженность, и упущенная выгода от неиспользования этих средств в текущей деятельности организации.

Анализ изменений в величине и в структуре дебиторской и кредиторской задолженности даст представление об эффективности финансового менеджмента организации. Как правило, достаточно провести традиционный анализ величин и динамики двух встречных денежных потоков по данным соответствующих статей баланса и пояснений к ним из отчетности организации.

Следует помнить, прежде чем приступить непосредственно к анализу, следует сравнить статью краткосрочных обязательств и статью баланса «Денежные средства», для чего нужно из суммы краткосрочных обязательств вычесть статью баланса «Денежные средства», и если эта разность имеет положительное значение, то именно эта величина должна участвовать в сравнительном анализе.

В качестве примера в таблицах 1 и 2 продемонстрирована традиционная методика анализа величины и динамики дебиторской и кре-

диторской задолженности, основанной на значениях, которые взяты их баланса условной коммерческой организации «XXX».

Таблица 1

Дебиторская задолженность условной организации «XXX»

Дебиторская задолженность	Абсолютное значение, тыс. руб.		Доля в общей дебиторской задолженности, %		Изменения	
	предыдущий период	отчётный период	предыдущий период	отчётный период	в % к предыдущему периоду	удельного веса в общей дебиторской задолженности, %
1. Задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты [5]	214	629	0,33	0,71	193,9	0,38
Из нее:						
1.1. Покупатели и заказчики	214	629	0,33	0,71	193,9	0,38
2. Задолженность, платежи по которой ожидаются в течение через 12 месяцев после отчётной даты [5], [4]	65125	88078	99,67	99,29	35,2	-0,38
Из нее:						
2.1. Покупатели и заказчики [5]	52601	78463	80,50	88,45	49,2	7,95
2.2. Авансы выданные	2055	7361	3,15	8,30	258,2	5,15
2.3. Прочие дебиторы [5]	10469	2254	16,02	2,54	-78,5	-13,48
Всего дебиторской задолженности	65339	88707	100,00	100,00	35,8	0,00

В первой строке таблицы 1 продемонстрирован резкий рост (на 193,9%) своевременно неоплаченных покупателями счетов.

Структурно дебиторская задолженность изменилась в худшую сторону: увеличилась доля просроченной с 0,33% до 0,71%.

Рост всей суммы дебиторской задолженности на 35,8% в отчётном периоде говорит о том, что организация не только сократила средства в обороте, но и увеличила финансовые потери в связи с недополучением прибыли от их использования в текущей деятельности.

При увеличении просроченной задолженности можно говорить с большой долей уверенности, что организация может потерпеть убыток. Востребование задолженности может оказаться неэффективным в силу длительности этого процесса (письма, графики погашения, согласования по востребованию денежных средств с неплательщиков и т.п.), а

также может оказаться, что неплательщик на момент востребования средств окажется неплатежеспособным или вовсе банкротом или мошенником.

Если дебитор окажется неплатежеспособным (установлено должно быть в судебном порядке), организация сможет списать на финансовые результаты (до уплаты налога на прибыль) эту задолженность в виде убытка по основной деятельности только после принятия соответствующего решения судом о неплатежеспособности дебитора. Если же по данному вопросу не будет решения суда, то эти убытки уменьшат размер чистой прибыли организации.

Кредиторская задолженность, в отличие от дебиторской – это чужие средства, которые, по идее, «работают» на предприятие и приносят ему дополнительный доход и до поры не облагаются платой в виде процентов за пользование ими.

Также на примере условной организации в таблице 2 проведен пример анализа динамики величин и структурных изменений в кредиторской задолженности.

Таблица 2

Кредиторская задолженность условной организации «XXX»

Наименование показателя	Абсолютное значение, тыс. руб.		Доля в общей кредиторской задолженности, %		Изменения	
	предыдущий период	отчётный период	предыдущий период	отчётный период	в % к предыдущему периоду	удельного веса в общей дебиторской задолженности, %
Кредиторская задолженность краткосрочная – всего	103543	133699	92,55	93,01	29,1	0,46
в том числе: перед поставщиками и подрядчиками	17651	44748	15,78	31,13	153,5	15,35
расчеты по налогам и сборам	1265	4778	1,13	3,32	277,7	2,19
кредиты	84627	84173	75,65	58,56	0,54	-17,09
долгосрочная-всего	8330	10047	7,45	6,99	20,6	-0,46
в том числе: кредиты	8330	10047	7,45	6,99	20,6	-0,46
ИТОГО	111873	143746	100,00	100,00	28,5	

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют рост на 29,1% суммарной кредиторской задолженности в отчётном периоде в основном за счет роста задолженности на 153,5% за полученные ресурсы.

Это стало основной причиной ухудшения структуры кредиторской задолженности: неплатежи поставщикам и подрядчикам возросли до 31,13% в рассматриваемом периоде против 15,78% в предыдущем периоде.

Неполученные своевременно деньги (выручка) за поставленные (проданные) продукты организации привело к росту неплатежей за поставленные ресурсы.

Следующим шагом в анализе двух встречных денежных потоков будет анализ соотношения их величин в динамике. Соотношение суммарных кредиторской и дебиторской задолженностей показывает, какими средствами в большей степени пользовалась организация в текущей деятельности [6].

Первый вариант, если их величины практически равны между собой, то организация фактически привлекала чужих средств.

Второй вариант, когда дебиторская задолженность по величине больше кредиторской – это будет указывать на то, что организация беспроцентно предоставляет в пользование покупателям свои денежные средства в размере разницы между кредиторской и дебиторской задолженностями.

И третий вариант, когда кредиторская задолженность по величине больше дебиторской задолженности – организация использовала в своей деятельности чужие (беспроцентные) средства в размере разницы между кредиторской и дебиторской задолженностями.

Рассмотрим пример анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволит определить, привлекала ли в свою деятельность организация чужие средства или финансировала деятельность дебиторов (таблица 3).

Таблица 3

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	Предыдущий период	Отчётный период	Изменение
Дебиторская задолженность, тыс. руб. [3]	65339	88707	23368
Кредиторская задолженность, тыс. руб. [3]	111873	143746	31873
Превышение (+) дебиторской задолженности или превышение кредиторской задолженности (-)[3]	-46534	-55039	8505

Как видно из таблицы 3, организация в исследуемых периодах использовала в своей деятельности чужие средства, причем в отчетном периоде сумма чужих средств выросла на 8505 тыс. руб. или на 18,2%.

Теперь обратимся к таблице 2, из которой видно, что кредитам принадлежит наибольшая часть кредиторской задолженности.

Заметим, кредиты — это платные ресурсы, т.е. организация не просто обязана вернуть сумму кредита, но еще заплатит проценты за пользование этим кредитом.

Более предпочтительно с точки зрения выгоды использования чужих средств в текущей деятельности использовать деньги поставщиков и подрядчиков. Их тоже надо возвращать своевременно, но они не несут в себе дополнительных затрат в виде процентов за пользование ими.

Целью анализа (таблицы 1,2,3) являлась оценка качества финансового менеджмента организации.

А вывод будет следующим: недостаток денег для текущих расчетов (они связаны в просроченной дебиторской задолженности), который покрывается за счет краткосрочных кредитов, прямо указывает на низкий уровень финансового менеджмента.

Современный финансовый менеджмент предприятия располагает рядом инструментов, эффективность которых подтверждена временем и практикой: составление графиков платежей, контроль за исполнением договорной и финансовой дисциплин, организация работы по претензиям.

Универсального инструмента для финансового менеджмента по предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженности не существует, поэтому каждая организация решает вопросы неплатежей всеми доступными способами.

Проблема же заключается в том, что практически невозможно определить момент, с которого контрагент (покупатель, заказчик) становится источником просроченной дебиторской задолженности.

Решение этой проблемы вполне возможно, если отслеживать динамику платежей путем группировки покупателей, заказчиков по срокам оплаты полученных ими продукции, выполненных работ и оказанных им услуг.

Смысл этой группировки основан на расчете допустимого уровня дебиторской задолженности для каждого покупателя или заказчика.

Предлагается к реализации следующая формула расчета допустимого уровня дебиторской задолженности для каждого покупателя или заказчика

$$D_3^{max} = \frac{\sum O_s}{P} T_d,$$

где D_3^{max} — допустимая величина дебиторской задолженности контрагента за конкретный период (на выбор организации), ден. ед.;

O_s — сумма выставленных счетов контрагенту к оплате за рассматриваемый период, ден. ед.;

T_d – средний срок оплаты счетов по договорам контрагента, дней;

P – контрольный период, дней.

Контрагентов (покупателей и заказчиков) нужно разделить на группы по величине их задолженности перед организацией и другим характеристикам.

Так, по величине задолженности по платежам их следует разделить на три группы:

1) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам ниже допустимого для него уровня дебиторской задолженности;

2) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам в пределах допустимого для него уровня дебиторской задолженности;

3) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам выше допустимого для него уровня дебиторской задолженности.

Отслеживание уровня задолженности следует производить в связанных таблицах Excel, где кроме сумм дебиторской задолженности по каждому контрагенту должны отражаться даты оплаты согласно договоров, даты фактически погашенной задолженности, доля задолженности этого конкретного дебитора в общей сумме дебиторской задолженности организации и другие данные, которые позволят организациям отслеживать исполнение договорных условий и по оплате и по срокам исполнения оплаты [8].

По сути, эти таблицы будут являться платежным досье (т.е. «личным» делом) для каждого контрагента.

На основе этих таблиц должен сразу вестись анализ динамики задолженности конкретного контрагента по примеру, описанного выше в данной статье, а также для большей наглядности тут же в Excel должна проводиться графическая интерпретация этой динамики.

Работа по контрагентам должна стать ежедневной обязанностью финансового менеджера.

При нарушении сроков и сумм оплаты в таблицах Excel должна появляться либо красная строка, либо иной знак (на усмотрение финансового менеджмента организации), который должен стать отправной точкой для принятия решения по этому контрагенту. Данные, полученные в таблицах Excel, точно укажут дату, когда необходимо начать работу по взысканию платежей с неплательщика.

Кроме того, в обязанности финансового менеджмента организации должна быть включена работа по сбору информации о финансовом

положении каждого контрагента, о его отчетных данных, предоставленных налоговым органам [7].

Предлагаемая методика отслеживания контрагентов-дебиторов вполне применима и в отслеживании краткосрочных обязательств.

Предлагаемая методика ведения «личных» дел контрагентов позволит определить «узкие места» в финансовых поступлениях и предстоящих платежах по кредиторской задолженности организации, а также укажет пути предупреждения срывов в поступлениях денежных средств к моменту осуществления обязательных платежей.

В условиях нестабильной экономической и политической ситуации в России «деятельность малых и больших предприятий и индивидуальных предпринимателей осуществляется в среде особой ограниченности финансовых и других ресурсов, низкой финансовой устойчивости и требует постоянного контроля за движением денежных средств» [2, С.198], т.е., в первую очередь, дебиторской и кредиторской задолженности. Малейшее нарушение баланса соотношения дебиторской и кредиторской задолженности может стать серьёзным препятствием в развитии организации, а в некоторых ситуациях и обанкротить предприятие или индивидуального предпринимателя.

Заметим, что грамотный финансовый менеджмент дебиторской и кредиторской задолженности станет визитной карточкой благополучия организации при привлечении инвестиций в свой бизнес. Не секрет, любого инвестора, в первую очередь, интересует, как быстро он вернет инвестированные им средства, какой доход он получит на вложенные в бизнес средства [1, С. 81].

Инвестор, в первую очередь, постарается выяснить, насколько интересующая его как инвестора организация эффективна в управлении и денежными потоками и в умении полноценного извлечения доходов. И в этой ситуации трудно переоценить значение предлагаемой методики ведения «личных» дел контрагентов по отслеживанию вероятности возникновения неплатежей с их стороны.

Использованная в статье методика свидетельствует, насколько тесно состояние дебиторской и кредиторской задолженности организации связано со всеми аспектами её производственно-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Данилова Л.Г. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) частным инвестором В сборнике: ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. Ответственный редактор: 2013. С. 78–84.

2. Данилова Л.Г. Перспективы развития малого бизнеса в России // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 25. С. 196–202.
3. Макаренко С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2014. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24646595> (дата обращения 27.08.2017).
4. Марченкова И.В. Элементы методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности. – URL: <http://diplomba.ru/work/54760> (дата обращения 27.08.2017).
5. Митина Л. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности и пути ускорения оборачиваемости средств. – [URL: http://revolution.allbest.ru/finance/00234851_2.html] (дата обращения 20.08.2017).
6. Практические приёмы анализа дебиторской задолженности организации. – URL: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical_debtanal.shtml (дата обращения 20.08.2017).
7. Учебник «Основы финансов». Раздел: Финансы, деньги, кредит. 241 с. – URL: <http://diplomba.ru/work/57803#3> (дата обращения 26.08.2017).

References

1. Danilova L.G. Problemy otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti biznesa (proekta) chastnym investorom V sbornike: OBSHchESTVO, NAUKA I INNOVATsII. Sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 4-kh chastyakh. Otvetstvennyi redaktor: 2013. S. 78–84.
2. Danilova L.G. Perspektivy razvitiya malogo biznesa v Rossii // Putevoditel' predprinimatel'ya. 2015. № 25. S. 196–202.
3. Makarenko S.A. Metodika vnutrennego audita debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti v organizatsiyakh trgovli. Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk / Krasnodar, 2014. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24646595> (data obrashcheniya 27.08.2017).
4. Marchenkova I.V. Elementy metodiki analiza debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti. – URL: <http://diplomba.ru/work/54760> (data obrashcheniya 27.08.2017).
5. Mitina L. Analiz debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti i puti uskoreniya oborachivaemosti sredstv. – [URL: http://revolution.allbest.ru/finance/00234851_2.html] (data obrashcheniya 20.08.2017).
6. Prakticheskie priemy analiza debitorskoi zadolzhennosti organizatsii. – URL: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical_debtanal.shtml (data obrashcheniya 20.08.2017).
7. Uchebnyk «Osnovy finansov». Razdel: Finansy, den'gi, kredit. 241 s. – URL: <http://diplomba.ru/work/57803#3> (data obrashcheniya 26.08.2017).

Е. Ю. Дорохина

*Доктор экономических наук, профессор,
elena_dorokhina@mail.ru*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

С. С. Пантелеев

*Научный сотрудник,
s.pantelev@hotmail.com*

*Институт проблем устойчивого развития,
Москва, Российская Федерация*

Трехуровневая модель промышленной системы «продукт-сервис»

***Аннотация.** В статье рассматривается возможный подход к исследованию промышленной системы «продукт-сервис» (ПСПС), основанный на использовании трехуровневой модели. Высший уровень ПСПС образуют мотивация и цели ее существования. Средний уровень (уровень производственных элементов) формирует техническое обеспечение ПСПС. Этот уровень охватывает продуктовую и сервисную составляющие, а также интегрированную инфраструктуру. На нижнем уровне находятся применяемые в системе технологии. На уровне целей анализируются стратегические цели, специфические цели ПСПС и качественные цели. На уровне производственных элементов производство продукта описывается Мюнхенской моделью, включающей три составных части: функциональную модель, модель действий и модель построения. Аналогично отображается оказание услуг: функциональной и ресурсной моделями и моделью процессов. Показано, как ПСПС способствует совершенствованию используемых технологий и внедрению новых.*

***Ключевые слова:** промышленная система «продукт-сервис», моделирование, системный подход.*

E. Yu. Dorokhina

*Doctor of Sci. (Econ.), Prof.,
elena_dorokhina@mail.ru*

*Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

S. S. Pantelev

Research associate,
s.pantelev@hotmail.com

Institute of Problems of sustainable development,
Moscow, Russian Federation

Three-level model of industrial product-service system

Annotation. In this article, a possible approach towards the research of industrial product-service system (IPSS) is discussed. This approach is based on three-level model. Upper level of IPSS is generated by motivation and the purpose of its existence. Middle level (level of production elements) forms technical support of IPSS. This level comprises product and service components, as well as integrated infrastructure. On the Lower level are technologies that are applied in the system. On the level of goals strategic goals, IPSS goals and qualitative goals are analyzed. On the level of production elements product manufacture is described by Munich model, that is comprised of three parts: functional model, action model and construction model. Similarly, provision of services is presented: functional and resource models and processes model. This article shows how IPSS contributes to perfection of applied technologies and implementation of new ones.

Keywords: industrial product-service system, modeling, system approach.

Промышленная система «продукт сервис» представляет собой интегрированное предложение продукта и совокупности услуг, обеспечивающих его функционирование и использование [1].

Согласно Ф. Котлеру продуктом называется «все, что может быть предложено потребителю для удовлетворения его потребности или желания» [6]. В соответствии с этим продуктом может считаться и предмет и услуга. Однако чаще понятие «технический продукт» (или просто «продукт») используется как синоним предмета, вещи. Именно так понимается продукт в промышленной системе «продукт-сервис» (ПСПС). Продукт – это материальное благо, которое можно увидеть и «пощупать руками». Это понятие охватывает сырье, материалы, полуфабрикаты и конечные продукты. Продукт представляет собой систему, основанную на взаимодействии механики, электроники, системы управления, программного обеспечения и др.

В научной литературе отсутствует общепринятое определение понятия «услуга». Существующие подходы к определению можно разделить на три класса: эnumerативный, сопоставительный и конститутивный. Эnumerативные определения называют примеры услуг (перечисляют их). В сопоставительных определениях все, что удовлетворяет потребность, но не является продуктом, считается услугой. Кон-

ститутивные определения подразделяются на три подкласса: услуги, ориентированные на потенциал (отражают возможности и способности поставщика), на процесс (описывают процесс оказания) и на результат (фокусируются на результатах процесса). Мы будем исходить из определения, ориентированного на достижение результата (обеспечения функционирования продукта) [2].

Рассмотрим концептуальную модель промышленной системы «продукт-сервис». Она подразделяет элементы системы на три следующих уровня (см. рис. 1).

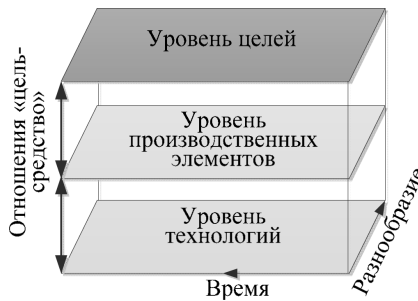


Рис. 1. Трехуровневая модель промышленной системы «продукт-сервис»

- Уровень целей. Высший уровень ПСПС образуют мотивация и цели ее существования.
- Уровень производственных элементов. Средний уровень формирует техническое обеспечение ПСПС. Этот уровень охватывает продуктовую и сервисную составляющие, а также интегрированную инфраструктуру.
- Уровень технологий. На нижнем уровне находятся применяемые в системе технологии.

Уровни находятся между собой в отношениях «цель-средства». Уровень производственных элементов отражает пути достижения целевого уровня с помощью продуктов и услуг. Технологический уровень обеспечивает преобразование ресурсов в элементы. В обратном направлении уровень производственных элементов показывает, каким образом технологии используются в системе, и тот целевой уровень, который должен быть достигнут с помощью производственных элементов. Все уровни связаны между собой временным измерением и измерением разнообразия.

Модель охватывает, структурирует и документирует необходимые системные свойства. С помощью уровня производственных элементов

визуализируется структура системы с различными степенями конкретизации. В целом, с помощью модели элементы системы, ее мотивация и техническое развитие могут интегрированно документироваться. Элементы существуют не изолированно, а во взаимосвязях. Таким образом, модель способствует целостному пониманию проблемы.

Уровень целей

На этом уровне отражается совокупность целей разрабатываемой ПСПС, которые разделяются на стратегические, специфические и качественные (см. рис. 2).



Рис. 2. Совокупность целей промышленной системы «продукт-сервис»

Стратегические цели определяют развитие ПСПС, ее полезный потенциал. Это может быть увеличение объема продаж по сравнению с чистой продажей продукта, стратегия «один поставщик, полностью удовлетворяющий потребности клиента» или повышение устойчивости предприятия-поставщика. Отсюда вытекают специфические цели ПСПС и качественные цели.

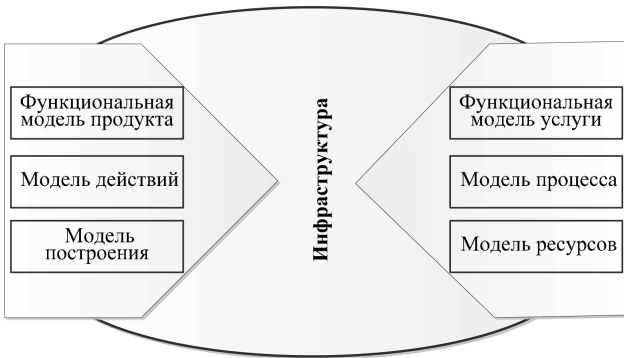
Специфические цели ПСПС выводятся из преимуществ, которые она обеспечивает поставщикам и клиентам. Эти цели включают повышение лояльности клиентов, укрепление связей с клиентами, рост конкурентоспособности, увеличение полезности для клиентов, фокусировка последних на главных компетенциях поставщика. Специфические цели охватывают также финансовые цели поставщика ПСПС и клиента.

Качественные цели включают следующие: полезность потребления (измеримые первичные свойства продукта и совокупности услуг), дополнительное оснащение (новые свойства продукта и совокупности услуг), надежность (подтверждение работоспособности системы временем), прочность (увеличение жизненного цикла продукта или услуг), качество сервиса (решение возникающих проблем), стандарты качества (выполнение обещанных спецификаций и норм), эстетику (сенсорные свойства), имидж качества (субъективное восприятие качества). Дости-

жение перечисленных целей является принципиальным как для продукта, так и для услуг. Для услуг необходимо также учитывать следующие свойства, обусловленные процессами: удобство (физические свойства, оборудование, персонал, документация); надежность (способность реализовывать услугу точно и корректно); способность к реагированию (готовность помочь клиенту, своевременная поставка услуг); производственная компетентность (знания, предупредительность сотрудников, их способность завоевывать доверие); чуткость (внимание к клиенту). Качественные цели отображают требования клиента относительно функциональности ПСПС.

Уровень производственных элементов

На этом уровне находятся компоненты ПСПС, с помощью которых достигаются ее цели (см. рис. 3).



Система «продукт-сервис»

Рис. 3. Уровень производственных элементов

При этом выделяются три разных типа производства: производство продукта, оказание услуг и формирование инфраструктуры. Производство продукта и оказание услуг вытекают из определения ПСПС как интеграции этих двух частей. Инфраструктура связывает продуктовую и сервисную части в единую модель производства. Таким образом, согласно П. Мюллеру формируется упрощенная архитектура ПСПС [7].

Производство продукта описывается так называемой Мюнхенской моделью [8], включающей три составных части: функциональную модель, модель действий и модель построения.

Функциональная модель – это абстрактное описание производства продукта. Модель действий конкретизирует функциональную модель путем отображения принципиальных решений. Модель построения описывает образ производства, т.е. ресурсы и геометрию.

Оказание услуг отображается аналогично: функциональной и ресурсной моделями и моделью процессов.

Функциональная модель описывает результат предоставления услуги, ее материальные и нематериальные последствия. Модель ресурсов отражает имеющийся и необходимый потенциалы для предоставления услуги. Модель процесса описывает процесс оказания услуги.

Материальные продукты и нематериальные услуги отражаются в специфических доменах. Связь между ними реализуется через инфраструктуру.

Инфраструктура определяется как совокупность ресурсов, обеспечивающих процесс функционирования ПСПС. Сюда относятся в т.ч. системы информации и коммуникации, пути сообщения, энерго- и ресурсоснабжение.

Уровень технологий

На технологическом уровне представлены технологии, которые необходимо применить на уровне производственных элементов.

Мы выдвигаем следующую гипотезу.

Путем интеграции в ПСПС возможно совершенствование существующих технологий и развитие новых.

Совершенствование существующих технологий

Точкой отсчета является имеющееся производство, ограниченное узкими местами применяемой технологии. При использовании специальных знаний производителя предложение услуг может существенно расширяться. Это иллюстрирует рис. 4. Пунктирная линия показывает потенциал существующих технологий. В рамках ПСПС этот потенциал может вырасти. Например, производитель может повысить полезность поставляемого оборудования для клиента. В данном случае речь идет о технологиях в фазе их зрелости.

Внедрение новых технологий

Предполагается, что ПСПС должна содействовать внедрению новой технологии, соответствующей потребностям рынка. Как показано на рис. 5 научно-технический прогресс можно моделировать с помощью S-образной кривой. Замещающие технологии в начале своего жизненного цикла, т.е. в фазе внедрения, часто имеют меньшую производительность по сравнению с заменяемыми технологиями. Замещающие технологии предполагают определенный компромисс. В то время как некоторые свойства улучшаются, другие могут ухудшаться. При этом недостатки технологии учитываются клиентами сильнее, чем ее достоинства. Подробно это явление анализируется в модели Кано [5], отражающей связь между степенью удовлетворения требований клиента и



Рис. 4. Совершенствование существующих технологий

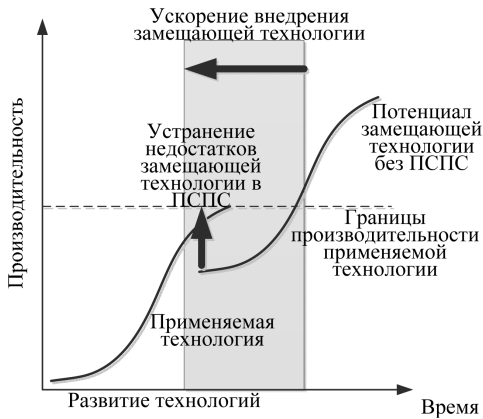


Рис. 5. Ускорение внедрения новых технологий в рамках ПСПС

его окончательной удовлетворенностью. Различаются три вида требований. Первый вид – основные моменты, внутренне ожидаемые клиентом. При их отсутствии возникает неудовлетворенность, а при наличии полной удовлетворенности не возникает. Второй вид требований – требования к производственным свойствам продукта. Между степенью их удовлетворения и удовлетворенностью клиента существует линейная связь. Третий вид требований – пожелания, гарантирующие восторг и

обожание со стороны клиента; производитель такого рода требования обычно не выполняет. Их отсутствие не ведет к неудовлетворенности клиента. Следовательно, особого внимания среди его требований заслуживают основные моменты, поскольку именно их невыполнение ведет к непропорционально высокой неудовлетворенности.

Названные проблемы могут успешно преодолеваются в рамках ПСПС, которая уже в процессе разработки ориентируется на конкретного клиента. Вследствие этого внедрение новой технологии ускоряется. Недостатки нового продукта могут устраняться за счет сервисной составляющей, а преимущества новой технологии могут эффективно использоваться [3]. аккумуляторов ограничивает как узкое место дальность поездок на электромобилях по сравнению с их дальностью на автомобилях с двигателями внутреннего сгорания. Эта проблема может решаться с помощью ПСПС. Для ежедневных поездок на короткие и средние расстояния пользователь берет в лизинг электромобиль. При необходимости дальней поездки он арендует на день автомобиль с двигателем внутреннего сгорания.

Время и разнообразие как измерения, связывающие уровни модели

Модель уровней ПСПС учитывает временную компоненту.

На уровне целей во времени изменяются, например, требования клиентов, конкурентная среда, а также само предприятие.

ПСПС находится в постоянном развитии. При этом появляются новые элементы или кардинальным образом изменяются старые. На уровне технологий с течением времени меняется степень зрелости существующих технологий и внедряются новые.

Разнообразие определяется как число или степень рассеяния элементов. На уровне целей разнообразны требования рынка в целом и конкретных клиентов в частности. В связи с этим на уровне производственных элементов необходима разработка вариантов ПСПС [4], для обеспечения которых опять-таки требуются различные технологии. Временную компоненту и разнообразие нельзя рассматривать изолированно, поскольку они тесно взаимосвязаны.

Заключение

Промышленная система «продукт-сервис» адекватно описывается трехуровневой моделью. Последняя охватывает цели, продуктовую и сервисную составляющие вместе с необходимой инфраструктурой, а также применяемые технологии.

Технологии могут, как определять ПСПС, так и, в свою очередь, определяться ПСПС. Одна из мотиваций разработки ПСПС – защита технологий.

Знания, необходимые для разработки и производства ПСПС, прямо и косвенно учитываются в трехуровневой модели. Определение целей ПСПС на высшем уровне невозможно без знания потребностей клиентов. Знания о производстве необходимы на уровне производственных элементов. Существенной частью модели услуг является модель ресурсов. Она базируется на знаниях сотрудников о процессах предоставления услуг.

Используемые источники

1. Дорохина Е.Ю., Пантелеев С.С. О возможном подходе к планированию промышленной системы «продукт-сервис» // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 46. С. 112–121.
2. Дорохина Е.Ю., Пантелеев С.С. Hierarchical planning of the industrial «product-service» systems // The Genesis of Genius. 2015. Т. 1. № 2. С. 59–62.
3. Максимов Д.А. Управление рисками производственной сферы предприятия // Славянский форум. 2015. № 3 (9). С. 160–172.
4. Халиков М.А., Максимов Д.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 711–719.
5. Kano, N.; Seraku, N.; Takahashi, F.; Tsuji, S.: Attractive quality and must-be quality. The Journal of the Japanese Society for Quality Control 14 (1984) 2, PP. 39-48.
6. Kotler, P.; Keller, K. L.; Bliemel, F.: Marketing-Management. Strategien für wertschaffendes Handeln. 12. Auflage. München: Pearson Studium 2007. S. 1261. ISBN: 978- 3-8273-7229-1.
7. Müller, P.; Schulz, F.; Stark, R.: Guideline to elicit requirements on industrial productservice systems. 2nd CIRP International Conference on Industrial Product-Service Systems. Linköping, Schweden, 2010. https://www.researchgate.net/publication/267425938_Guideline_to_elicit_requirements_on_industrial_product-service_systems (Дата обращения 1.10.2017).
8. Ponn, J.; Lindemann, U.: Konzeptentwicklung und Gestaltung technischer Produkte. 2. Auflage. – Berlin: Springer 2011. 468 S. ISBN: 978-3-642-20579-8.

References

1. Dorohina E.Ju., Panteleev S.S. O vozmozhnom podhode k planirovaniju promyshlennoj sistemy «produkt-servis» // Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. 2016. № 46. S. 112–121.

2. Dorohina E.Ju., Panteleev S.S. Hierarchical planning of the industrial «product-service» systems // The Genesis of Genius. 2015. Т. 1. № 2. С. 59–62.
3. Maksimov D.A. Upravlenie riskami proizvodstvennoj sfery predpriyatija // Slavjanskij forum. 2015. № 3 (9). С. 160–172.
4. Halikov M.A., Maksimov D.A. Konceptcija i teoreticheskie osnovy upravlenija proizvodstvennoj sferoj predpriyatija v uslovijah neopredelennosti i riska // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2015. № 10-4. С. 711–719.
5. Kano, N.; Seraku, N.; Takahashi, F.; Tsuji, S.: Attractive quality and must-be quality. The Journal of the Japanese Society for Quality Control 14 (1984) 2, PP. 39–48.
6. Kotler, P.; Keller, K. L.; Bliemel, F.: Marketing-Management. Strategien für wertschaffendes Handeln. 12. Auflage. München: Pearson Studium 2007. С. 1261. ISBN: 978- 3-8273-7229-1.
7. Müller, P.; Schulz, F.; Stark, R.: Guideline to elicit requirements on industrial productservice systems. 2nd CIRP International Conference on Industrial Product-Service Systems. Linköping, Schweden, 2010. https://www.researchgate.net/publication/267425938_Guideline_to_elicit_requirements_on_industrial_product-service_systems (Дата обращения 1.10.2017).
8. Ponn, J.; Lindemann, U.: Konzeptentwicklung und Gestaltung technischer Produkte. 2. Auflage. — Berlin: Springer 2011. 468 S. ISBN: 978-3-642-20579-8.

О. А. Дубова

Аспирант,
dubovaolesa@gmail.com

Брянский государственный университет
им. академика И.Г. Петровского,
Брянск, Российская Федерация

Методика оценки потенциала инновационного развития малого предприятия

Аннотация. В наши дни перед многими предприятиями в процессе их хозяйствования возникает ряд вопросов. Это спровоцировано тем, что многим предприятиям для их развития нужны какие-либо новые внедрения. Эти нововведения могут осуществляться как в процесс производства так и в процесс управления, и для предприятия, это будет являться его инновационной сферой. Развитие инновационной сферы позволит быстрее вернуть авансированный капитал и направить его снова на расширение или улучшение деятельности. Управление в инновационной сфере направлено и оценивается по критериям экономической эффективности, поэтому важное значение, необходимо уделять соответствующей проработке управленческих решений. Это невозможно сделать без предварительной оценки инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: оценка инновационного потенциала, классификация ресурсов малого предпринимательства, ресурсный анализ.

O. A. Dubova

Postgraduate student,
dubovaolesa@gmail.com

Bryansk State Academician I.G. Petrovski University,
Bryansk, Russian Federation

Methodology for assessing the potential of innovative development of a small enterprise

Annotation. Today many enterprises face a number of issues in the process of their management. This is provoked by the fact that many enterprises need for their development any new implementation. These innovations can be implemented both in the production process and in the management process, and for the enterprise, this will be its innovation sphere. The development of the innovation sphere will allow to return the advanced capital more quickly and send it again to expand or improve the activity. Management in the innovation sphere is directed and evaluated according to the criteria of economic efficiency,

therefore, it is important to give appropriate consideration to management decisions. This can not be done without a preliminary assessment of the innovative potential of the enterprise.

Keywords: *evaluation of innovation potential, classification of small business resources, resource analysis.*

Ресурсные возможности экономических субъектов определяют цели их деятельности, способы, формы и сроки осуществления, полнота охвата круга социально-экономических проблем, очередность их решения и т.д. Совокупность средств, запасов, источников, которые имеются в наличии и при необходимости могут быть использованы для решения какой-либо задачи, в определенной степени составляют потенциал. С физической точки зрения под потенциалом понимается количество энергии, которую накопила система и которую она способна реализовать в работе. Ученые-экономисты заимствовали понятие «потенциал» из физики. Основу потенциала хозяйствующего субъекта составляет системное единство средств и предметов труда, самих работников и отношений между ними, их навыков, мотивов и стимулов, сложившихся за многие годы трудовых традиций [6].

Исследованием понятия «инновационного потенциала» экономисты начали заниматься сравнительно недавно. В современной экономической мысли инновационный потенциал рассматривают как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Некоторые считают, что инновационный потенциал предприятия – это степень его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. степень готовности к реализации инновационного проекта или программа инновационных преобразований и внедрения инноваций. Однако, исследуя подходы к изучению инновационного потенциала, выделяют отдельные его составляющие:

- 1) определение инновационного потенциала через ресурсную составляющую (ресурсный подход);
- 2) определение инновационного потенциала через результативную составляющую (результативный подход).

Ресурсный подход в оценке инновационного потенциала предприятия выражен в перспективе использования конкретных видов ресурсов находящихся в ведении предприятия в целях достижения прогнозных ожиданий. Этот подход направлен на поиск или оптимизацию внутренних и внешних ресурсов предприятия.

Применение какого-либо одного подхода к изучению инновационного потенциала будет недостаточным и малоэффективным. При

исследовании инновационного потенциала предприятия нужно применять комплексный подход.

В современных условиях изучение инновационного потенциала целесообразно начать с изучения ресурсов, чтобы определить какие слабые и сильные стороны для реализации стратегии имеет предприятия и что именно нуждается в коррекции. Рассмотрим классификацию ресурсов, предложенную зарубежными и отечественными авторами в таблице 1.

Таблица 1

Классификация ресурсов предприятия

		Виды ресурсов			
Авторы подходов	Д.Кэмпбел и др.	<u>Материальные</u> (земля, строения, основные производственные средства и т.д.)	<u>Финансовые</u> (собственный и заемный капитал)	<u>Человеческие</u> (работники соответствующей квалификации)	<u>Интеллектуальные</u> (базы данных, юридические услуги и т.д.)
	Р. Грант	<u>Материальные</u> (финансовые ресурсы и физические активы)		<u>Человеческие</u> (навыки, ноу-хау, сотрудничество, коммуникации, мотивация)	<u>Нематериальные</u> (технология, репутация, культура)
	В.А. Баринов и В.Л. Харченко	<u>Операционные</u> (уровень технологий, оборудование и др.)	<u>Финансовые</u> («положительные» денежные потоки, способность получать займы)	<u>Человеческие</u> (лояльный и компетентный персонал)	<u>Рыночные</u> (положение на рынке, позиции марки, каналы товародвижения)
	А.Н. Петров	<u>Физические</u>	<u>Финансовые</u>	<u>Человеческие</u> (квалификация, стаж работы, возраст и пол занятых)	<u>Нематериальные активы</u> («управленческая культура», организационные возможности, репутация, патенты, лицензии и т.д.)

По таблице 1 можно прийти к выводу, что на сегодняшний день существуют не только разные классификации определения ресурсов, но и различия во взглядах авторов на них. Например, Р.Грант не выделяет финансовые ресурсы в отдельную категорию, а относит их к материальным ресурсам. В ряде случаев для авторов проявление ресурсов выступает как проявление способностей предприятия. Так у Р. Гранта это происходит через способность к коммуникациям и сотрудничеству, В.А. Баринов и В.Л. Харченко – через способность получать займы. Однако Р. Грант дифференцирует понятия «способности» и «ресурсы». По его определению, «ресурсы – это производственные активы, принадлежащие предприятию, а способности – это то, что предприятие может сделать» [5].

Альтернативность в определении ресурсов свидетельствует о незавершенности формирования классификации ресурсов при управлении предприятием. В современных условиях хозяйствования, которые связа-

ны с глобальной информатизацией, целесообразно выделить в отдельную группу информационные ресурсы которыми владеет предприятие. Эти ресурсы могут включать в себя компьютерное оборудование, программные средства, базы данных и т.д. безусловно, авторами в приведенной классификации они учитываются, но только в составе других групп ресурсов. Выделение информационных ресурсов в отдельную группу позволит произвести их эффективный анализ и планирование. Приведем на рисунке 1 классификацию ресурсов, которую возможно использовать при оценке ресурсной составляющей малого предпринимательства [3].



Рис. 1. Классификация ресурсов малого предпринимательства ¹

После определения наличия ресурсов у предприятия следует проанализировать ресурсный потенциал, так как он влияет на стратегию предприятия и его эффективную деятельность. Этот анализ можно осуществлять на основе различных подходов. Наиболее приемлемым в среде малого предпринимательства будет способ Роберта Гранта, при кото-

¹ Разработано автором.

ром проводится совместный анализ ресурсов и способностей предприятия. Это «простой пошаговый подход». На первом этапе происходит идентификация ресурсов и способностей с точки зрения спроса и предложения. На втором этапе оцениваются ресурсы и способности по критериям: важности и относительности к конкурентам. И на третьем (ключительном) этапе происходит определение стратегических выводов. После этого этапа можно сделать вывод о том, какие стороны необходимо укрепить (уделить им наибольшее внимание), а какие ослабить. Это позволит добиться эффекта максимального использования всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов [2].

В качестве наглядного примера того как работает эта схема приведем в таблице 2 анализ ресурсной составляющей по десятибалльной шкале для малого предпринимательства.

Таблица 2

Оценка ресурсов и способностей ООО

Обозначение ресурсов и способностей	Наименование ресурсов и способностей	Степень важности (по шкале от 1 до 10 баллов)	По отношению к конкурентам (от 1 до 10 баллов)
РЕСУРСЫ			
P1	Материальные ресурсы	4	3
P2	Нематериальные ресурсы	6	5
P3	Человеческие ресурсы	9	8
P4	Финансовые ресурсы	9	8
P5	Географическое положение	7	8
P6	Инфраструктура	6	7
P7	Информационные ресурсы	8	8
СПОСОБНОСТИ			
C1	Опыт работы в отрасли	10	7
C2	Формирование оптимального ассортимента продукции	10	7
C3	Финансовый менеджмент	7	8
C4	Маркетинг и продажи	8	8
C5	Снабжение	7	6
C6	Инновационные способности	5	5
C7	Отношение с контролирующими органами и органами власти	7	7

На основе данных, представленных в таблице 2, строим матрицу «Гипотетических оценок ресурсов и способностей предприятия» (рисунок 2).

Различные стратегии требуют разного изменения ресурсной базы и для того чтобы ресурсы соответствовали поставленной стратегии их постоянно развивают. После проведения анализа ресурсной составляющей предприятию необходимо решить два главных вопроса в отношении существующих возможностей: экономии ресурсов и их прибыльного использования [1, С. 94].

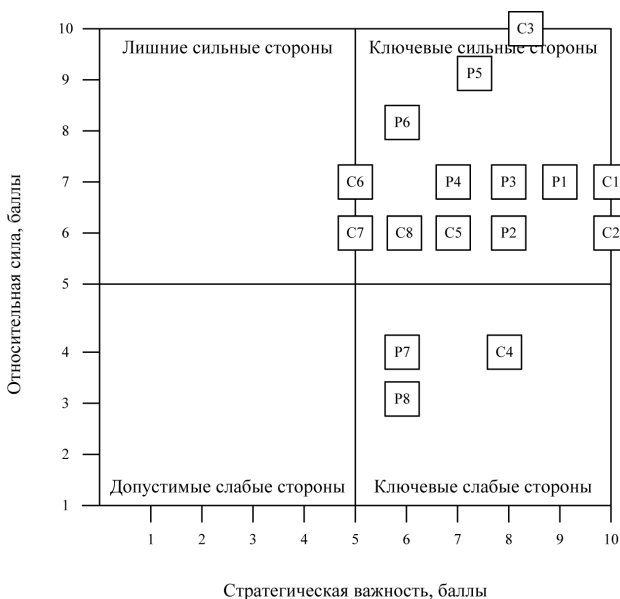


Рис. 2. Матрица гипотетических оценок ресурсов и способностей предприятия

Также при рассмотрении вопроса инновационного развития малого предпринимательства для оценки существующей ситуации необходимо оценить результативную составляющую. Результативный подход выражает результат реализации имеющейся возможности. В соответствии с этим подходом инновационный потенциал определяется через анализ результатов деятельности предприятия [4].

Этот анализ целесообразно производить при помощи методов финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия. Так, например, Трифилова А.А. выделяет четыре типа инновационного потенциала предприятий:

1. Высокий инновационный потенциал (S 1,1,1) – при этих условиях существует высокая обеспеченность собственными ресурсами и реализация стратегии инновационного развития предприятия может осуществляться без привлечения средств внешнего заимствования.

2. Средний инновационный потенциал (S 0,1,1) – критерий оценивает нормальную обеспеченность финансовыми ресурсами, при реализации стратегии будет необходимо привлечение небольшого объема заемных средств.

3. Низкий инновационный потенциал ($S 0,0,1$) – удовлетворительная финансовая поддержка текущих затрат и для реализации стратегии требуется значительный объем привлечения заемных средств.

4. Нулевой инновационный потенциал ($S 0,0,0$) – при этой ситуации существует дефицит или отсутствие источников финансирования [7].

Исследовать инновационный потенциал малого предпринимательства целесообразно на основе оценки финансового состояния с помощью показателей кредитоспособности, платежеспособности, уровня рентабельности активов и собственного капитала, финансовой устойчивости.

Ликвидность – время, необходимое для превращения активов организации в денежную наличность. Ликвидность баланса – степень покрытия долгосрочных обязательств ее активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств;

Для оценки ликвидности показатели активов и пассивов группируются по четырем группам: ывапывапывапыва

Группировка активов по степени ликвидности представлена в таблице 3.

Таблица 3

Группировка активов и пассивов по сроку погашения

Наименование показателя	Содержание показателя	Наименование показателя	Содержание показателя
A1 – Наиболее ликвидные активы	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения	П1 – Наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность, прочие пассивы + ссуды, не погашенные в срок
A2 – Быстро реализуемые активы	Дебиторская задолженность + прочие активы	П2 – Краткосрочные пассивы	Краткосрочные займы и кредиты + прочие краткосрочные обязательства
A3 – Медленно реализуемые активы	Запасы + НДС	П3 – Долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и заемные средства
A4 – Труднореализуемые активы	Итог раздела 1 актива баланса	П4 – Постоянные пассивы	Собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении организации

При оценке инновационного потенциала малого предпринимательства удовлетворительными будут считаться условия при которых выполняются условия $A_1 P_1$; $A_2 P_2$.

Для анализа платежеспособности можно использовать показатели, представленные в таблице 4. По результатам расчетов итоговое значение коэффициента сравнивается с оптимальными значениями показателя, при которых возможна инновационная активность предприятия и формируются выводы и предложения.

Анализ платежеспособности организации

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Оптимальное значение показателя для инновационной активности
1	Общий показатель ликвидности	$(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3)$	>1
2	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	Необходимое значение 1,5 Оптимальное 2–3,5
3	Коэффициент критической (промежуточного покрытия) ликвидности	$(A1+A2) / (П1+П2)$ или (Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы) / Краткосрочные обязательства	> 0,8
4	Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (П1+П2)$ или (Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения) / Краткосрочные обязательства	> 0,1–0,7
5	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$(П4 + П3 - A1) - (A1 + A2 + A3)$ или (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	> 0,7 (чем больше, тем лучше)

Оценка инновационного потенциала будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Для анализа можно использовать коэффициенты, представленные в таблице 5. Показатели анализируются и выявляются причины отклонений.

Таблица 5

Показатели финансовой устойчивости организации

Название показателя	Способ расчета	Нормативное ограничение
Коэффициент капитализации (плечо фин. рычага)	$U_1 = \text{заемный капитал} / \text{собственный капитал}$	$U_1 \leq 1,5$
Коэффициент обеспеченности собственных источников финансирования	$U_2 = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$	$U_2 \geq 0,5$
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$U_3 = \text{Собственный капитал} / \text{Валюта баланса}$	$U_3 \geq 0,6$
Коэффициент финансирования	$U_4 = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}$	$0,7 \leq U_4$ Оптимально 1,5
Коэффициент фин. зависимости	$U_6 = \text{заемный капитал} / \text{Валюта баланса}$	$U_6 \leq 0,5$
Коэффициент инвестирования	$U_7 = \text{Собственный капитал} / \text{Внеоборотные активы}$	$U_7 \geq 1$

Эффективность деятельности организации можно оценить двумя типами показателей: рентабельности (таблица 6) и деловой активности.

Рентабельность инвестиций (капитала) – это отношение балансовой (БП) или чистой прибыли (ЧП) к размеру собственного капитала или всего капитала, вложенного в хозяйственную деятельность.

Таблица 6

Показатели, характеризующие рентабельность организации

Показатель	Способ расчета
Рентабельность продаж (маржа прибыли)	Прибыль (убыток) от продаж x 100 % / Выручка от продаж
Общая рентабельность отчетного периода	Прибыль (убыток) до налогообложения x 100 % / Выручка от продаж
Рентабельность собственного капитала	Прибыль (убыток) до налогообложения x 100 % / Собственный капитал
Рентабельность активов (экономическая рентабельность)	Прибыль (убыток) до налогообложения x 100 % / Активы
Рентабельность основной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж x 100 % / (Себестоимость от продаж + Коммерческие расходы + Управленческие расходы)
Рентабельность перманентного капитала	Прибыль (убыток) до налогообложения x 100 % / стр. (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется в ускорении оборота средств. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, на сколько быстро средства, вложенные в активы превращаются в реальные деньги. Для анализа деловой активности рассчитываются показатели, представленные в таблице 7.

Таблица 7

Анализ деловой активности организации

Наименование	Способ расчета
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Выручка/среднегодовая стоимость активов
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка/среднегодовая стоимость оборотных средств
Коэффициент отдачи НА	Выручка от продажи / среднегодовая стоимость НА
Фондоотдача	Выручка от продажи / среднегодовую стоимость ОС
Коэффициент отдачи собственного капитала	Выручка от продаж / среднегодовая стоимость собственного капитала

Таким образом, на разных этапах оценки инновационного потенциала малого предприятия возможно применение различных методов по его проведению. При этом не существует четкой регламентации по поводу их использования. В реальной оценке чаще всего используются комбинации различных приемов и способов. Приведенные выше процедуры оценки инновационного потенциала дополняются опытом, квалификацией, интуицией в области управления.

Список литературы

1. Бабич, О.В. Адаптация системы управления предприятием к современным условиям: монография / О.В. Бабич, А.Ю. Ганеев. — Брянск: БГТУ, 2009. — 188 с.

2. Бабич, О.В. Сущность и особенности предпринимательства в современных условиях / О.В. Бабич // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10(51). С. 939–943.
3. Балабанов, В.С. Малое и среднее предпринимательство как фактор обеспечения конкурентоспособности национальной экономики / В.С. Балабанов, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 45. С. 269–277.
4. Балабанова, А.В. Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур / А.В. Балабанова, К.Д. Бусыгин // Путеводитель предпринимателя. 2014. № 24. С. 63–72.
5. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ: пер. с англ. / Р.М. Грант; под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.
6. Каменецкий, М.И. Строительный комплекс: анализ и оценка условий и возможностей развития / М.И. Каменский // Экономика строительства. 2001. № 4.
7. Трифилова, А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

References

1. Babich, O.V. Adaptatsiya sistemy upravleniya predpriyatiem k sovremennym usloviyam: monografiya / O.V. Babich, A.Yu. Ganeev. – Bryansk: BGТУ, 2009. – 188 s.
2. Babich, O.V. Sushchnost' i osobennosti predprinimatel'stva v sovremennykh usloviyakh / O.V. Babich // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 10(51). S. 939–943.
3. Balabanov, V.S. Maloe i srednee predprinimatel'stvo kak faktor obespecheniya konkurentosposobnosti natsional'noy ekonomiki / V.S. Balabanov, M.N. Dudin, N.V. Lyanikov // Uchenye zapiski Rossiyskoy Akademii predprinimatel'stva. 2015. № 45. S. 269–277.
4. Balabanova, A.V. Sushchnost', sodержanie i osnovnye ponyatiya strategicheskoy ustoychivosti predprinimatel'skikh struktur / A.V. Balabanova, K.D. Busygin // Putevoditel' predprinimatelya. 2014. № 24. S. 63–72.
5. Grant, R.M. Sovremennyy strategicheskyy analiz: per. s angl. / R.M. Grant; pod red. V.N. Funtova. – 5-e izd. – SPb.: Piter, 2011. – 560 s.
6. Kamenetskiy, M.I. Stroitel'nyy kompleks: analiz i otsenka usloviy i vozmozhnostey razvitiya / M.I. Kamenskiy // Ekonomika stroitel'stva. – 2001. № 4.
7. Trifilova, A.A. Otsenka effektivnosti innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya. – M.: Finansy i statistika, 2005. – 304 s.

Г. Ш. Дубровина

*Магистр,
guzel-zagitova@yandex.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

З. А. Андреева

*Магистр,
zilya-08@bk.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Стандартизация бухгалтерского учёта и отчётности: современное состояние и пути развития

***Аннотация.** Приведены принципы стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в разрезе различных государств. Вследствие чего показана невозможность использования данных отчетной документации для сравнения и экономического анализа зарубежными деловыми партнерами в современных условиях глобализации рыночной экономики. Определены пути развития стандартизации современного бухгалтерского учета и отчетности, направленные на интеграцию в мировое сообщество, посредством международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).*

***Ключевые слова:** стандартизация, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности.*

G. S. Dubrovina

*Masterstudent,
guzel-zagitova@yandex.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Z. A. Andreeva

*Masterstudent,
zilya-08@bk.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Standardization of accounting and reporting: current state and ways of development

***Annotation.** The principles of standardization of accounting and financial reporting in the context of different States. Resulting shown the impossibility of using data reporting documentation for comparison and economic analysis of foreign business partners in modern conditions of globalization of the market economy. The ways of development of standardization of modern accounting and reporting, aimed at integrating into the world community, through international financial reporting standards (IFRS).*

***Keywords:** standardization, accounting, international financial reporting standards.*

Говоря о стандартизации бухгалтерского учета принято понимать направление деятельности, цель которого установить характеристики объектов бухгалтерского наблюдения, разработать свод норм и правил их отображения в бухгалтерском учете и финансовых отчетах. Конечным итогом этого процесса является обеспечение информационной и финансовой совместимости отчетной документации.

К основополагающим нормативным документам стандартизации относят непосредственно стандарты и разъяснения к ним.

Стандарты бухгалтерского учета определяются как документы, в которых установлен ряд минимально необходимых требований к бухгалтерскому учету, а также перечень допустимых способов его ведения.

Разъяснениями называют нормативно-правовые документы, регулирующие моменты, связанные с практическим применением соответствующих стандартов, которые недостаточно раскрыты или вообще не упомянуты в тексте самого документа¹.

В разрезе различных государств требования к правилам ведения учета и содержанию финансовой отчетности могут сильно отличаться. Это обусловлено нормами, прописанными в национальных стандартах

¹ Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. ФЗ от 18.07.2017 № 160-ФЗ).

этих стран. Формирование этих различий происходило исторически, они сохраняются и в наше время.

По совокупности сходных моментов учетных практик, все они сгруппированы в четыре основополагающих модели бухгалтерского учета.

1. Англо-американская модель. Основным ее признаком является направленность на кредитование и привлечение инвестиций, полное саморегулирование учета. Вопросы информационного обеспечения государства, представленного налоговыми структурами, находятся вне рамок финансовой системы. В основе этой системы лежит ряд основополагающих учетных принципов. Разработка национальных стандартов прерогатива профессиональных бухгалтерских организаций. Такая модель распространена в Австралии, государствах Центральной Америки, Израиле, Индии и т.д.

2. Континентальную модель (ее также называют европейской) характеризует наличие юридической регламентации учета, унификация его процедур и принципов. Требования национальных стандартов в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности это законодательные нормы.

Эту модель применяют в таких странах, как Австрия, Германия, Греция, Италия, Российская Федерация, Франция, Швеция, Япония и ряде других.

3. Южноамериканская (латиноамериканская) модель характеризуется нацеленностью на удовлетворение государственных и налоговых интересов, что и обуславливает введение законодательной унификации бухгалтерского учета. Основная характерная черта бухгалтерских стандартов — стремление раскрыть методологию учета в условиях инфляции. Применяется в таких странах, как Аргентина, Бразилия, Парагвай, Чили, Эквадор и т.д.

Три вышеназванных модели характеризуются как правовые².

4. Исламская модель. В противовес рассмотренным ранее определяется как религиозная. Основной ее особенностью служит неприятие любого спекулятивного дохода и некоторые виды деятельности. Также исключаются элементы неопределенности. Ориентирована на достижение социальной справедливости. Именно это и обуславливает особые критерии, которые предъявляются к финансированию деятельности хозяйствующих субъектов. Определяет обязательное ото-

² Бескорвайная С.А. Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие / С.А. Бескорвайная. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 277 с.

бражение в учете их социальной работы, предоставляя в отчетной документации полную информацию о ней всем, кому она необходима ³.

В основном эта модель распространена в странах арабского мира. Но в целом она интернациональная, так как не имеет привязки к социально-экономическим особенностям развития держав, в которых сформировалась ⁴.

Особенности моделей бухгалтерского учета существенно воздействуют на сам процесс расчета показателей финансовой деятельности, отображаемых в отчетной документации. Что обуславливает невозможность использования данных финансовой отчетности зарубежными деловыми партнерами для сравнения и экономического анализа.

Важнейшим итогом, которого удалось по данному направлению деятельности, явились Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

МСФО являются совокупностью определенных правил, устанавливающих критерии, в соответствии с которыми осуществляется признание, оценка и раскрытие хозяйственных операций. Они могут быть использованы при формировании финансовой отчетности хозяйствующих субъектов в любом государстве мира. С помощью международных стандартов удастся привести документацию различных мировых компаний в сопоставимый вид, сделать финансовую отчетность понятной и доступной внешним пользователям ⁵ [5, С. 6].

МСФО объединяют компромиссные и довольно обобщенные рекомендательные варианты отображения финансовых показателей. Они охватывают весь перечень основных моментов, связанных с составлением отчетной документации, при этом не призваны установить единую для всех форму финансовых отчетов. Их задача регламентировать допустимый минимум данных, обязательных для отображения в отчетности и установить определенные принципы их представления ⁶.

³ Умаров Х.С. Основные модели учета и отчетности в мире // Аудитор. 2013. № 6. С. 30–35.

⁴ Клеблеева Р.Ш. Исламская модель бухгалтерского учета в мусульманских странах / Р.Ш. Клеблеева // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 15. С. 272–278.

⁵ Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова – 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2017. — 269 с.

⁶ Сара Исакова. Тенденция развития стандартизации бухгалтерского учета / С. Исакова. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. — 196 с.

Подводя итоги, можно определить главные задачами МСФО:

- унификация форматов финансовых отчетов и методик, в соответствии с которыми рассчитываются представляемые в отчетах показатели;
- совместимость финансовой отчетности, то есть, сделать ее пригодной к совместному анализу и использованию бизнес партнерами, исключить недопонимание и нежелательное взаимодействие;
- расширение и стабилизация внешнеэкономических связей.

Характерной чертой современной рыночной экономики является ее стремление к глобализации⁷. Влияние этого процесса распространяется практически на все субъекты экономической деятельности, от крупных промышленных предприятий до банков, страховых и инвестиционных компаний и т. п. Компании, которые планируют осуществлять свою деятельность в международных масштабах, привлечь инвестиции, получить кредиты и заключить выгодные соглашения, должны общаться на универсальном, понятном всем языке⁸. Таким языком и стали МФСО.

Процессы глобализации затронули всю мировую экономику и распространились на большую часть развитых держав. Российская Федерация не явилась исключением из правил⁹. Благодаря Программе реформирования учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 6.03.1998 года, ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», новым и пересмотренным старым ПБУ отечественный бухгалтерский учет смог выйти на новый уровень и существенно приблизиться к нормам, установленным Международными стандартами¹⁰. Вскоре планируется внедрить на всех предприятиях нашей страны новые стандар-

⁷ Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н., Шалина О.И., Токарева Г.Ф. Изменение роли бюджетно-налоговой политики в условиях рецессии мировой экономики. Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 6. С. 1049–1058.

⁸ Князева И.Н., Растегаева Ф.С. Система внутреннего контроля и внутренний аудит как необходимые элементы системы управления в международной и российской практике. Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения / И.Н. Князева, Ф.С. Растегаева, под общей ред. И.А. Белолишцева // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2013. С. 80–84.

⁹ Михайлов А.А. МСФО как инструмент повышения качества и прозрачности финансовой отчетности / Михайлов А.А., Шинкаренко Л.И. // Международный журнал «Инновационная наука». 2015. № 11. С. 205–208.

¹⁰ Керимов В.Э. Реформирование российского бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями МСФО / В.Э. Керимов // Вестник Московской гуманитарно-технической академии. 2011. № 4 (16). С. 6–16.

ты формирования отчетности, отвечающие реалиям современной мировой экономики¹¹.

Стандартизация бухгалтерского учета – это процесс, который непрерывно длится уже в течение многих десятилетий. Регулярно появляются публикации с обновленными официальными данными, касающиеся разработки и внедрения глобальных стандартов в этой сфере. Поэтому, чтобы иметь возможность успешно развиваться, всему бухгалтерскому сообществу необходимо изучать положения МСФО, внедряя положительную мировую практику.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. ФЗ от 18.07.2017 № 160-ФЗ).
2. Бескоровайная С.А. Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебное пособие / С.А. Бескоровайная. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 277 с.
3. Керимов В.Э. Реформирование российского бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями МСФО / В.Э. Керимов // Вестник Московской гуманитарно-технической академии. 2011. № 4 (16). С. 6–16.
4. Клеблеева Р.Ш. Исламская модель бухгалтерского учета в мусульманских старанах / Р.Ш. Клеблеева // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 15. С. 272–278.
5. Князева И.Н., Растегаева Ф.С. Система внутреннего контроля и внутренний аудит как необходимые элементы системы управления в международной и российской практике. Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения / И.Н. Князева, Ф.С. Растегаева, под общей ред. И.А. Белолипцева // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2013. С. 80–84.
6. Михайлов А.А. МСФО как инструмент повышения качества и прозрачности финансовой отчетности / Михайлов А.А., Шинкаренко Л.И. // Международный журнал «Инновационная наука». 2015. № 11. С. 205–208.
7. Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2017. – 269 с.
8. Растегаева Ф.С., Шашкова Т.Н., Шалина О.И., Токарева Г.Ф. Изменение роли бюджетно-налоговой политики в условиях рецессии мировой экономики // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 6. С. 1049–1058.

¹¹ История бухгалтерского учета: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбьянцева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 160 с.

9. Сара Исакова. Тенденция развития стандартизации бухгалтерского учета / С. Исакова – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 196 с.
10. Сигидов Ю.И. История бухгалтерского учета: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбьянцева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 160 с.
11. Умаров Х.С. Основные модели учета и отчетности в мире // Аудитор. 2013. № 6. С. 30–35.

References

1. Federal'nyj zakon ot 06.12.2011g. №402-FZ «O buhgalterskom uchete» (v red. FZ ot 18.07.2017 № 160-FZ).
2. Beskorovajnaja S.A. Standartizacija buhgalterskogo ucheta i finansovoj otchetnosti: Uchebnoe posobie. / S.A. Beskorovajnaja. – М.: NIC INFRA-М, 2016. – 277 с.
3. Kerimov V.Je. Reformirovanie rossijskogo buhgalterskogo uchjota v sootvetstvii s trebovanijami MSFO / V.Je. Kerimov // Vestnik Moskovskoj gumanitarno-tehnicheskoy akademii. 2011. № 4 (16). S. 6–16.
4. Klebleeva R.Sh. Islamskaja model' buhgalterskogo ucheta v musul'manskih staranah / R.Sh. Klebleeva // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2011. № 15. S. 272–278.
5. Knjazeva I.N., Rastegaeva F.S. Sistema vnutrennego kontrolja i vnutrennij audit kak neobhodimye jelementy sistemy upravlenija v mezhdunarodnoj i rossijskoj praktike. Finansovaja politika innovacionnogo razvitija Rossii: problemy i puti reshenija / I.N. Knjazeva, F.S. Rastegaeva, pod obshej red. I.A. Belolipceva // Sbornik materialov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2013. S. 80–84.
6. Mihajlov A.A. MSFO kak instrument povyshenija kachestva i prozrachnosti finansovoj otchetnosti / Mihajlov A.A., Shinkarenko L.I. // Mezhdunarodnyj zhurnal «Innovacionnaja nauka». 2015. № 11. S. 205–208.
7. Plaskova N. S. Analiz finansovoj otchetnosti, sostavlennoj po MSFO: uchebnik / N.S. Plaskova. — 2-e izd., pererab. i dop. — М.: Vuzovskij uchebnik; INFRA-М, 2017. — 269 с.
8. Rastegaeva F.S., Shashkova T.N., Shalina O.I., Tokareva G.F. Izmenenie roli bjudzhetno-nalогоvoj politiki v uslovijah recessii mirovoj jekonomiki // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2017. T. 18. № 6. S. 1049–1058.
9. Sara Isakova. Tendencija razvitija standartizacii buhgalterskogo ucheta. / S. Isakova – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 196 с.
10. Sigidov Ju.I. Istorija buhgalterskogo ucheta: Uchebnoe posobie / Ju.I. Sigidov, M.S. Rybjanцева. – М.: NIC INFRA-М, 2016. – 160 с.
11. Umarov H.S. Osnovnye modeli ucheta i otchetnosti v mire. Auditor, 2013, № 6. S. 30–35.

А. Ф. Дятлова

*Доктор экономических наук, доцент,
angelina09_63@mail.ru*

*Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя,
Москва, Российская Федерация*

А. А. Попова

*Адъюнкт,
fly.star@mail.ru*

*Факультет подготовки научно-педагогических и научных кадров,
Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя,
Москва, Российская Федерация*

Актуальные аспекты финансового контроля и аудита бюджетной сферы деятельности органов внутренних дел России

**Работа выполнена при поддержке
Фонда поддержки предпринимательства.**

***Аннотация.** В статье систематизированы различные теоретические концептуальные трактовки понятия финансового контроля, которому последнее время отводится существенная роль в обеспечении эффективной деятельности органов внутренних дел России. Рассмотрена сложившаяся система финансового контроля, предложена авторская характеристика содержания элементов финансового контроля, определено место ведомственного финансового контроля и его соотношение с внутренним финансовым аудитом.*

***Ключевые слова:** финансовый контроль; государственный финансовый контроль; внутренний финансовый контроль; внутренний финансовый аудит; ведомственный финансовый контроль.*

A. F. Dyatlova

*Dr. Sci. (Econ.), Assos. Prof.,
angelina09_63@mail.ru*

*Kikot Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

A. A. Popova

*Adjunct,
fly.star@mail.ru*

*The faculty of preparation of scientific personnel,
Kikot Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Relevant aspects of financial control and audit of the budgetary sphere of activity of bodies of internal Affairs of Russia

Work is performed with assistance
of Entrepreneurship support Fund.

***Annotation.** In the article various approaches to definition of financial control, which recently plays a significant role in ensuring the efficient activity of bodies of internal Affairs of Russia. The article considers the system of financial control, proposed their own point of view on the content of financial control, as well the place of the departmental financial control and its relationship with the internal financial audit.*

***Keywords:** financial control; state financial control; internal financial control; internal financial audit; department financial control.*

Подразделения и службы органов внутренних дел Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством осуществляют непосредственно возложенные на них контрольные функции и задачи. Вместе с тем они функционируют как хозяйствующие субъекты, осуществляющие различные виды экономической деятельности, которые является объектом финансового контроля и аудита. К таким субъектам относятся казенные, бюджетные и автономные учреждения, деятельность которых, в первую очередь, связана с выполнением государственного задания и посредством которых государство обеспечивает выполнение своих задач и функций. Деятельность вышеназванных государственных (муниципальных) учреждений финансируется из бюджетов соответствующих уровней.

Деятельность органов внутренних дел МВД России финансируется Министерством внутренних дел России, которое является главным распорядителем бюджетных средств между подведомственными распорядителями и (или) получателями бюджетных средств и осуществляет контроль за распределением бюджетных ассигнований и исполнением лимитов бюджетных обязательств.

Согласно ст. 160.2-1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее – БК Российской Федерации) главный распорядитель (распределитель) бюджетных средств в рамках своих полномочий осуществляет внутренний финансовый контроль и, на основе функциональной независимости, внутренний финансовый аудит.

Основными нормативными правовыми актами в части финансового контроля являются:

- Бюджетный Кодекс Российской Федерации ¹;
- федеральные законы: «О бухгалтерском учете»², «Об аудиторской деятельности»³;
- информационное письмо Минфина Российской Федерации № ПЗ-11/2013 ⁴, где Минфин Российской Федерации внутренний контроль определяет как деятельность, осуществляемую с целью подтверждения достаточной уверенности в том, что субъект хозяйствования предоставляет достоверную и объективную информацию об:
 - а) рациональности использования имущества и эффективности деятельности, сохранности активов;
 - б) своевременности, достоверности и правдивости информации, предоставленной в бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
 - в) соблюдение действующего законодательства при отражении фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и правил ведения бухгалтерского учета.

Согласно указанным нормативным актам в зависимости от организационно-правовой формы контроль подразделяется на четыре вида (рис. 1).

В целях реализации положений указанных нормативных актов приказом министра внутренних дел Российской Федерации от 12.10.2015 № 980 были утверждены для бюджетной сферы деятельности органов внутренних дел два нормативных акта, которые разграничива-

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

² Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

³ Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ (ред. 01.05.2017) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

⁴ Информационное письмо Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» от 26.12.2013 // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.



Рис. 1. Виды контроля ⁵

ют сферы деятельности внутреннего финансового аудита и ведомственного финансового контроля: Регламент осуществления внутреннего финансового аудита в системе МВД России и Регламент осуществления ведомственного финансового контроля в системе МВД России ⁶.

Понятия «внутреннего финансового аудита» и «ведомственного финансового контроля» относительно новы для финансовой системы органов внутренних дел. Для проведения эффективной работы в этой сфере необходима четко проработанная методологическая база.

С этой стороны необходимо начать с уяснения понятия финансового контроля. Понятие «контроль», порой неоправданно, отдельные авторы определяют как функцию, процесс, систему методов, форму наблюдения, часть управленческого процесса, форму обратной связи, элемент, вид деятельности, источник информации (табл. 1).

Таблица 1

Подходы авторов к определению понятия «контроль» ⁷

ФИО автора	Определение контроля
А.В. Полякова	«совокупность организационных отношений, методов и процессов по систематическому осуществлению контрольной деятельности» ⁸ (4)

⁵ Разработано авторами.

⁶ Приказ МВД России от 12 октября 2015 г. № 980 «Об утверждении Регламента осуществления внутреннего финансового аудита в системе МВД России и Регламента осуществления ведомственного финансового контроля в системе МВД России» // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

⁷ Разработано авторами.

⁸ Полякова А.В. Совершенствование внутреннего финансового контроля и аудита в муниципальных образованиях. Экономика и управление: проблемы и решения. 2017. Том 2. № 5. С. 91–96.

ФИО автора	Определение контроля
Л.А. Чалдаева	«законодательно регламентированной деятельности специально созданных учреждений контроля и контролеров-аудиторов за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов, а также за целесообразностью и эффективностью их финансовых операций» ⁹ (6)
С.Ф. Федулова	«совокупность действий и операций, осуществляемых субъектами контроля, по проверке обоснованности процессов распределения общественного продукта, формирования, распределения и использования доходов и накоплений государства, хозяйствующих субъектов и населения» ¹⁰ (5)
С.А. Пальниченко	«функция финансового менеджмента» ¹¹ (3)
Г.Ю. Царегородцева	«форма реализации на практике контрольной функции финансов, форма управления финансами» ¹² (7)

Исходя из многообразия подходов, к пониманию финансового контроля следует подходить с позиции его системности, а системе при- сущие определенные элементы, организующие её¹³ (1). Обобщая опре- деления авторов, изучающих финансовый контроль, можно выделить следующие его элементы:

1. Субъект финансового контроля – лицо осуществляющее конт- роль или контролирующее лицо. Ими могут быть как специализиро- ванные контролирующие органы, так и отдельные квалифицированные контролирующие специалисты. Здесь необходимо четкое соблюдение

⁹ Чалдаева Л.И. Финансы / Л.И. Чалдаева. – М.: Юрайт, 2014. С. 232.

¹⁰ Федулова С.Ф. Финансы: учебное пособие. 4-е издание, переработанное и до- полненное / С.Ф. Федулова. – Ижевск: Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014. С. 66.

¹¹ Пальниченко С.А. Контроль как функция финансового менеджмента. Наука и просвещение, 2017 г. С. 117–118.

¹² Царегородцева, Г.Ю. Финансовый контроль: учебное пособие / Г.Ю. Царегород- цева; Министерство обр. и науки РФ, Вологодский государственный университет. – Вологда: ВоГУ, 2016. С. 4–5.

¹³ Дятлова А.Ф. Роль внутреннего контроля в системе управления деятельностью экономического субъекта. Инновации и инвестиции. 2013. № 8. С. 67–70.

принципа независимости субъекта от объектов контроля и прямой подчиненности руководителю высшего звена.

2. Объект финансового контроля или контролируемое лицо. В частности, в качестве объекта выступают финансы и их использование.

3. Лицо, заинтересованное в информации о результатах контрольной деятельности.

4. Методы финансового контроля — это совокупность приемов и действий по осуществлению финансового контроля.

5. Цель финансового контроля — это конечный результат проведения контроля, выраженный в обеспечении законности и эффективности финансовой деятельности, предупреждении возможных финансовых рисков.

Подводя итог, можно сделать вывод, что финансовый контроль это процедура проверки движения финансовых потоков контролирующими органами, обеспечения законности и эффективности финансовой деятельности, осуществляемой на основе базисных принципов в интересах заинтересованного юридического лица.

С точки зрения управления важнейшей проблемой является взаимосвязь и соотношение внутреннего финансово контроля, ведомственного финансового контроля и государственного (муниципального) финансового контроля, а так же их место и роль в системе финансового контроля.

В системе *внутреннего финансового контроля* лицом, заинтересованным в получении информации о результатах контрольной деятельности проверяющим лицом является руководитель организации, учреждения.

Субъектом, осуществляющим внутренний финансовый контроль, являются созданные внутри организации, учреждения подразделения, комиссии или определенный квалифицированный специалист в области финансового контроля. Внутренний финансовый контроль руководствуется в своей деятельности внутренними стандартами (регламентами) субъекта контроля в целях правомерности проводимых мероприятий и обоснованности принятых решений. В широком смысле объектом контроля являются структурные подразделения и филиалы организации, в узком — собственные денежные и иные активы организации и правильность их использования. Методами внутреннего финансового контроля являются — самоконтроль, контроль по уровню подчиненности, смежный контроль и контроль по уровню подведомственности ¹⁴.

¹⁴ Приказ Минфина России от 7 сентября 2016 г. № 356 «Об утверждении Методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля» // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

Функции ведомственного финансового контроля осуществляют соответствующие структурные подразделения (субъекты) собственников имущества подведомственных учреждений. В широком смысле объектом являются территориальные органы и подведомственные учреждения, в узком – использование бюджетных средств. Основные методы ведомственного финансового контроля – ревизия, выездная проверка и документарная проверка.

Государственный (муниципальный) финансовый контроль подразделяется на внешний и внутренний, предварительный и последующий и регулируется действующим законодательством Российской Федерации в области бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения главными распорядителями (распорядителями) получателями бюджетных средств.

Объектами этого вида контроля являются:

- главные распорядители (распорядители, получатели) бюджетных средств, главные администраторы (администраторы) доходов бюджета, главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита бюджета;
- финансовые органы;
- государственные (муниципальные) учреждения, унитарные предприятия, государственные корпорации и компании;
- хозяйственные товарищества и общества с участием публично-правовых образований в их уставных (складочных) капиталах, а также коммерческие организации с долей (вкладом) таких товариществ и обществ в их уставных (складочных) капиталах;
- юридические лица, индивидуальные предприниматели, физические лица в части соблюдения ими условий договоров (соглашений) о предоставлении средств из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации на основе государственных (муниципальных) контрактов;
- органы управления государственными внебюджетными фондами;
- юридические лица, получающие средства из бюджетов государственных внебюджетных фондов;
- кредитные организации, осуществляющие отдельные операции с бюджетными средствами.

Государственный (муниципальный) финансовый контроль проводится в форме проверки, ревизии, обследования, санкционирования операций¹⁵.

¹⁵ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

За процессом развития государственного финансового контроля наблюдают специально созданные органы, как в России, так и в зарубежных странах. К середине 20 века в большинстве европейских стран уже функционировали Высшие органы финансового контроля (ВОФК)¹⁶, а в ноябре 1953 года была создана Международная организация высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ)¹⁷.

ВОФК это национальные органы, ответственные за проверку расходования государственных средств, которые обеспечивают независимое мнение о том, как исполнительная власть использует государственные ресурсы согласно целевого назначения, эффективность управления и расходования средств, достоверность и качество отчетной информации и др. Европейские страны осуществляют финансовый контроль в основном в форме государственного аудита.

В соответствии с Лимской декларацией¹⁸, следует отметить, что для достижения своих целей контролирующий орган может применять как традиционный финансовый аудит («аудит правильности»), предусматривающий проверку законности и правильности распределения финансовых средств, так и аудит эффективности («аудит выполнения»), контролирующий эффективность израсходованных средств.

В соответствие с принципами и стандартами ИНТОСАИ в России в БК Российской Федерации законодательно закреплено новое для России понятие *внутреннего финансового аудита*. Основными задачами этого вида аудита являются проверка достоверности учетной и отчетной информации, оценка состояния внутреннего финансового контроля и его рациональность, эффективность использования бюджетных средств и др.

В общепринятой в России теории видов аудита, а также в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ понятие внутреннего финансового аудита, к сожалению, отсутствует. Кроме того, существующая концепция аудита обращена к коммерческим организациям, преследующим извлечение прибыли в качестве основной цели своей экономической деятельности. А аудит бюджетной сферы, в свою очередь, имеет ряд специфических особенностей. Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.03.2014 № 193¹⁹ определе-

¹⁶ В англоязычной транскрипции – Supreme Audit Institutions (SAI).

¹⁷ В оригинале – The International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI).

¹⁸ Лимская декларация руководящих принципов контроля (Принята в г. Лиме 17.10.1977 – 26.10.1977 IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ).

¹⁹ Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.03.2014 № 193 «Об утверждении правил осуществления главными распорядителями (распорядителями).

ны лишь основные правила осуществления внутреннего финансового аудита без формулировки его понятия.

Внутренний финансовый аудит осуществляется посредством плановых и внеплановых проверок. Результаты аудиторской проверки оформляется актом аудиторской проверки.

Необходимо отметить, что механизм внутреннего финансового аудита является новым для системы управления финансами России, он слабо проработан как на законодательном уровне, так и на теоретико-методологическом, что приводит к затруднениям его применения на практике. В этой связи остро возникает вопрос подготовки специалистов в области внутреннего финансового аудита в бюджетной сфере.

Безусловно, дальнейшее развитие финансового контроля должно быть направлено на сближения с международными стандартами ИНТОСАИ и ЕВРОСАИ.

С целью приведения системы внутреннего финансового контроля и аудита в бюджетной сфере в соответствие международным стандартам внутреннего контроля и аудита Минфином Российской Федерации подготовлен проект Концепции развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления²⁰.

Концепция предполагает переход к новым подходам осуществления системы внутреннего контроля, в том числе и внутреннего финансового контроля, а также внутреннего аудита, которые в среднесрочной перспективе позволят всесторонне оценить деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в этой сфере финансового контроля.

В Концепции так же должно быть определено место внутреннего финансового аудита в теории аудита, созданы механизмы его проведе-

средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменений в пункт 1 правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89) // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

²⁰ Концепция развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления (проект) от 25.03.2016 г. // Нормативно-правовая база «КонсультантПлюс», 2017.

ния. При этом предстоит не просто разработать нормативные и методические материалы, а и апробировать их как на федеральном уровне, так и на региональных и местных уровнях, что напрямую связано с необходимостью подготовки специалистов в области осуществления внутреннего финансового аудита, разработки и внедрения программ обучения, повышения квалификации и переподготовки внутренних аудиторов и специалистов по осуществлению внутреннего финансового контроля.

На основе обобщения различных теоретических концепций и положений нормативных правовых актов по вопросам контроля и аудита, можно сформулировать понятие внутреннего финансового аудита как «независимая проверка с целью оценки надежности системы финансового контроля, выражения мнения о достоверности финансовой отчетности и подготовки предложений по повышению эффективности использования бюджетных средств, осуществляемая на основе базисных принципов в интересах заинтересованного лица».

Список литературы

1. Дятлова А.Ф. Роль внутреннего контроля в системе управления деятельностью экономического субъекта. Инновации и инвестиции. 2013. № 8. С. 67–70.
2. Кутырев Ю.А. Дискуссионные вопросы сущности и видов финансового контроля // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2. С. 7.
3. Пальниченко С. А. Контроль, как функция финансового менеджмента. Наука и просвещение, 2017 г. С. 117–118.
4. Полякова А.В. Совершенствование внутреннего финансового контроля и аудита в муниципальных образованиях. Экономика и управление: проблемы и решения. 2017. Том 2, № 5. С. 91–96.
5. Федулова С.Ф. Финансы: учебное пособие. 4-е издание, переработанное и дополненное / С.Ф. Федулова. – Ижевск: Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014.
6. Чалдаева Л.И. Финансы / Л.И. Чалдаева. – М.: Юрайт, 2014.
7. Царегородцева Г.Ю. Финансовый контроль: учебное пособие / Г.Ю. Царегородцева; Министерство обр. и науки РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, Вологодский государственный университет. – Вологда: ВоГУ, 2016.

Reference

1. Dyatlova A. F. the Role of internal control in the system of management of the economic entity. Innovation and investments. 2013. No. 8. S. 67–70.
2. Kutyrev, Yu. a. Controversial issues of the nature and types of financial control // Management of economic systems: electronic scientific journal, 2017. No. 2. S. 7.

3. Palnichenko, S. A. Control, as a function of financial management. Science and the enlightenment, 2017. S. 117–118.
4. Polyakov A. V. Improvement of internal financial control and audit in the municipalities. Economics and management: problems and solutions. 2017. No. 5, volume 2. S. 91–96.
5. Fedulova S. F. Finance: textbook. 4th edition, revised and expanded / S. F. Fedulova. – Izhevsk: Publishing house of Institute of economy and management FGBOU VPO «Udmurt state University», 2014.
6. Chaldayeva L. I. Finance / L. I. Chaldayeva. – Moscow: Yurait, 2014.
7. Tsaregorodtseva G. Yu. Financial control: a training manual / Y. G. Tsaregorodtseva; Ministry arr. and science of the Russian Federation, Vologda state University. – Vologda: VoGU, 2016.

В. В. Ефимов

*Кандидат экономических наук,
vas.efimov@gmail.com,*

*Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

Финансово-экономические предпосылки бескризисного развития

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные проблемы, провоцирующие возникновение кризисов в мировой экономике. Систематизированы факторы, оказывающие влияние на циклическое развитие и обеспечивающие невозможность избежать кризисов, выявлены исторические предпосылки возникновения кризисов. Рассмотрены примеры решения исследуемых проблем в экономиках других стран, исследован опыт их применения в реалиях национальной экономики. Предложены пути решения исследованных проблем и структура экономики, обеспечивающая бескризисное развитие.*

***Ключевые слова:** бескризисное развитие, экономический цикл, экономический кризис, ростовщичество.*

V. V. Efimov

*Cand. Sci. (Econ),
vas.efimov@gmail.com,*

*St. Petersburg State Agrarian University,
St. Petersburg, Russian Federation*

Financial and economic prerequisites of uncritical development

***Annotation.** In article the main problems provoking emergence of crises in world economy are considered. The factors exerting impact on cyclic development and providing impossibility to avoid crises are systematized, historical prerequisites of emergence of crises are revealed. Examples of the solution of the studied problems in economies of other countries are reviewed, experience of their application in realities of national economy is investigated. Solutions of the studied problems and the structure of economy providing acritical development are offered.*

***Keywords:** acritical development, business cycle, economic crisis, usury.*

Современная экономика переживает концептуальные перемены, состоящие в глобальном изменении базовых факторов развития. Ради-

кально меняются факторы внешней среды для экономических систем любого масштаба. Формируются новые организационно-экономические механизмы взаимодействия основных хозяйствующих субъектов между собой и с окружающей средой. Созданы единая инновационная и информационная сферы, предназначенные для свободного обмена информацией, ресурсами и инновациями. Это обеспечивает возможность образования крупных интеграционных систем сетевого типа, возможность активного инновационного развития, повышения эффективности взаимодействия и обеспечения экономической безопасности субъектов экономики. Объективно протекающая глобализация, международное сотрудничество, а также инновационное развитие ведут к резкому увеличению скорости протекания всех экономических процессов, к сокращению периода циклов экономического развития, а также жизненных циклов существования товаров, инноваций, предприятий, что, в свою очередь, влияет на характер экономических кризисов. По исследованиям ученых, в последние годы возросло не только количество кризисов, но и их продолжительность, т.к. увеличился период спада в теле цикла по сравнению с периодом роста¹. В долгосрочной перспективе среднесрочные экономические циклы характеризуются увеличением периода депрессии и более слабыми подъемами. Кризисы, которые испытывают национальные экономики, зачастую бывают спровоцированы общесистемными причинами, характерными для всего мирового хозяйства.

Статистические исследования динамики роста ВВП России показали, что существует устойчивая тенденция к снижению этого показателя за последние шесть лет (с 2010 по 2016 г.), что характеризует длительный период спада национальной экономики (рис. 1).

В существующих условиях актуальность развития принципов бескризисного развития равносильна необходимости создания условий выживания национальной экономики и вывода ее из продолжительного периода кризиса, истощившего силы и ресурсы России. Необходимость разработки новых механизмов бескризисного функционирования утверждена на государственном уровне, основные подходы к их развитию утверждены в Указе В. В. Путина «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.». В качестве угроз экономической безопасности в данном документе приведе-

¹ Петухов В.А. Особенности экономических циклов в условиях глобальных технологических сдвигов. – Автореферат диссертации на соискание степени к.э.н. 08.00.01. – 2013 г. – <http://economy-lib.com/osobennosti-ekonomicheskikh-tsiklov-v-usloviyah-globalnyh-tehnologicheskikh-sdvigov>.

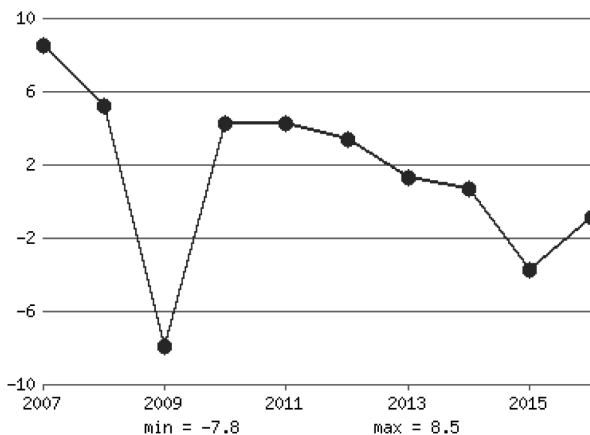


Рис. 1. Темпы роста ВВП России за 2005–2016 гг. ²

ны проблемы усиления структурных дисбалансов в мировой экономике и в финансовой системе, усиление конфликтов в зонах экономических интересов России, изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуру их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости, развитие «зеленых технологий», истощение ресурсной базы страны, низкая инновационная активность. Основными целями государственной политики провозглашены:

- обеспечение экономического роста страны;
- развитие научно-технического и инновационного потенциала России на международном уровне;
- обеспечение устойчивого развития реального сектора экономики;
- повышение качества жизни населения страны;
- обеспечение безопасности экономической деятельности ³, что соответствует целям и задачам исследования, результаты которого приведены в данной статье.

Существуют три базовые модели, объясняющие возникновение кризисов в мировой экономике: модель стохастической неустойчивости гло-

² Экономика России [Электронный ресурс] // Ereport.ru – мировая экономика. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia> (дата обращения: 08.10.2017).

³ Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/#ixzz4uvTa3g1K>.

бального рынка; модель циклического волнового резонанса; модель управляемого кризиса. Закономерности волнообразного развития экономики впервые были обоснованы Н.Д. Кондратьевым, который провел масштабное статистическое исследование и выявил, что каждые 40 лет в мировой экономике случается спад, после которого происходит стагнация и оживление экономики, ведущее к экономическому подъему. Аналогично «длинным» циклам Кондратьева были выявлены строительные циклы, связывающие рост и падение ВВП с темпом строительства в мире, циклы Дж. Китчина, основная причина возникновения кризиса в которых объясняется инвестициями в новые средства труда, циклы Р. Жугляра, объясняющие возникновение кризисов необходимостью обновления основного капитала. Наиболее убедительна теория Й. Шумпетера, в основе которой лежит идея о том, что причиной возникновения кризисов и одновременно способом их преодоления является инновационное развитие. Постепенно эксплуатация средств производства приводит к их устареванию, моральному и физическому износу, поэтому возникает необходимость разработки новых средств производства, а также новых методов, технологий, позволяющих увеличить производительность труда. Появление таких методов, технологий или технических инноваций и их внедрение в производство позволяет достичь резкого увеличения производительности труда, что ведет к экономическому подъему и формированию нового технологического уклада.

На основе анализа кризисных явлений в мировой экономике Глазьев С.Ю. выделяет шесть этапов ее развития. Он не дает им конкретные названия, но выделяет следующие ключевые факторы развития этих этапов: текстильные машины, паровой двигатель, электродвигатель, двигатель внутреннего сгорания, микроэлектронные компоненты, нанотехнологии и клеточные технологии (рис. 2).

Формирование нового технологического уклада — это длительный процесс, сопровождающийся изменением ключевого фактора, расширением или изменением видов используемых ресурсов, а также переходом к новым технологиям, позволяющим достичь расширенного воспроизводства с новыми качественными характеристиками продукции.

История возникновения экономических кризисов и поиск способов их преодоления уходит своими корнями далеко в прошлое, что позволяет сделать вывод о том, что возникновение кризисов — неизбежное закономерное явление. Оно необходимо для того, чтобы спровоцировать поиск новых принципов, методов и механизмов управления мировой экономикой, позволяющих перейти на новый виток бесконечной спирали развития человечества. Однако, причины возникновения кризисов,

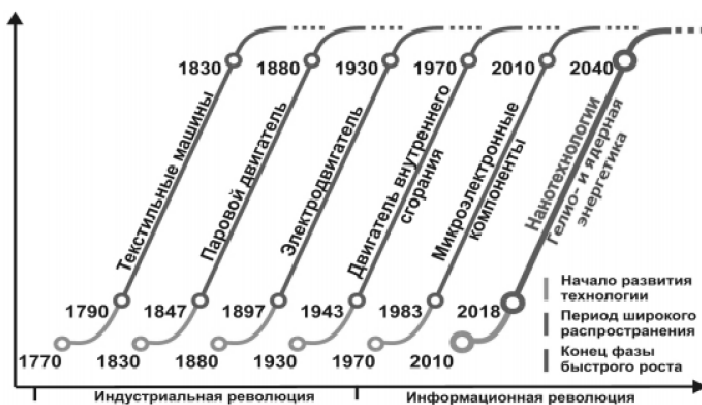


Рис. 2. Смена технологических укладов в ходе современного экономического развития⁴

декларированные в каждой из теорий волнообразного развития, представляют собой односторонний анализ совокупности факторов, которые привели к возникновению кризисных явлений. Так, например, теория Й. Шумпетера характеризует причину возникновения кризисов в производственном секторе экономики законом убывающей отдачи, который в конечном итоге приводит к снижению производительности труда и необходимости внедрения инноваций, способных подстегнуть ее рост. Но в последние годы кризис зарождается отнюдь не в производственной сфере, а скорее в финансовом секторе экономики, для которого эта теория несостоятельна.

Суть модели управляемого кризиса заключается в том, что на сегодняшний день основным товаром становятся деньги. В современной экономике финансы уже не имеют ни золотого, ни товарного, ни какого-либо другого обеспечения, что позволяет создавать глобальные финансовые «пузыри». Самым продаваемым товаром на финансовых рынках является доллар, который стал основой практически всех экономик развитых стран мира. Подобная популярность была достигнута с помощью применения США различных финансовых, экономических и политических инструментов: искусственное создание и поддержание спроса на доллар в мировой экономике; махинации на фондовых и валютных биржах; информационные войны, манипуляция ценами на мировом рынке. В результате доллар становится основной мировой валютой, ба-

⁴ С.Ю. Глазьев Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография. 2010.

зовой для практически всех финансовых инструментов, что позволяет США контролировать все мировые финансовые процессы с помощью искусственного снижения или увеличения стоимости доллара⁵.

Любая из приведенных теорий возникновения кризисов, приведенная выше, позволяет сделать вывод о том, что возникновение кризисов носит системный характер и обусловлено реальными причинами, создающими определённые условия в различных секторах экономики (производстве, финансовых рынках), делающими кризисные явления неизбежными

Процессы глобализации и интернационализации позволяют свободно перемещать капиталы между странами и регионами из зон с низкой прибыльностью и меньшей добавочной стоимостью в зоны с высокой прибыльностью и высокой маржой. Анализ взаимодействия производственного и финансового секторов мировой экономики позволяет сделать вывод о постепенном смещении удельного веса количества операций и доли добавочного капитала в сторону финансового сектора в ущерб производственному. Новые технологии, инновации, мировые процессы сотрудничества, образование сетевых интегрированных структур позволяют получить высокую долю прибыльности, что высвобождает часть денежных средств, которые используются в качестве ссудного капитала. Сверхприбыльность, которая лежит в основе операций на финансовом рынке привлекает множество игроков, появление новых финансовых инструментов делает способы присвоения денежных средств разнообразнее. В результате действия этих факторов в современной мировой экономике произошло разрастание сектора финансового рынка по сравнению с производственным сектором, что способствует еще более значимому отрыву финансов от подкрепляющего их сектора реального производства и разрастанию финансового пузыря, грозящего лопнуть в любой момент, провоцируя очередной мировой финансовый кризис⁶.

В основе большинства операций, осуществляемых в финансовом секторе экономике лежит ссудный процент. Эта экономическая катего-

⁵ Ю.А. Сафонова Природа масштабных финансово-экономических кризисов и латентное управление миром // Мировые финансово-экономические кризисы и глобальное латентное управление миром. Материалы научного семинара. Вып. № 3. – М.: Научный эксперт, 2011. – 168 с.

⁶ Ф.К. Ахмедзянова, И.В. Галанцева Противоречия производственного и финансового секторов экономики для формирования путей повышения эффективности современной экономики // Вестник Казанского технологического университета, 2013 г. С. 218–221.

рия позволяет гарантировать рост ссудного капитала по экспоненциальной кривой, что приводит к баснословному обогащению держателей капитала и разорению кредиторов. М. Кеннеди в своей книге приводит пример от том, что если бы кто-то вложил капитал в размере 1 пенни в год Рождества Христова под 4% годовых, то в 1750 году на вырученные деньги он смог бы приобрести золотой слиток размером с Земной шар. А к 1990 г. он имел бы уже эквивалент 8190 таких слитков⁷. Данный пример иллюстрирует всю абсурдность и невозможность длительного экспоненциального роста а также позволяет сделать вывод о том, что наличие ссудного процента в экономике перераспределяет финансовые средства в пользу финансового сектора в ущерб реальному производственному сектору, а также делает возможным сосредоточение еще больших финансовых средств в руках держателей капитала, и росту числа бедных, что, в свою очередь, с неизбежностью ведёт к расслоению общества, к формированию мировой финансовой элиты.

Понятие «ростовщичество» появилось одновременно с зарождением экономических отношений в обществе. Оно означает взимание процентов сверх основной суммы кредита. Практика ростовщичества была неоднократно осуждена, запрещена и наказуема по этическим, моральным и религиозным основаниям. В исламе ростовщичество (риба, т.е. добавленная стоимость, полученная в результате ссуды денежной суммы) осуждается и даже запрещено в некоторых странах. В современной интерпретации кредитование возможно на беспроцентной основе или с ограничением процентной ставки. В иудаизме ссуда денег под процент запрещена единоверцам и соотечественникам.

Ограничение процентной ставки практиковалось в России в XVIII–XIX вв., о чем свидетельствуют исторические государственные указы и манифесты. Важнейшим документом является Манифест от 28 июня 1786 г. «Об учреждении Государственного Заемного Банка» устанавливает ставку ссудного процента в размере 5% для дворянства, 4% — для городов: «В таковом намерении, для облегчения долгов и самой нужды, приводящей к оным, в залог же Нашей Монаршей милости и матерней любви к своему народу, из указных шести процентов слагаем один, повелевая дабы отныне ни казна Наша, ниже кто-либо из частных людей во всем Нашем Государстве не взимали больше, как пять процентов от ста».

Губительная роль ссудного процента в экономике была высказана еще А. Смитом и Дж. Кейнсом, которые выступали за ограничение и государ-

⁷ М. Кеннеди Деньги без процентов и инфляции — М.: Самотека: МИД «Осознание», 2011. — 98 с.

ственное регулирование процентной ставки, полагая, что низкая ставка позволит привлечь больше финансов в реальный сектор экономики, что позволит увеличить его доходность и активизировать экономику. Снижение процентных ставок было прописано в антикризисной программе, рекомендованной Кейнсом во времена Великой депрессии, что позволило избежать банкротства многим производственным компаниям.

Школа экономистов начала XX века (Дуглас, Фишер, Симонс) критиковала начисление процентов, считая, что получать добавленную стоимость, не имея при этом практически никаких издержек и основываясь на осуществлении только лишь финансовых операций, представляет собой мошенническую практику⁸.

Несмотря на принципиальность морально-этической стороны вопроса о ростовщической деятельности, следует обратить внимание на экономический механизм перераспределения денежных средств таким образом, что сосредоточение капитала осуществляется в руках крупнейших игроков финансового рынка. Они, используя сговор, играют на понижение либо на повышение цены финансовых активов на бирже, что позволяет им непомерно обогащаться, способствуя увеличению разрыва между стоимостью реальных активов и стоимостью денег, и росту риска возникновения финансовых кризисов. Бескризисное функционирование экономики возможно только в том случае, когда грабительские процентные ставки будут запрещены не только с точки зрения морали, но и юридически.

На сегодняшний день пример беспроцентных экономик существует в некоторых странах. Взаимодействие на основе договора Мушарака является довольно распространенным явлением в исламской модели кредитно-денежной системы. Его суть заключается в сотрудничестве нескольких сторон, при котором они вносят свой вклад в виде капитала для ведения совместной предпринимательской деятельности, прибыль и убытки распределяют согласно вложенным паям. Важнейшим условием договора является форма партнерства (пассивная или активная), согласно степени участия партнера в управлении совместным предприятием. Если партнер вносит 50% капитала, но при этом не принимает участия в управлении, его доля прибыли может составлять 15–20%. Большинство исламских банков используют договор Мушарака, как основу для открытия сберегательных счетов, формирования депозитных и инвестиционных счетов. Этом случае банковский процент представляет

⁸ Основы этических (исламских) финансов: учебное пособие / Под. Ред. Е.А. Байдалет. – Павлодар, 2014. – 325 с.

собой плату управляющему бизнесом партнеру, при которой полученная прибыль распределяется между участниками договора согласно оговоренным долям. Такой стиль ведения бизнеса позволяет избежать непомерно высоких процентных ставок и регламентирует деятельность предпринимателей, препятствуя получению сверхприбылей владельцам капитала и формированию дисбаланса в экономике.

Современная ситуация во многом обусловлена человеческим фактором, а именно отношением к деньгам и личностной позицией в понимании мировоззренческой сути денег. Существует несколько подходов к определению этой экономической дефиниции. По мнению О.И. Лаврушина, «деньги – это экономическая категория, в которой проявляются и при участии которой строятся общественные отношения; деньги выступают в качестве самостоятельной формы меновой стоимости, средства обращения, платежа и накопления».

«Деньги – это блага, выполняющие функцию средства измерения ценности остальных благ (всеобщего эквивалента) и/или средства расчетов при обмене (средство обмена); блага, обладающие совершенной (равной или близкой к единице) ликвидностью», считает Егоров Д.Г.⁹

Статья 128 ГК РФ, относит деньги к вещам, хотя ведущие экономисты мира считают, что функции денег могут выполнять как вещи, так и обязательства. И еще Аристотель утверждал: Деньги стали деньгами не по своей внутренней природе, а в силу закона, и в нашей власти изменить это положение и сделать их бесполезными». Кэмпбелл Р. Макконелл, Стэнли Л. Брю утверждали: «Металлические и бумажные деньги являются обязательствами государства и государственных агентов. Текущие счета представляют обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений».

Все эти определения основаны на выделении одной или нескольких функций денег, однако не отражают концептуальный мировоззренческий взгляд на их природу. С точки зрения современных идеологов, деньги – это особый товар, соотношение спроса и предложения на который позволяют заработать еще больше денег. Кроме того, держатели основной массы этого товара способны оказывать влияние на колебания спроса и предложения на денежном рынке, что позволяет им оказывать влияние на мировые финансово-экономические процессы¹⁰.

⁹ Егоров Д.Г., Егорова А.В. К вопросу об определении понятия «деньги» // Финансы и кредит. 2006 г. № 5(209). С. 14–19.

¹⁰ Величко М.Ф., Ефимов В.А. Зазнобин В.М. Экономика инновационного развития – СПб. СПб ГАУ, 2015 г. – 358 с.

История возникновения денег описывает как на первоначальном этапе люди искали всеобщий эквивалент, который бы измерил количество труда, вложенного в производство того или иного товара. В виде денег выступали мешки с зерном, потому что зерно было нужно всем и его количеством можно было измерить ценность всех остальных товаров. Потом на смену зерну пришли драгоценные металлы, ввиду того, что их было удобней хранить, транспортировать, делить. На следующем этапе появились банковские расписки о наличии золота в банке или каких-то ценных вещей (меха, ткани) на хранении у ростовщиков, которые принимались в оплату также, как и реальное золото. Привязка бумажных денег к «золотому стандарту» сыграла важнейшую роль в формировании и развитии мировой торговли, и закреплении обменных курсов различных валют относительно друг друга. На Бреттон-Вудской конференции 1944 г. все страны пришли к соглашению о зависимости всех мировых валют от золота, была определена стоимость доллара и английского фунта стерлингов в золотом эквиваленте. Однако бурное расцвет промышленности и послевоенные кризисы во многих странах вызывали резкие колебания уровня золотых запасов и сокращение или увеличение денежной массы, что приводило к гиперинфляции или глубокому кризису ликвидности в стране. Это заставило многие страны постепенно отказаться от золотого стандарта и регулировать денежную массу в стране количеством произведенного товара. В соответствии с основной концепцией экономики товар, произведенный в стране за определенный период должен определять количество денежных средств в обращении. Таким образом, очевидна взаимная зависимость реального сектора экономики и объема денежной массы в стране.

Однако, ведущие эксперты обращают внимание на то, что для современного мира характерна финансиализация мировой экономики — опережающая динамика развития финансов по отношению к другим отраслям экономики. Финансиализация мировой экономики проявляется в следующих формах:

- Возрастание роли финансовых услуг. За последние десятилетия вклад финансовых посредников в формирование мировой экономики, измеряемый как отношение добавленной стоимости (зарплаты и прибыли), созданной в финансовом секторе, к глобальному ВВП возрос в 1,2–2 раза. Так, в США этот показатель доходит до 8–9%, а вместе с сопутствующими отраслями — до 15–20%.
- Повышение доли финансового сектора в общей сумме доходов. Финансовый сектор, в том числе за счет спекулятивных опера-

ций, аккумулирует растущую часть корпоративных прибылей. Так, доля доходов финансового сектора в общей сумме доходов корпораций США удвоилась – с 17 до 35%. Доля национального дохода, перераспределяемая через все звенья финансовой системы, в разных странах составляет от 35 до 50%.

- Увеличение финансовой глубины экономики. Стоимость совокупных финансовых активов возросла с 42 трлн дол. США в 1990 г. до 294 трлн. дол. в 2014 г. За тот же период ее отношение к мировому ВВП увеличилось со 195 до 379%.
- Расширение доступа к финансовым услугам. Практически все люди на планете имеют банковские счета и осуществляют финансовое регулирование собственных средств, в том числе инвестирование их в финансовые активы.
- Превращение реальных сырьевых рынков в финансовые. Нефть, газ и другие ресурсы лежат в основе деривативов, с помощью которых осуществляется хеджирование сделок и спекулятивная торговля на товарных биржах¹¹.

Таким образом, тенденции в развитии мировой экономики ведут к увеличению значимости финансового сектора, его непомерному разрастанию, что ведет к отрыву от реального сектора экономики и нарушению основной экономической концепции. Современные деньги уже не несут в себе никакой ценности, т.к. ничем не обеспечены.

Вопрос стоимости денег остается открытым, несмотря на то, что множество теорий относительно того, как ее измерять уже было предложено. Существует марксистская теория стоимости, которая предполагает, что товар стоит столько, сколько затрат общественно-необходимого труда было на него произведено. Английская классическая политэкономия связывает стоимость с затратами времени, теория издержек производства ставит в прямую зависимость стоимости товара количество издержек, затраченных на его производство. Теория спроса и предложения предлагает плавающий вариант определения стоимости, зависящий от спроса и предложения на товар на конкретном рынке. Теория предельной полезности связывает стоимость товара с мерой его полезности для конкретных потребителей. Стоимость товаров и стоимость денег формируются на разных рынках (товарный и денежный), однако они взаимосвязаны. Нарушение основной экономической концепции, о которой было упомянуто, разрушает эту зависимость, поэтому стоимость и

¹¹ Е.С. Хесин Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала // Деньги и кредит. 2016 г. № 8. С. 31–36.

денег, и товаров постоянно меняется в зависимости от курса валют, ситуации на мировых финансовых рынках, политических, демографических и иных факторов. Постоянное изменение стоимости денег делает невозможным как среднесрочное, так и долгосрочное планирование экономики, поэтому необходимо предложить такую единицу измерения, которая могла бы оставаться неизменной вне зависимости от ситуации на мировом рынке.

Менделеев говорил, что наука начинается там, где начинают измерять, а измерять можно начинать тогда, когда есть неизменная единица измерения. Как вариант такой единой для всей планеты меры стоимости денег можно предложить 1 киловатт/час электроэнергии, т.к. всё что сейчас имеется на планете можно прямо или опосредовано перевести в количество затраченной на производство этого продукта энергии, которая измеряется в кВт/ч. Таким образом можно обеспечить метрологическую состоятельность экономики.

Возвращаясь к вопросу о бескризисном развитии экономики, необходимо отметить, что решение проблем о ростовщичестве, стоимости денег и финансиализации мировой экономики безусловно являются важнейшими предпосылками к обеспечению бескризисного развития. Для реализации их решения, а также антикризисного регулирования мировой экономики необходимо обеспечение вопроса управления экономикой, основанного на полной функции. Такое управление включает в себя стратегическое целеполагание, формирование дерева целей и построение путей их достижения, делегирование полномочий и распределение обязанностей соответствующим структурам с полным контролем достижения поставленных целей и целевых показателей, ликвидация структур, которые не достигли целей, как незначимых для развития экономики, контроль факторов окружающей среды с целью недопущения их разрушающего развития на экономику.

Вопрос управления экономикой прежде всего должен коснуться разграничения сфер обращения денег. Производственная сфера всегда была фундаментом экономики любой страны, поэтому инвестиции денежных средств в развитие производства с точки зрения кейнсианской теории должны стимулировать его развитие, что повлечет за собой рост прибылей крупных производственных компаний, который благоприятно отразится на количестве налогов, поступивших в казну государства и качестве произведенного товара. Кроме того, стимулирование развития производства позволяет решить проблему занятости, что обеспечивает высокий уровень жизни людей и наличие у них денег, для того, чтобы купить произведенные товары.

Сфере потребления вливание новых денег грозит возрастанием денежной массы и инфляцией, поэтому эмиссия не должна ее затрагивать. Сфера внешней торговли имеет специфические правила игры и рост денежной массы валюты на внешнем рынке приведет к снижению ее курса по отношению к другим валютам, что сделает выгодным экспортные операции и снизит прибыльность импорта.

В последнее время набирают популярность различные криптовалюты. Существуют тысячи различных видов криптовалют, которые так или иначе соотносятся с самыми распространенными из них (например, биткоин). Криптовалюта — это электронные деньги, цифровой актив, эмиссия и обращение которых происходит в рамках распределенной компьютерной сети¹². Банковские структуры поддерживают распространение инноваций в финансовой сфере и официально объявляют об этом. При появлении новых единиц, которые возьмут на себя все функции денег, рост денежной массы неизбежен со всеми вытекающими последствиями этого жесточайшего кризиса: инфляция, безработица, банкротство, снижение уровня жизни населения. Причина поддержки распространения криптовалют банковскими структурами очевидно кроется в получении ими выгоды от этого финансового явления. По мнению некоторых экономистов криптовалюты являются новым способом формирования финансового пузыря, который увеличивается по мере роста спроса на новые деньги со стороны населения, а потом, будучи ничем не подкрепленным, приводит к кризису в экономике. Банковские системы со «старыми добрыми деньгами» только выиграют от подобного сценария развития событий.

Исторический экскурс позволяет выявить интересный факт, касающийся эмиссии денежных средств. Право чеканить или выпускать в оборот металлическую монету первоначально было закреплено за сувереном — князем, королём или царём, которые с этой целью имели специальный орган — казну или казначейство. А выпускать банкноты мог любой банк! Вот так появилась две системы денежного обращения: государственная или казначейская, связанная с реальной экономикой, и банковская, где идёт торговля специфическим товаром — деньгами. В дальнейшем они столь тесно переплелись, что граница между ними стала трудноразличимой. А так как цели у государства и частных финансово-кредитных учреждений совершенно противоположны, их столкнове-

¹² Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал «Науковедение». 2016 г. (ноябрь—декабрь). Том 8, № 6.

ние приводит к бесконтрольному росту денежной массы за счет выпуска финансовых инструментов и деривативов, на которое имеют право банковские организации. Решение этой проблемы обусловлено создание единого казначейского банка, который бы обслуживал через безналичный расчет все юридические лица страны. Таким образом, все расчеты между контрагентами могли бы происходить под контролем государства, исключая момент возникновения откатов, теневой экономики и других негативных явлений рыночных отношений. Единый казначейский банк позволяет ограничить зону потребления, в которой расчеты происходят только с помощью наличных. А с целью сбережения и преумножения люди могли бы вкладывать деньги в частные банки, которые смогли бы сосредоточиться на вопросах инвестирования.

Частная банковская деятельность тоже должна регулироваться с помощью отношений договора Мушарака или других способов беспроцентного обслуживания, характерных для исламских основ финансовой деятельности. По Корану ссудный процент запрещен, поэтому с договор инвестирования кредитор и банк вступают на равных правах. Если кредитор теряет денежные средства, то их теряет и банк. А заработок эквивалентен для обоих партнеров.

Таким образом, формирование такого рода централизованной банковской государственной структуры могло бы решить многие проблемы современной финансово-кредитной системы.

Функционирование экономики может быть построено на основе формирования централизованной государственной системы, которая функционирует как большая корпорация, в основе производства которой лежит теория межотраслевых балансов, которым управляют по полной функции управления. В этом случае большинство сфер денежного обращения будет подконтрольно государству, по аналогии с советской системой управления. Однако, основной проблемой и той системы и если бы она была реализована в современной экономике, является ее не управляемость. Невозможно предугадать, оценить и заложить в модель такое огромное количество факторов, для того, чтобы адекватно просчитать хотя бы один сценарий функционирования национальной экономики.

Другой вариант управления, исходящий от ТНК, т.е. крупных финансовых корпораций, диктующих свои собственные условия на рынке. Заказчиком деятельности государства выступает не народ этой страны, а ТНК, соответственно, такое государство попадает в полную зависимость от этих ТНК, и развитие происходит не системно, а фрагментировано, только в тех областях, за которые ТНК платят больше. Интересы народа в этом случае государство волнуют далеко не в первую

очередь. И эта зависимость от ТНК никогда не сможет дать возможность говорить о какой бы то ни было экономической безопасности.

Основное условие обеспечения бескризисного развития заключается в грамотном управлении экономикой, которое могут обеспечить квалифицированные кадры, понимающие основные проблемы системы и имеющие стремление изменить порядок действий и создать совершенную систему, исключая возможность возникновения кризисов. Подготовка управляющих кадров – важнейшая тактическая задача государства на пути к бескризисному развитию.

Список литературы

1. Петухов В.А. Особенности экономических циклов в условиях глобальных технологических сдвигов. – Автореферат диссертации на соискание степени к.э.н. 08.00.01. – 2013 г. – <http://economy-lib.com/osobennosti-ekonomicheskikh-tsiklov-v-usloviyah-globalnyh-tehnologicheskikh-sdvigov>.
2. Экономика России [Электронный ресурс] // Ereport.ru – мировая экономика. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia> (дата обращения: 08.10.2017).
3. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo.prime/doc/71572608/#ixzz4uvTa3g1K>.
4. С.Ю. Глазьев Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография. 2010.
5. Ю. А. Сафонова Природа масштабных финансово-экономических кризисов и латентное управление миром // Мировые финансово-экономические кризисы и глобальное латентное управление миром. Материалы научного семинара. Вып. 3. – М.: Научный эксперт, 2011. – 168 с.
6. Ф.К. Ахмедзянова, И.В. Галанцева Противоречия производственного и финансового секторов экономики для формирования путей повышения эффективности современной экономики // Вестник Казанского технологического университета, 2013 г. С. 218–221.
7. М. Кеннеди Деньги без процентов и инфляции – М.: Самотека: МИД «Осознание», 2011. – 98 с.
8. Основы этических (исламских) финансов: учебное пособие / под. Ред. Е. А. Байдаулет. – Павлодар, 2014. – 325 с.
9. Егоров Д.Г., Егорова А.В. К вопросу об определении понятия «деньги» // Финансы и кредит. 2006 г. № 5(209). С. 14–19.
10. Величко М.Ф., Ефимов В.А. Зазнобин В.М. Экономика инновационного развития. – СПб: Спб ГАУ, 2015 г. – 358 с.

11. Е.С. Хесин Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала // Деньги и кредит. 2016 г. № 8. С. 31–36.
12. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал «Науковедение». 2016 г. (ноябрь–декабрь). Том 8, № 6.

References

1. Petukhov V.A. Osobnosti ekonomicheskikh tsiklov v usloviyakh global'nykh tekhnologicheskikh sdvigo. – Avtoreferat dissertatsii na soiskanie stepeni k.e.n. 08.00.01. – 2013 g. – <http://economy-lib.com/osobnosti-ekonomicheskikh-tsiklov-v-usloviyah-globalnyh-tehnologicheskikh-sdvigo>.
2. Ekonomika Rossii [Elektronnyi resurs] // Ereport.ru – mirovaya ekonomika. – Rezhim dostupa: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia> (data obrashcheniya: 08.10.2017).
3. Ukaz Prezidenta RF ot 13 maya 2017 g. № 208 «O Strategii ekonomicheskoi bezopasnosti Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda» GARANT.RU: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/#ixzz4uvTa3g1K>.
4. S. Yu. Glaz'ev Strategiya operezhayushchego razvitiya Rossii v usloviyakh global'nogo krizisa. Monografiya. 2010.
5. Yu. A. Safonova Priroda masshtabnykh finansovo-ekonomicheskikh krizisov i latentnoe upravlenie mirom // Mirovye finansovo-ekonomicheskie krizisy i global'noe latentnoe upravlenie mirom. Materialy nauchnogo seminara. Vyp. 3. – M.: Nauchnyi ekspert, 2011. – 168 s.
6. F.K. Akhmedzyanova, I.V. Galantseva Protivorechiya proizvodstvennogo i finansovogo sektorov ekonomiki dlya formirovaniya putei povysheniya effektivnosti sovremennoi ekonomiki // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta, 2013 g. S. 218–221.
7. M. Kennedi Den'gi bez protsentov i inflyatsii. – M.: Samoteka: MID «Osoznanie», 2011 – 98 s.
8. Osnovy eticheskikh (islamskikh) finansov: uchebnoe posobie / pod. Red. E.A. Baidalet. – Pavlodar, 2014. – 325 s.
9. Egorov D.G., Egorova A.V. K voprosu ob opredelenii ponyatiya «den'gi» // Finansy i kredit. 2006 g. № 5(209). S. 14–19.
10. Velichko M.F., Efimov V.A. Zaznobin V.M. Ekonomika innovatsionnogo razvitiya – Spb. Spb GAU, 2015 g. – 358 s.
11. E.S. Khesin Sovremennaya mirovaya ekonomika: finansy i nakoplenie kapitala // Den'gi i kredit. 2016 g. № 8. S. 31–36.
12. Korechkov Yu.V., Tselishchev P.B. Ekonomicheskaya effektivnost' ispol'zovaniya kriptovalyuty v rossiiskoi ekonomike // Internet-zhurnal «Naukovedenie». Tom 8, № 6 (noyabr'–dekabr' 2016 g.).

А. А. Жирова

*Студент,
nyusha.zhirova.97@mail.ru*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Д. А. Максимов

*Кандидат экономических наук, доцент,
maksimovdenis@mail.ru*

*Кафедра математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Прогнозирование воспроизводства населения Краснодарского края

***Аннотация.** Демографические прогнозы выступают базой современной социальной политики. От воспроизводства населения зависит будущее Российской Федерации. Автор рассматривает ожидаемую численность и продолжительность жизни населения третьего по величине региона страны.*

***Ключевые слова:** демографическая статистика, естественное движение населения, воспроизводство населения, возрастной состав, половой состав.*

A. A. Zhirova

*Student,
nyusha.zhirova.97@mail.ru*

*Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

D. A. Maksimov

*Cand. Sci. (Econ.), docent,
maksimovdenis@mail.ru*

*Academic Department of Mathematical Methods in Economics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Forecasting of the population's reproduction of Krasnodar region

Annotation. Demographic forecasts are a base of modern social policy. The future of the Russian Federation depends on the reproduction of the population. The author considers the expected number and life expectancy of the population of the country's third largest region.

Keywords: demographic statistics, natural movement of the population, reproduction of the population, age structure, sex composition.

Демографическая статистика (статистика населения) – область статистики, осуществляющая сбор, анализ и изложение статистических данных о численности, составе, плотности населения и его движении¹.

Источниками данных о населении являются переписи, текущая регистрация рождений, смертей, браков, разводов (естественное движение), миграций (механическое движение). Демографические прогнозы жизненно необходимы из-за того, что современное общество одновременно пытается оценить сложившиеся тенденции демографического развития, и представить, в каком направлении они будут изменяться, выяснить факторы, поддерживающие либо меняющие демографическое поведение. Подобные знания выступают базой современной социальной политики.

Наша статья посвящена исследованию воспроизводства населения в узком смысле слова, т. е. изменения численности и половозрастного состава населения биологическим путем (в результате рождений и смертей). От рождаемости зависит будущее Российской Федерации. Правительство уже не первый год предпринимает меры по поддержке рождаемости. Сейчас политика стимулирования рождаемости зафиксирована в трех основных документах: Указе президента РФ «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» (7 мая 2012 г.); Концепции демографической политики РФ до 2025 г.; Концепции государственной семейной политики до 2025 г.

Можно констатировать, что действия правительства принесли определенные плоды. Об этом свидетельствуют следующие данные:

- в 2015 г. общий коэффициент рождаемости составил 1,78, в то время как ставилась цель повысить его к 2018 г. до 1,75, а к 2020 г. – до 1,87;
- численность населения по состоянию на 1 января 2016 г. – 146,5 млн. человек, тогда как ставится цель ее увеличения к 2020 г. до 147,5 млн. человек.

Проанализируем динамику численности населения России за период с 2006 по 2016 гг. (см. табл. 1).

¹ <http://ponjatija.ru/node/10781>.

Таблица 1

**Динамика численности населения РФ (млн. чел.)
за период с 2006 по 2016 гг.²**

Год	Численность населения, млн. чел.	Год	Численность населения, млн. чел.
2006	143,2	2012	143,0
2007	142,9	2013	143,3
2008	142,8	2014	143,7
2009	142,7	2015	146,3
2010	142,9	2016	146,5
2011	142,9		

Из таблицы 1 следует, что с 2006 по 2009 гг. численность населения падала, а затем стала увеличиваться. Общий прирост с 2006 по 2017 год составил 3,6 млн. чел.

В таблице 2 представлена динамика естественного прироста населения РФ за период с 2006 по 2015 гг.

Таблица 2

**Динамика естественного прироста населения в РФ (чел.)
за период с 2006 по 2015 гг.³**

Год	Естественный прирост, чел.	Год	Естественный прирост, чел.
2006	-687 066	2011	-129 091
2007	-470 323	2012	-4 251
2008	-362 007	2013	24 013
2009	-248 856	2014	30 336
2010	-239 568	2015	32 038

Данные табл. 2 свидетельствуют, что с 2006 по 2012 гг. наблюдалась естественная убыль населения. Отсюда следует, что общая численность населения до 2013 года росла только за счет механического прироста.

Теперь проанализируем демографическую ситуацию в Краснодарском крае (см. табл. 3).

Таблица 3

**Динамика численности населения Краснодарского края (тыс. чел.)
за период с 2006 по 2016 гг.⁴**

Год	Численность, тыс. чел.	Год	Численность, тыс. чел.
2006	5101	2012	5330
2007	5122	2013	5404

² Составлено авторами на основе данных Росстат.

³ Составлено авторами на основе данных Росстат.

⁴ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

Продолжение таблицы 3

Год	Численность, тыс. чел.	Год	Численность, тыс. чел.
2008	5142	2014	5454
2009	5161	2015	5453
2010	5230	2016	5514

Численность населения Краснодарского края за рассмотренный период постоянно увеличивалась (только в 2015 году снизилась на 1000 человек). Общий прирост составил 413 тыс. чел.

В таблице 4 представлена динамика естественного прироста населения Краснодарского края за период с 2006 по 2015 гг.

Таблица 4

Динамика естественного прироста населения Краснодарского края (чел.) за период с 2006 по 2015 гг.⁵

Год	Естественный прирост, чел.	Год	Естественный прирост, чел.
2006	-22 090	2011	-7 048
2007	-15 836	2012	-621
2008	-10 562	2013	1 584
2009	- 6 767	2014	3 256
2010	-7 104	2015	2 739

До 2012 года наблюдалась естественная убыль населения, как и в целом по стране, но она сокращалась. С 2013 года начался естественный прирост.

В таблице 5 представлены динамика суммарных коэффициентов рождаемости в РФ и Краснодарском крае за период с 2006 по 2015 гг.

Таблица 5

Динамика суммарных коэффициентов рождаемости в России и Краснодарском крае за период с 2006 по 2015 гг.⁶

Год	Суммарный коэффициент рождаемости в России	Суммарный коэффициент рождаемости в Краснодарском крае
2006	1,305	1,343
2007	1,416	1,449
2008	1,502	1,548
2009	1,542	1,573

⁵ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

⁶ Составлено авторами на основе данных Росстат и Краснодарстат.

Год	Суммарный коэффициент рождаемости в России	Суммарный коэффициент рождаемости в Краснодарском крае
2010	1,567	1,567
2011	1,582	1,576
2012	1,691	1,699
2013	1,707	1,724
2014	1,75	1,805
2015	1,777	1,84

Суммарный коэффициент рождаемости – это количество родившихся детей на 1 женщину. Из табл. 5 следует, что коэффициент рождаемости в Краснодарском крае выше среднего показателя по стране. В 2015 году он составил 1,84. Тем не менее, этого значения недостаточно для замещения поколений родителей, коэффициент должен быть не ниже 2,1.

Возраст – важный показатель, характеризующий население. Одной из задач демографической статистики является оценивание соотношения различных возрастных групп населения. Разные варианты соотношения детской, взрослой и пожилой групп определяют соответствующий тип возрастной структуры и режим воспроизводств населения, характеризующийся специфическими показателями.

Для анализа возрастного состава была выбрана разбивка по пятилетним группам. В таблице 6 представлена динамика возрастного состава населения РФ за период с 2006 по 2016 гг.

Таблица 6

**Динамика возрастного состава населения РФ (тыс. чел.)
за период с 2006 по 2016 гг.⁷**

Год	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все население, тыс. чел.	143236	142857	142865	143056	143347	143667	146267	146545
в том числе в возрасте, лет:								
0-4	7066	7968	8051	8380	8687	8899	9262	9512
5-9	6511	7091	7117	7261	7441	7662	8004	8218
10-14	7940	6610	6601	6567	6689	6823	7126	7254
15-19	11852	8389	8237	7631	7152	6956	6829	6731
20-24	12098	12169	12122	11599	10849	9971	9293	8445

⁷ Составлено авторами на основе данных Росстат.

Год	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Все население, тыс. чел.	143236	142857	142865	143056	143347	143667	146267	146545
в том числе в возрасте, лет:								
25-29	11054	11982	12012	12328	12556	12522	12620	12412
30-34	10316	10980	11016	11116	11346	11660	12092	12219
35-39	9427	10172	10211	10380	10459	10614	10884	11098
40-44	10925	9241	9251	9340	9563	9750	10122	10220
45-49	12070	10672	10561	10023	9545	9187	9140	9193
50-54	10738	11483	11509	11560	11436	11184	10957	10356
55-59	8724	10022	10063	10215	10382	10634	10873	11093
60-64	4458	7832	7982	8380	8690	8949	9260	9445
65-69	7699	4002	3913	3896	4453	5269	6428	7263
70 и более	12358	14210	14219	14380	14099	13587	13377	13086

Из таблицы 6 следует, что численность первых двух возрастных групп увеличивались на протяжении всего рассматриваемого периода (численность группы от 0 до 4 лет выросла на 2,446 млн. чел., а группы от 5 до 9 лет – на 1,707 млн. чел.). Это увеличение вызвано ростом рождаемости, что является следствием улучшения социально-экономической ситуации, изменения в ценностных ориентирах и активной демографической политики, стартовавшей в 2007 году. Самой многочисленной группой является группа «70 и более лет», несмотря на то, что с 2014 года наблюдается тенденция к снижению ее численности. Население стареет, что имеет ряд негативных последствий. Увеличивается разница между численностью работающих и неработающих граждан, соответственно необходимо увеличивать налоги. Изменяется в пользу пожилых людей структура электората, что делает их могущественной политической силой. Растут расходы на медицинское и социальное обслуживание, пенсионное обеспечение.

В таблице 7 представлена динамика полового состава и структуры населения РФ за период с 2006 по 2016 гг.

Из таблицы 7 следует, что численность женщин заметно превышает численность мужчин. Половая структура практически стабильна, доля женщин превышает долю мужчин на 7 процентных пунктов. Мужской контингент Российской Федерации теряет численность из-за высокой смертности (в преклонном возрасте женщин практически в 2 раза больше мужчин).

Таблица 7

**Динамика полового состава и структуры населения РФ
за период с 2006 по 2016 гг.⁸**

Годы	Все население, млн. чел.	В том числе		Доля в общей численности населения, %	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
2006	143,2	66,3	76,9	46	54
2007	142,8	66,0	76,8	46	54
2008	142,8	66,0	76,8	46	54
2009	142,7	65,9	76,8	46	54
2010	142,9	66,1	76,8	46	54
2011	142,9	66,1	76,8	46	54
2012	143,0	66,1	76,9	46	54
2013	143,3	66,3	77,0	46	54
2014	143,7	66,6	77,1	46	54
2015	146,3	67,8	78,5	46	54
2016	146,5	67,9	78,6	46	54

Теперь проанализируем половой состав и структуру населения Краснодарский край (см. табл. 8). Ситуация здесь аналогична ситуации в стране, отличие состоит лишь в том, что доля мужчин в регионе несколько выше, чем в среднем по стране. В 2016 году численность женщин превышала численность мужчин на 399,8 тыс. чел.

В таблице 9 представлена половозрастной состав населения Краснодарского края в 2016 году.

Таблица 8

**Динамика полового состава и структуры населения Краснодарского края
за период с 2006 по 2016 гг.⁹**

Год	Всего, тыс. чел.	Мужчины, тыс. чел.	Женщины, тыс. чел.	Мужчины, %	Женщины, %
2006	5127,3	2377,7	2749,6	46,4	53,6
2010	5214,2	2417,3	2796,9	46,4	53,6
2011	5230,0	2425,1	2804,9	46,4	53,6
2012	5284,5	2451,1	2833,4	46,4	53,6
2013	5330,2	2473,1	2857,1	46,4	53,6
2014	5404,3	2508,2	2896,1	46,4	53,6
2015	5453,3	2530,0	2923,3	46,4	53,6
2016	5513,8	2557,0	2956,8	46,4	53,6

Из таблицы 9 следует, что численность мужчин преобладает вплоть до возрастной группы 20–24 лет. Начиная с возрастной группы 25–29, превалирует численность женщин.

⁸ Составлено автором на основе данных Росстат.

⁹ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

Половозрастной состав населения Краснодарского края (чел.) в 2016 г.¹⁰

Возраст	Всего	Мужчины	Женщины
Все население	5513804	2556998	2956806
0-4	357451	183965	173486
5-9	307036	157991	149045
10-14	280573	143964	136609
15-19	252325	128901	123424
20-24	317009	160023	156986
25-29	442089	219465	222624
30-34	448148	219480	228668
35-39	416623	202611	214012
40-44	387558	186188	201370
45-49	343935	164457	179478
50-54	375168	172843	202325
55-59	401837	179757	222080
60-64	357629	150597	207032
65-69	289060	116544	172516
70 и более	537363	170212	367151

В группе «от 70 и старше» женщин уже в 2,16 раза больше, чем мужчин.

Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (Краснодарстат) опубликовало прогноз численности населения на 19 лет (см. табл. 10)¹¹. По мнению экспертов, к 2016 году численность жителей региона увеличится на 407693 человека, при этом сохранится разрыв между численностью женщин и мужчин (около 400 тыс.). Соотношение полов немного улучшится (в 2018 году – женщин больше в 1,15597 раз; в 2036 – в 1,15628 раз).

В таблице 11 представлен прогноз ожидаемой продолжительности жизни населения Краснодарского края на период с 2017 по 2035 гг.¹³.

Специалисты полагают, что средняя продолжительность жизни вырастет на 3,1 года, при этом продолжительность жизни женщин может увеличиться на 2,2 года, а продолжительность жизни мужчин – на 4 года.

¹⁰ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

¹¹ http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/f30d170041160ba0bd6fbda3e1dde74c/%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82+%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6+%D1%87%D0%B8%D1%81%D0%BB_2036.htm.

¹³ http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/df9776804115eb33baa5bfa3e1dde74c/%D0%BE%D0%B6%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%8F+%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B6%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C+%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8_2035.htm.

Таблица 10

**Прогноз численности населения Краснодарского края (чел.)
на период с 2018 по 2036 гг.¹³**

Годы	Численность населения на начало года, человек			Годы	Численность населения на начало года, человек		
	всего	мужчины	женщины		всего	мужчины	женщины
2018	5639579	2615801	3023778	2028	5965320	2769964	3195356
2019	5702601	2645336	3057265	2029	5978494	2776049	3202445
2020	5756424	2670644	3085780	2030	5990365	2781417	3208948
2021	5802445	2692391	3110054	2031	6001071	2786131	3214940
2022	5840972	2710676	3130296	2032	6010899	2790207	3220692
2023	5871775	2725356	3146419	2033	6020208	2793915	3226293
2024	5894516	2736243	3158273	2034	6029300	2797463	3231837
2025	5915315	2746206	3169109	2035	6038364	2801006	3237358
2026	5934008	2755144	3178864	2036	6047272	2804483	3242789

Таблица 11

**Прогноз ожидаемой продолжительности жизни по Краснодарскому (лет)
на период с 2017 по 2035 гг.¹⁴**

Годы	Всего	Мужчины	Женщины	Годы	Всего	Мужчины	Женщины
2017	73.3	68.5	77.9	2027	75.3	71.1	79.3
2018	73.6	68.8	78.1	2028	75.5	71.3	79.4
2019	73.8	69.1	78.2	2029	75.6	71.5	79.5
2020	74.0	69.4	78.4	2030	75.8	71.7	79.6
2021	74.2	69.7	78.6	2031	75.9	71.8	79.7
2022	74.4	69.9	78.7	2032	76.1	72.0	79.8
2023	74.6	70.2	78.8	2033	76.2	72.2	79.9
2024	74.8	70.4	79.0	2034	76.3	72.3	80.0
2025	75.0	70.7	79.1	2035	76.4	72.5	80.1
2026	75.2	70.9	79.2				

По численности населения Краснодарский край занимает 3-е место среди регионов РФ после Москвы и Московской области. Увеличение численности происходит за счет сокращения естественной убыли и увеличения миграционного прироста. Рождаемость в Краснодарском крае имеет тенденцию к ежегодному росту. В соответствии с прогноза-

¹³ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

¹⁴ Составлено авторами на основе данных Краснодарстат.

ми, численность населения продолжит возрастать, как и его ожидаемая продолжительность жизни. Сократится разница между продолжительностью жизни женщин и мужчин (с 9,4 до 7,6 лет), тем не менее, она останется достаточно высокой, что обуславливается высокой смертностью мужчин в трудоспособных возрастах.

Список литературы

1. Дорохина Е.Ю., Маркелова Н.А. Прогнозирование динамики возрастной структуры населения Москвы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 5-4. С. 682–683.
2. Дорохина Е.Ю., Маркелова Н.А. Современные подходы к прогнозированию воспроизводства населения. В сборнике: ECONOMICS, LAW, SOCIETY: RESUME OF 2016 The International Scientific and Practical Web-Congress of Economists and Jurists. ISAE «Consilium». 2016. С. 247–251.
3. Прищепа Л.В. Население Краснодарского края: рождаемость и смертность // Теория и практика общественного развития. 2015. № 17. С. 60–62.
4. Шаповалов К.В. Оценка демографических показателей Краснодарского края и г. Краснодар // Вестник новых медицинских технологий. Электронное издание. 2014. № 1.
5. Как правительство стимулирует рождаемость в РФ. <http://tass.ru/obschestvo/3982443>.
6. Росстат. <http://www.gks.ru>.
7. Краснодарстат. <http://krsdstat.gks.ru>.

References

1. Dorohina E.Ju., Markelova N.A. Prognozirovanie dinamiki vozrastnoj struktury naselenija Moskvy // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2016. № 5-4. S. 682–683.
2. Dorohina E.Ju., Markelova N.A. Sovremennye podhody k prognozirovaniju vosproizvodstva naselenija. V sbornike: ECONOMICS, LAW, SOCIETY: RESUME OF 2016 The International Scientific and Practical Web-Congress of Economists and Jurists. ISAE «Consilium». 2016. S. 247–251.
3. Prishhepa L.V. Naselenie Krasnodarskogo kraja: rozhdaemost' i smertnost' // Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija. 2015. № 17. S. 60–62.
4. Shapovalov K.V. Ocenka demograficheskikh pokazatelej Krasnodarskogo kraja i g. Krasnodar // Vestnik novyh medicinskih tehnologij. Jelektronnoe izdanie. 2014. № 1.
5. Kak pravitel'stvo stimuliruet rozhdaemost' v RF. <http://tass.ru/obschestvo/3982443>.
6. Rosstat. <http://www.gks.ru>.
7. Krasnodarstat. <http://krsdstat.gks.ru>.

Р. Ш. Закиров

*Кандидат экономических наук, доцент,
zrash74@mail.ru*

*Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет),
Высшая школа экономики и управления,
Челябинск, Российская Федерация*

И. В. Смирнова

*Старший преподаватель,
irina_smir69@mail.ru*

*Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет),
Высшая школа экономики и управления,
Челябинск, Российская Федерация*

Моделирование инвестиционной привлекательности металлургических компаний

***Аннотация.** Инвестиционная привлекательность компаний является значимым параметром для принятия решения об инвестировании. Metallургическая отрасль, несмотря на временные трудности, всегда была притягательной для вложения капитала. Значимость металлургии с точки зрения формирования ВВП обусловило актуальность темы исследования. Было выявлено, что многие ученые используют для оценки инвестиционной привлекательности предприятий показатели, характеризующие финансово-хозяйственное состояние, и не учитывают в своих моделях перспективы роста компаний. В статье проанализирована цепочка ценностей М. Портера с целью формирования на ее основе ключевых факторов успеха (КФУ) металлургического предприятия, делающих его привлекательным для инвесторов. Были определены показатели, характеризующие КФУ. Авторами предложена модифицированная цепочка ценностей для металлургических компаний, в основу которой положена цепочка ценностей М. Портера. Результаты проведенных аналитических исследований подтвердили возможность практического использования «цепочки ценностей» для принятия инвестиционных решений.*

***Ключевые слова:** металлургия, инвестиционная привлекательность, цепочка ценностей, ключевые факторы успеха.*

R. Sh. Zakirov

*Cand. Sci. (Econ.),
zrash74@mail.ru*

*South Ural State University
(National research University),
Higher school of Economics and management,
Chelyabinsk, Russian Federation*

I. V. Smirnova

*Senior lecturer,
irina_smir69@mail.ru*

*South Ural State University
(National research University),
Higher school of Economics and management,
Chelyabinsk, Russian Federation*

Modelling investment attractiveness of a metallurgical companies

Annotation. *Investment attractiveness is an important parameter for making decision about investing. The steel industry in spite of temporary difficulties, was always attractive for capital investment. The significance of metallurgy from the viewpoint of GDP formation was determined by the relevance of the research topic. It was revealed that many scientists use to evaluate the investment attractiveness of enterprises, the indicators characterizing the financial state and did not include in their models the growth prospects of companies. The article analyzes the value chain of M. Porter with a view to the formation on its basis of key factors of success (KFU) metallurgical enterprises, making it attractive to investors. Indicators have been defined that characterize the KFU. The authors propose a modified value chain for steel companies, which is based on the value chain by M. Porter. The analytical results confirmed the possibility of practical use «value chain» for making investment decisions.*

Keywords: *metallurgy, investment attractiveness, value chain, key success factors.*

Металлургическая отрасль Российской Федерации – одна из наиболее перспективных отраслей страны, и традиционно является лидирующей отраслью в экономике России. Согласно информации, опубликованной на сайте Торгово-Промышленной палаты РФ, металлургия является второй по значимости после нефтегазовой промышленности¹. А по данным Минпромторга России, доля металлургической промыш-

¹ Торгово-промышленная палата РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ. Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru>.

ленности в ВВП страны составляет порядка 5%, на долю в экспорте приходится около 14%².

В настоящее время у субъектов инвестиционной деятельности не вызывает сомнений необходимость анализа инвестиционной привлекательности предприятия – потенциального объекта инвестирования – как обязательной процедуры, предшествующей расчету ожидаемой эффективности любых вложений в этот объект. Причина – признание того факта, что системный подход к организации инвестиционного процесса предполагает непременно атрибутом предварительную оценку возможностей развития той экономической системы, которая призвана обеспечить требуемую экономическую или иную эффективность данного процесса. Инвестиционная привлекательность компании многогранный показатель, цель которого создать заинтересованность потенциальных инвесторов и акционеров в финансировании направлений развития выбранной компании.

На протяжении многих десятилетий ученые разных стран пытаются определить совокупность ряда показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность компании. В большинстве случаев предлагаются методики, ориентированные на показатели текущей деятельности предприятия и, как правило, они включают обобщающие коэффициенты, без привязки к отрасли. Отсутствие отраслевой принадлежности показателей можно рассматривать как достоинство всех методик расчета инвестиционной привлекательности, так как они являются универсальным инструментом оценки любого предприятия. Недостаток проявляется в том, что методики не учитывают специфических особенностей предприятий различных отраслей, что несомненно важно для прямых инвестиций.

Ведущими аналитиками в области формирования параметров инвестиционной привлекательности являются А. Д. Шеремет³, В. В. Ковалев⁴, Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова⁵ и другие. Перечисленные авторы в качестве критериев инвестиционной привлекательности используют

² Министерство промышленности и торговли РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ. Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>.

³ Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

⁴ Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.

⁵ Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – 7-е изд. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2009.

показатели ликвидности предприятия, его финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности, что несомненно важно. Но рассматривать инвестиционную привлекательность предприятия, как объекта инвестирования, на наш взгляд, следует гораздо шире, затрагивая и производственные и рыночные факторы, прямо или косвенно характеризующих финансовое и производственное состояние предприятия – это и спрос на продукцию, объем производства, рентабельность продаж, цена сбыта, а также возможность расширения деятельности. Вместе с тем не в полной мере решен вопрос – какие из перечисленных факторов целесообразно учитывать для принятия решения об инвестировании в металлургическое предприятие.

В качестве базы для проведения более широкого анализа инвестиционной привлекательности компаний металлургического сектора РФ используем модель «цепочки ценностей», сформулированную М. Портером (рис.1).



Рис. 1. Цепочка ценностей Портера ⁶

Цепочка ценности фирмы – это система взаимозависимых видов деятельности, между которыми существуют связи. М. Портер всю деятельность предприятия сгруппировал в два направления – основная деятельность, связанная с производством и реализацией продукции, и вспомогательная – связанная с обслуживанием производства и управлением предприятием, которая косвенно обеспечивает эффективную и рациональную реализацию основных задач. Все виды деятельности, входящие

⁶ Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.

в цепочку ценности, вносят свой вклад в потребительскую стоимость компании. А сама цепочка создания конкурентных преимуществ, в свою очередь, является частью более широкой системы создания стоимости. Многими авторами уже применялась данная модель для оценки конкурентоспособности компаний⁷, но общим недостатком всех исследований являлось то, что цепочка ценностей анализировалась только с точки зрения повышения конкурентоспособности предприятий относительно аналогов, и совсем не использовался второй аспект модели – стратегическое управление, направленное на повышение стоимости компании. Для увеличения стоимости компании следует подходить к «цепочке ценностей» не как к набору компонентов, а как к целостной системе. Проводя перестановки, совершенствуя или, исключая из «цепочки ценностей» реального предприятия отдельные элементы, можно повысить его конкурентоспособность и, как следствие, увеличить его стоимость.

Считается, что для принятия решения по вложению капитала в металлургическую компанию, инвестор должен руководствоваться как «традиционными ценностями» компании, такими как производство продукции и ее сбыт, так и факторами, дополнительно обеспечивающими прирост стоимости компании. Для металлургических предприятий такими факторами стоимости являются: близость компании к ресурсной базе; доля постоянных затрат; рыночные цены, устанавливаемые на финансовом рынке; осуществление инвестиционных проектов, а также состав источников финансирования. Таким образом, производство продукции и сопутствующие ему обслуживающие бизнес-процессы должны быть рассмотрены с одного угла зрения – как процессы увеличивающие стоимость компании, чему способствуют обоснованные инвестиции.

⁷ Кузнецова Н. В., Алексеева Е. А. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли // Молодой ученый. 2016. № 27. С. 418–423.

Дашков А.А., Демидов Г. М. Анализ моделей мебельного рынка с использованием цепочки ценностей Портера // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2010. № 5. С. 198–202.

Самодуров А. М. Оценка конкурентной среды телекоммуникационной отрасли по методике М. Портера // Современная конкуренция. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 2012. № 2(32). С. 69–74.

Меликова М.Д. Разработка и реализации стратегий конкурентных преимуществ на примере «Maks & Margaret's quality» // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. Ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3939> (дата обращения: 30.09.2017).

Юлдашева О. У., Юдин О. И. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики. 2012. №1 (41). С. 218–222.

Рост стоимости компании связан с ключевыми факторами успеха (КФУ) – это общие для всех предприятий металлургической отрасли управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятия в отрасли. Они зависят от экономической и технической характеристики отрасли, а также от используемых в отрасли средств конкурентной борьбы. Все факторы успеха могут быть объединены в четыре ключевые группы – это маркетинг, продажи, финансы, персонал⁸. Остальные группы зависят от специфики отрасли, в которой функционирует компания⁹.

Предприятия, достигшие преимущества хотя бы по одной группе факторов успеха будут способствовать развитию отрасли в целом. Если же предприятие не сможет обеспечить превосходства в группах КФУ, то шансы на его развитие практически равны нулю.

Рассмотрим «цепочку ценностей» М. Портера с точки зрения потенциального инвестора, принимающего решение об инвестировании собственного капитала в ту или иную металлургическую компанию. Для этого сформулируем ключевые факторы успеха анализируемого предприятия, обеспечивающие ему конкурентные преимущества в отрасли и инвестиционную привлекательность для инвестора.

Основные виды деятельности

М. Портер в начало цепочки ценностей поместил обеспечение *поставки сырья*, что имеет особое значение в металлургическом производстве. Для металлургических предприятий наличие близко расположенной ресурсной базы является ключевым параметром, так как одной из особенностей металлургического производства является высокая материалоемкость металлопродукции. География расположения железной руды свидетельствует о неравномерности залегания запасов по территории России. Максимальными запасами обладает Центральный федеральный округ (60%), вторым по запасам является Уральский федеральный округ (14,8%), далее следует Сибирский федеральный округ (13%), в Дальневосточном федеральном округе расположено 8% балансовых запасов железной руды, в Северо-западном федеральном округе – 4%, и завершает список Приволжский федеральный округ (0,5% балансовых запасов). Таким образом, в настоящее время имеется и в ближайшей перспективе сохраняется диспропорция в размещении металлургических комбинатов и их сырьевой базы, что при-

⁸ Методика КФУ была разработана Роном Дэниэлом в 1961 г.

⁹ Абрикосова Т. Ключевые факторы успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/34377>.

водит к транспортировке аглоруды, концентрата и окатышей на значительные расстояния. Среднее расстояние перевозки железной руды превышает 1800 км¹⁰.

Вторым фактором, выделенным М. Портером, является *выпуск продукции*. Производство металлургической продукции относится к серийному типу производства, который характеризуется выпуском изделий большими партиями (сериями) с установленной регулярностью. Выпуск изделий в больших или относительно больших количествах на металлургическом предприятии позволяет проводить значительную унификацию выпускаемых изделий и технологических процессов, что уменьшает себестоимость выпуска готовой продукции.

Понимание того, что улучшение качества и потребительских свойств выпускаемой продукции осуществляется за счет применения наукоемких технологий и реализации технического перевооружения и реконструкции основных фондов делает целесообразным активное привлечение инвесторов, реализующих соответствующие программы.

Третий фактор — *обеспечение сбыта*. Необходимо учитывать, что на металлургических предприятиях объемы производства многократно превышают размеры потребления даже самыми крупными конечными заказчиками. Металлургические компании, с учетом всех взаимозависимых факторов, главным образом — огромного разрыва между суточной производительностью и размером заказа конкретных видов продукции, экономически не заинтересованы в продажах напрямую металлопродукции мелким и средним потребителям. Это потребовало бы либо создание огромных складских площадей, либо многократную перестройку работы всей взаимосвязанной металлургической цепочки: чугун — сталь — прокат. Немаловажное значение имеет и то, что многочисленные мелкие и средние потребители не могут принять металлопродукцию в том виде, в каком ее производят крупные металлургические агрегаты (листовые рулоны или сортовой прокат и др.)

Поэтому продукция металлургов реализуется или через собственную сбытовую сеть, или через систему независимых (или зависимых) сбытовиков (дистрибьюторов).

Маркетинг и продажи по М. Портеру отображаются в виде возможности металлургических предприятий выйти на новые рынки сбыта (жилищное и инфраструктурное строительство, транспортное машиностро-

¹⁰ Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ № 150 от 18 марта 2009 г.

ение, производство машин и оборудования, химическая промышленность, оборонно-промышленный комплекс, производство посуды, бытовой техники и медицинских изделий). Участие в государственной программе нормативно-правового стимулирования увеличения доли российского металла при обеспечении государственных и муниципальных нужд с целью стимулирования спроса на продукцию российской металлургической промышленности с учетом требований ВТО, участие в выставках. К сожалению металлопроизводители имеют ограниченное влияние на цену реализации продукции, что сказывается на снижении возможностей применения маркетинговых инструментов в конкурентной борьбе.

Таким образом, для основных видов деятельности металлургического производства можно сформировать следующие элементы цепочки ценностей (табл. 1).

Таблица 1

Элементы цепочки ценностей для основного производства металлургического предприятия ¹¹

Характеристика по М. Портеру	Фактор успеха	Содержание фактора	Показатели фактора
Обеспечение поставки сырья	Ресурсная база	Постоянные переменные издержки компании	Эффект операционного рычага
Выпуск продукции	Производство	Активы компании, EBITDA ¹²	Экономическая рентабельность
Обеспечение сбыта продукции	Продажи	ЕБИТДА, выручка от продажи	Коммерческая маржа
Маркетинг и продажи	Маркетинг	выручка от продажи, емкость рынка	Доля рынка

Аналогично разберем *вспомогательную деятельность*, отраженную в модели М. Портера.

Инфраструктура с точки зрения управления металлургическим предприятием направлена на обеспечение процесса производства источниками финансирования. Финансирование на металлургическом предприятии делится на две группы: внутреннее (прибыль, амортизационные отчисления, привлеченные акционерные средства) и внешнее (кредиты, облигационные займы, кредиторская задолженность, а также долевое участие инвесторов).

¹¹ Составлено автором.

¹² Показатель EBITDA (прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации) используется в расчетах для возможности проведения сравнения компаний металлургической отрасли, абстрагируясь от их долговой нагрузки и степени изношенности основных фондов.

Управление человеческими ресурсами необходимо рассматривать с позиций инвестирования в трудовой капитал. В компаниях металлургического сектора постоянно должны разрабатываться и реализовываться программы обеспечения предприятия кадрами и повышения их квалификации и мотивации.

Развитие технологии по М. Портеру также может использоваться как элемент цепочки ценностей металлургической компании. Это и возможность перехода к новой системе стандартов производства стали и сплавов (в России больше половины стандартов металлургической отрасли не пересматривались более 25 лет в отличие от Европы, где стандарты пересматриваются каждые 10 лет), и максимальная автоматизация и интеллектуализация производственно-технологических процессов и систем, снижение затрат на выпуск металлов за счет уменьшения энергопотребления, удельного использования сырья и материалов благодаря внедрению новых технологий.

Факторы стоимости компании – дополнительные показатели, характеризующие рыночную привлекательность металлургического предприятия. Рыночные факторы характеризуют стоимость собственного капитала компании. Его изменение за период представляет собой общую сумму доходов и расходов, включая прибыли и убытки, полученные в результате деятельности предприятия в течение отчетного периода. Для правильного определения факторов стоимости необходимо соблюдать следующие принципы: 1) факторы должны быть напрямую привязаны к стоимости металлургической компании; 2) факторы стоимости не являются неизменно величиной – они могут быть изменены в соответствии с целевыми установками компании, а установленные ранее параметры в качестве целевых индикаторов, характеризующих деятельность компании, измерены; 3) факторы стоимости должны отображать как достигнутый на данный момент уровень эффективности, так и долгосрочные перспективы роста.

Сформулируем элементы цепочки ценностей для вспомогательных видов деятельности металлургических предприятий (табл. 2).

Использование цепочки создания ценности для металлургического предприятия обеспечивает быстрый обзор внешней среды компании и возможных направлений изменений. В частности, позволяет без особых усилий ответить на вопросы, как генерируется ценность (потребительская стоимость), какие этапы она проходит в процессе роста, какие возможности для приращения ценности имеет каждый агент цепочки в результате определенных инвестиций.

Элементы цепочки ценностей для вспомогательного производства металлургического предприятия¹³

Характеристика по М. Портеру	Фактор успеха	Содержание фактора	Показатели фактора
Инфраструктура	Финансирование, инвестирование	ЕВИТДА, процентные выплаты	Финансовый рычаг
		Денежный поток от операционной, финансовой, инвестиционной деятельности	Чистый денежный поток
		Капитализированные источники, активы	Покрытие инвестиций
		Обязательства компании, активы	Уровень необратимости инвестиций
Управление человеческими ресурсами	Инвестиции в человеческий капитал	Объем произведенной продукции, среднесписочное количество работников	Производительность труда
Развитие технологии	Развитие технологии	ЕВИТДА, основные производственные фонды, нормируемые запасы	Рентабельность производства
	Факторы стоимости компании	Чистые активы, цена акции, денежный поток, дивиденды, чистая прибыль, общая задолженность компании, ЕВИТДА	Стоимость чистых активов, приходящихся на 1 акцию, P/CF, коэффициент выплаты дивидендов, Долг / ЕВИТДА

Метод также позволяет лучше определить внешнюю среду компании и ее возможное влияние на различные альтернативные пути изменений. В свою очередь, изменения в цепочке создания ценности определяют обоснованный выбор альтернативы развития компании.

С учетом вышеизложенного построим модифицированную цепочку ценностей для предприятий металлургического комплекса с учетом ключевых факторов успеха, представленных в таблице 1 (рис. 2).

Таким образом, цепочка ценностей для металлургического предприятия объединяет в себе не только производственные показатели деятельности компании, но и показатели, характеризующие перспективы роста, расширения деятельности и повышения рыночной привлекательности компании. Использование предлагаемого подхода позволяет инвестору более обоснованно оценить целесообразность и эффективность вложений в развитие предприятий металлургической отрасли.

¹³ Составлено автором.



Рис. 2. Модифицированная «цепочка ценностей» для металлургического предприятия

Список литературы

1. Торгово-промышленная палата РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ. Режим доступа: <http://tpprf.ru/>.
2. Министерство промышленности и торговли РФ [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ. Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/>.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – 7-е изд. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2009.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
7. Кузнецова Н. В., Алексеева Е. А. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли // Молодой ученый. 2016. № 27. С. 418–423.
8. Дашков А.А., Демидов Г. М. Анализ моделей мебельного рынка с использованием цепочки ценностей Портера // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2010. № 5. С. 198–202.

9. Самодуров А. М. Оценка конкурентной среды телекоммуникационной отрасли по методике М. Портера // Современная конкуренция. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 2012. № 2(32). С. 69–74.
10. Меликова М.Д. Разработка и реализации стратегий конкурентных преимуществ на примере «Maks & Margaret»s quality» // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. Ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3939> (дата обращения: 30.09.2017).
11. Юлдашева О. У., Юдин О. И. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики, 2012. №1 (41). С. 218–222.
12. Абрикосова Т. Ключевые факторы успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/34377>.
13. Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ № 150 от 18 марта 2009 г.

References

1. Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation [Electronic resource] / Official Website of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation. URL: <http://tpprf.ru/en/>
2. Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation [Electronic resource] / Official Website of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. Access mode: <http://minpromtorg.gov.ru/>
3. Sheremet A. D. Technique of the financial analysis of activity of commercial organizations / A. D. Sheremet, E. V. Negashev – М.: INFRA-M, 2008. S. 208.
4. Kovalev V. V., Volkova O. N. Analysis of economic activity: textbook. – М.: ТК velbi, Publishing house Prospect, 2007. 424 s.
5. Dontsova L. V., Nikiforova N. Analysis of financial statements.– 7-e Izd. – М.: Publishing house «Business and service», 2009.
6. Porter M. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability; lane. from English. – 2nd ed. – М.: Alpina Biznes Buks, 2006. 715 s.
7. Kuznetsova N. V., Alekseeva E. A. The value chain Michael Porter in the framework of the evaluation of competitiveness of the steel industry / N. V. Kuznetsova, E. A. Alekseeva, The Young scientist – The Young scientist 2016. № 27. S. 418–423.

8. Dashkov A. A., Demidov G. M. Analysis of the models of the furniture market with the use of the value chain of porter / A. A. Dashkov, G. M Demidov // Bulletin of the MSU – Forest Gazette. 2010. № 5. S. 198–202.
9. Samodurov A. M. Assessment of the competitive environment of the telecommunications industry by the method of M. Porter / A. M. Samodurov, Modern competition. – M.: Moscow financial-industrial University «Synergy». 2012. № 2(32). S. 69–74.
10. Melikova M. D. Development and implementation of strategies for competitive advantages on the example of «Maks & Margaret»s quality» / M. D. Melikova, Economics and innovations management – 2014. No. 3. Part 1 [Electronic resource]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3939> (date accessed: 30.09.2017).
11. Yuldasheva O. U., Yudin O. I. Modeling of the chain to create consumer value // Problems of modern Economics. 2012. №1 (41). S. 218–222.
12. Abrikosov, T. Key success factors [Electronic resource]. – Mode of access: <http://fb.ru/article/34377>.
13. About approval of strategy of development of metallurgical industry of Russia for the period up to 2020. Order of the Ministry of industry and trade of the Russian Federation No. 150 of March 18, 2009.

А. В. Кыласов

*Кандидат культурологии,
kylasov@yandex.ru*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Межведомственное взаимодействие в спорте

***Аннотация.** В определении структуры спортивной отрасли все чаще используется описание связей между всеми субъектами спорта, которое может быть рассмотрено как межведомственное взаимодействие. В статье описаны ключевые проблемы, которые могут быть решены в рамках межведомственного взаимодействия. Сделан вывод о перспективности расширения состава коллегиальных органов.*

***Ключевые слова:** индустрия спорта, кадровый резерв, принципы межведомственного взаимодействия.*

A. V. Kylasov

*PhD in Cultural Anthropology,
kylasov@yandex.ru*

*Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Interagency cooperation in sport

***Annotation.** In determining the structure of the sports industry, the description has links to connections of all sports subjects is increasingly being used, which can be considered as interagency cooperation. The article describes the key problems that be solved within the framework of interagency cooperation. The composition of collegial bodies is promising are concluded.*

***Keywords:** personnel reserve, principles of interagency cooperation, sports industry.*

В определении структуры спортивной отрасли все чаще используется описание связей между всеми субъектами спорта — государственными и муниципальными учреждениями, общественными объединениями, спортивными федерациями и клубами, компаниями по производству спортивного оборудования и специализированными торговыми сетями, научными и образовательными организациями, а также сетями фитнеса и др. При этом важно учесть, что правила взаимоотношений между всеми субъектами спорта устанавливаются государством, вследствие чего меж-

ведомственное взаимодействие играет ключевую роль в развитии спорта в Российской Федерации.

На основании изученного нами опыта применения схем межведомственного взаимодействия мы разработали гипотезу о том, что их дальнейшее совершенствование позволит существенно повысить эффективность управления спортом в Российской Федерации¹. В развитие цели нашего исследования мы определили задачи по выявлению ключевых проблем, которые могут быть решены в рамках межведомственного взаимодействия.

Научная разработанность выбранной темы нами характеризуется как недостаточная и фрагментарная, поскольку большинство работ посвящено отдельным аспектам заявленной проблематики – инвент-менеджменту (Е.Р. Яшина, С.А. Лагуточкин, Т.П. Бегидова и др.) и подготовке спортивного резерва (А.В. Золотарева, О.В. Кашина, О.В. Огороднова, И.В. Патрушева, К.С. Колодезников и др.). При этом остаются малоизученными вопросы коммерциализации спортивных услуг, производства спортивных товаров и развития специализированных торговых сетей, инновационных разработок и технологического совершенствования материально-технической базы спорта и многого другого.

Использование эмпирического материала исследований иностранных авторов представляется возможным лишь на уровне заимствований концептуальных схем и подходов, поскольку законодательная база, сложившиеся отраслевые отношения и практика делового оборота в спортивной отрасли России имеют чрезвычайно много различий с зарубежным опытом в развитии спорта.

На современном этапе межведомственное взаимодействие в развитии индустрии спорта проявляется не только в деятельности различных органов власти федерального, регионального и муниципального уровней, но и в целом, внутри всей сферы спорта, включая общественные организации – федерации и клубы, а также коммерческий и промышленный сектор спортивных товаров и услуг, представители которых на принципах коллегиальности и саморегулирования формируют советы, рабочие группы, комиссии. Важно отметить, что начало этому процессу положено на самом высоком уровне – в Совете при Президенте Российской Федерации по физической культуре и спорту создана Межведомственная комиссия по развитию физической культуры, массового спорта и традиционных видов физической активности. В задачи

¹ Кыласов А.В. Этноспорт в России и в мире // Вестник спортивной истории. 2016. № 4 (6). С. 24–28.

этого органа входит определение ключевых проблем развития спортивной отрасли и постановка задач по их решению.

По результатам деятельности комиссии² выявлено, что важнейшей проблемой спортивной индустрии является кадровая, потому что для работы в сфере спорта требуются специалисты самых разных областей профессиональной деятельности: науки, техники, финансов, бизнеса, педагогики, медицины, фармацевтики, безопасности, искусства, муниципальной и государственной службы и многих других³. В настоящее время существуют различные варианты прогнозирования кадровых потребностей спортивной отрасли. В основном прогнозируемое количество обычно связывается с финансово-экономическими показателями и лишь отчасти с количественными показателями нарастания/уменьшения спортивного резерва, находящегося в прямой зависимости от демографической ситуации, что ведёт к невозможности разработки точного математического аппарата, удовлетворяющего потребностям корректного прогноза.

Следующей по релевантности проблемой является оценка эффективности имеющейся базы спортивных сооружений в части её загруженности, а также возможностей её вывода на самоокупаемость, а в перспективе и получения прибыли от её эксплуатации⁴.

Проблема сбыта спортивных товаров и оборудования целиком и полностью связана с выше обозначенной проблемой спортивных сооружений, однако не только с ней. В гораздо большей степени она связана с социокультурными и этнокультурными предпочтениями населения в развитии конкретных видов спорта, что обуславливает повышенную зависимость от локализации, когда один и тот же строительный или событийный проект не может быть повторён, а значит, возможности тиражирования опыта и потенциального удешевления сильно снижаются⁵.

Финансовые и юридические услуги не имеют особой специфики в спорте, они основаны на общей практике использования существующих инструментов⁶. Аналогичная ситуация и в медицинском обеспе-

² Автор является членом этой комиссии с момента её создания.

³ Кыласов А.В., Расторгуев В.Н. Этноспорт в событийном туризме // Международный журнал исследований культуры. 2017. № 1 (26). С. 170–182.

⁴ Скрыль Т.В. Механизм территорий опережающего развития как элемент устойчивого экономического развития // Экономика образования. 2016. № 2 (93). С. 135–147.

⁵ Сегал А. П. Прогноз как технология рг // Стратегические коммуникации в бизнесе и политике. 2015. Т. 1, № 1. С. 61–65.

⁶ Солнцев И.В., Сиromолот В.Ю., Власов А.Е. Факторы, влияющие на развитие массового футбола // Вестник спортивной науки. 2016. № 6. С. 46–49.

чении, с тем лишь различием, что применение ряда фармацевтических средств и методик ограничено антидопинговыми правилами.

Проблема обеспечения безопасности в спорте большей частью не уникальна, она свойственна тем же вызовам, что возникают при проведении любых культурно-массовых мероприятий.

Решение обозначенных проблем уже сейчас предполагает межведомственное взаимодействие, заложенное в тексте целого ряда государственных программ, среди которых можно выделить:

- Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (утв. постановлением Правительства РФ от 11.01.2006 года № 7);
- Государственная программа РФ «Развитие физической культуры и спорта» (утв. постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 года № 302);
- Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы (утв. Постановлением Правительства РФ от 7.02.2011 года № 61);
- Государственная программа РФ «Развитие образования на 2013–2020 годы» (утв. постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 года № 295);
- Государственная программа «Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 года № 2567).

Реализация этих программ предполагает поступательное развитие согласованности усилий различных ведомств в целях формирования общего поля деятельности, внутри которого предстоит обеспечить сопряженность результатов всех вовлеченных субъектов, включая совершенствование законодательной регламентации их взаимоотношений. Основной посыл имеющихся программ заключается в том, что ведомственные интересы образования, культуры, здравоохранения, общественной безопасности и других учреждений не должны противоречить стратегии развития спорта в Российской Федерации.

Однако несмотря на то, что содержание и направленность межведомственного взаимодействия определяется стратегическими целями государства и общества в целом, должен иметь место и учёт специфики территориальных особенностей развития спортивной инфраструктуры, выраженных в специфике законодательного регулирования в сфере спорта в субъектах РФ, наличии специализированных учреждений и организаций, кадрового потенциала и сложившихся этнокультурных и социокультурных предпочтений в отношении развития конкретных видов спорта в регионе.

Уже сейчас нами установлено, что базовыми условиями реализации принципа межведомственного взаимодействия в развитии спорта стали:

- постоянное выявление потребностей в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров индустрии спорта и смежных отраслей, обуславливающее создание единого (межведомственного) механизма формирования заказа на подготовку кадров и дополнительного профессионального образования;
- модернизация существующей базы спортивных сооружений и наращивание её потенциала с учётом покрытия потребностей смежных отраслей — образования, культуры, спорта и других;
- работа по аттестации спортивных объектов и внесения их в соответствующий реестр Минспорта России;
- формирование современной системы финансового и юридического сопровождения деятельности субъектов спортивной индустрии, включая реализацию сетевых форм взаимодействия и модульных программ поддержки предпринимательства, создания специальных кластеров в технопарках, субсидирования инновационных программ технологического обеспечения, включая создание ресурсных центров, обеспечивающих распространение инновационных технологий, соответствующих современному уровню понимания технического прогресса;
- выработка единых подходов и обеспечение согласованности в вопросах разработки комплексных программ развития территорий с учётом сложившейся инфраструктуры спорта, промышленности, торговли, образования, культуры, туризма и др.;
- организация взаимодействия спортивных учреждений с социальными учреждениями с целью установления тесных контактов с волонтерскими, молодёжными, патриотическими и просветительскими движениями и проектами в целях поощрения их совместной деятельности в области спорта ⁷;
- разработка и реализация параметров комплексной оценки результативности и достижений в развитии спортивной индустрии в условиях межведомственного взаимодействия ⁸.

⁷ Гуреева Е.А., Скрыль Т.В., Сухановский Ю.А., Аскарлов А.Д. Экономическая эффективность мероприятий массового спорта // Теория и практика физической культуры. 2017. № 9. С. 12–15.

⁸ Гуреева Е.А. Социально-экономический эффект и наследие мегаспортивных мероприятий // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 11 (77). С.136–144.

В результате нашего исследования (которое безусловно требует продолжения) мы можем заключить, что к работе в межведомственных органах следует привлекать представителей бизнеса, политики, социальной сферы, органов государственной власти, местного самоуправления, гражданского общества, искусства и военных. Важно, чтобы каждый участник такого сетевого взаимодействия обладал не только должными компетенциями, но главное — вполне определенным материальным, информационным, научным и человеческим капиталом, который служил бы решению задач межведомственного взаимодействия.

Участие в программах межведомственного взаимодействия должно предоставлять возможность развития тех проектов, которые реализуют, в первую очередь, сами члены советов, что приведёт к целостности процесса, и позволит проводить критический отбор приоритетных проектов государственно-частного партнёрства, способствующих решению насущных проблем спортивной отрасли.

Реализация принципа межведомственного взаимодействия в развитии спортивной индустрии позволит обеспечить неуклонный рост интереса в обществе к спорту и ценностям сотрудничества. В развитие выводов исследований автором разработана образовательная программа «Межведомственное взаимодействие в спорте», которая второй год читается как учебная дисциплина в базовой части профессионального цикла по спортивному менеджменту в РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Список литературы

1. Гуреева Е.А. Социально-экономический эффект и наследие мегаспортивных мероприятий // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 11 (77). С.136–144.
2. Гуреева Е.А., Скрыль Т.В., Сухановский Ю.А., Аскарлов А.Д. Экономическая эффективность мероприятий массового спорта // Теория и практика физической культуры. 2017. № 9. С. 12–15.
3. Кыласов А.В. Этноспорт в России и в мире // Вестник спортивной истории. 2016. № 4 (6). С. 24–28.
4. Кыласов А.В., Расторгуев В.Н. Этноспорт в событийном туризме // Международный журнал исследований культуры. 2017. № 1 (26). С. 170–182.
5. Сегал А. П. Прогноз как технология pr // Стратегические коммуникации в бизнесе и политике. 2015. Т. 1, № 1. С. 61–65.
6. Скрыль Т.В. Механизм территорий опережающего развития как элемент устойчивого экономического развития // Экономика образования. 2016. № 2 (93). С. 135–147.

7. Солнцев И.В., Сиromолот В.Ю., Власов А.Е. Факторы, влияющие на развитие массового футбола // Вестник спортивной науки. 2016. № 6. С. 46-49.

References

1. Gureeva E.A. Sotsial'no-ekonomicheskii effekt i nasledie megasportivnykh meropriyatii // Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. 2014. № 11 (77). S. 136–144.
2. Gureeva E.A., Skryl' T.V., Sukhanovskii Yu.A., Askarov A.D. Ekonomicheskaya effektivnost' meropriyatii massovogo sporta // Teoriya i praktika fizicheskoi kul'tury. 2017. № 9. S. 12–15.
3. Kylasov A.V. Etnosport v Rossii i v mire // Vestnik sportivnoi istorii. 2016. № 4 (6), S. 24–28.
4. Kylasov A.V., Rastorguev V.N. Etnosport v sobytiinom turizme // Mezhdunarodnyi zhurnal issledovaniy kul'tury. 2017. № 1 (26). S. 170–182.
5. Segal A. P. Prognoz kak tekhnologiya pr // Strategicheskie kommunikatsii v biznese i politike. 2015. T. 1, № 1. S. 61–65.
6. Skryl' T.V. Mekhanizm territorii operezhayushchego razvitiya kak element ustoichivogo ekonomicheskogo razvitiya // Ekonomika obrazovaniya. 2016. № 2 (93). S. 135–147.
7. Solntsev I.V., Siromolot V.Yu., Vlasov A.E. Faktory, vliyayushchie na razvitie massovogo futbola // Vestnik sportivnoi nauki. 2016. № 6. S. 46–49.

Л. В. Лебедько

*Кандидат экономических наук,
liudmila.lebedko@yandex.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

Т. А. Казиминова

*Кандидат экономических наук,
tkazimirova@bk.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

Инновационная активность сельскохозяйственных организаций Брянской области

***Аннотация.** Рассмотрены вопросы инновационной активности сельскохозяйственных организаций. Определены факторы, влияющие на уровень инновационного развития сельскохозяйственных организаций региона. Определены направления инновационного развития.*

***Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, эффективность, сельскохозяйственные организации, Брянская область.*

L. V. Lebed'ko

*Cand. Sci. (Econ.),
liudmila.lebedko@yandex.ru*

*Economy Department,
Bryansk state agricultural university,
Bryansk, Russian Federation*

T. A. Kazimirova

*Cand. Sci. (Econ.),
tkazimirova@bk.ru*

*Economy Department,
Bryansk state agricultural university,
Bryansk, Russian Federation*

Innovative activity of the agricultural organizations of the Bryansk region

Annotation. Questions of innovative activity of the agricultural organizations are considered. The factors influencing the level of innovative development of the agricultural organizations of the region are defined. The directions of innovative development are defined.

Keywords: Innovations, innovative activity, efficiency, agricultural organizations, Bryansk region.

Необходимым условием экономического роста аграрного сектора экономики России является инвестирование капитала в инновационную деятельность, обеспечение активизации аграрных формирований в области реализации новейших достижений научно-технической сферы АПК.

Все это предполагает одновременное решение важных и взаимосвязанных задач, а именно: проведение научных исследований в области разработки инновационных программ развития аграрного сектора экономики, восприятие необходимости использования инноваций самими аграрными формированиями и, безусловно, формирование эффективных условий использования новейших достижений науки в производственном процессе.

В Брянской области реализуются проекты, позволяющие заинтересовать аграрных производителей во внедрении инноваций в процесс производства, не маловажную роль в этом играет Межрегиональная агропромышленная выставка-демонстрация «День брянского поля», которая позволяет аграриям увидеть новейшие инновационные разработки в области сельского хозяйства. Следует отметить, что в последние годы прослеживается положительная динамика развития аграрного сектора региона, его инвестиционная привлекательность значительно увеличилась. Объем производства сельскохозяйственной продукции, по сравнению с 2015 г. составил 78,3 млрд. руб., темп роста составляет 8,5 п.п.

Оценка современного состояния аграрного сектора производства Брянской области дает возможность сделать вывод, что главной проблемой на пути нововведений является низкий уровень платежеспособного спроса со стороны сельскохозяйственных производителей на научно-техническую продукцию, и отсутствие собственных финансовых ресурсов¹.

¹ Казиминова, Т.А. Инвестиционная деятельность и обеспечение эффективности инвестиций в АПК Брянской области / Стратегия устойчивого развития экономики регионов: теория и практика // Материалы международной научно-практической конференции. Экономический факультет. – Брянск: БГСХА, 2015. С. 191–196.

Обоснование перспектив инновационного развития региональной экономики предполагает анализ сдерживающих его факторов, которые мы исследовали на основании обработки статистической информации и анкетного опроса сельхозпроизводителей Брянской области.

Наиболее весомым фактором по оценке участников анкетирования является недостаток финансовых ресурсов, а именно собственного капитала, используемого на финансирование инновационных процессов. Рейтинг данного фактора самый высокий и, по оценкам самих организаций, достигает 557 баллов. Статистическая информация показывает, что сальдируемый финансовый результат в 2015 г. по отрасли АПК составляет (–10048,7 тыс. руб.), темпы снижения по отношению к 2010 г. составили 12,35 раза. Аналитическая обработка анкетного опроса респондентов выявила, что важным препятствием внедрения инноваций в деятельность экономических субъектов является недостаток финансовой поддержки со стороны государства (400 баллов).

Следующими факторами, вызывающими торможение инновационной деятельности являются высокие затраты, связанные с процессом внедрения инноваций – по бальной оценки стоимость нововведений (450 баллов), кроме этого опрошенные отмечают высокий экономический риск, связанный с внедрением инноваций (340 баллов).

Одним из критериев, обеспечивающих эффективность инновационного процесса, является уровень профессионализма сотрудника, его квалификация, данный фактор также тормозит инновационную деятельность (305 баллов), доля специалистов с высшим образованием в сельскохозяйственных организациях Брянской области снизилась по сравнению с 2010 г. на 22,71%, кроме этого весомую роль играет недостаток информации о новых технологиях (307 баллов).

Изучая причины, препятствующие инновациям, необходимо рассмотреть факторы производственного характера, следует отметить, что инновационный потенциал аграрных формирований Брянской области достаточно низкий – рейтинг 230 баллов. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что товаропроизводители мало внимания уделяют анализу рынков сбыта продукции, налаживанию кооперационных связей, свидетельствует о недопонимании их важнейшей роли в интенсификации инновационной деятельности.

Вышеперечисленные факторы в совокупности препятствуют инновационному процессу во многих организациях области. Статистика показывает, что четырнадцать организаций, реализующих инновационные проекты, серьезно задержали 21 проект, в шести хозяйствующих субъектах была прекращена реализация 9 инновационных проектов, 12

товаропроизводителей вообще не начали реализовывать разработанные инновационные проекты.

В процессе исследования было выявлено, что многие руководители сельскохозяйственных формирований понимают значимость и хотели бы внедрять в инновационные процессы в деятельность своих организаций. Однако за период с 2010 по 2016 гг. произошло значительное сокращение численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве – на 13,2 тыс. человек, или на 18,41 п.п., и это не самая главная проблема, серьезными опасения вызывает одновременное ухудшение качественного состава кадров, снижение удельного веса руководителей и главных специалистов с высшим образованием².

Эффективное внедрение инноваций в сельскохозяйственное производство Брянской области в настоящий момент времени невозможно без государственной поддержки. Из средств бюджета Брянской области на финансирование экономики региона было направлено в 2016 г. 17342,5 млн. руб. или 30,25% от общей суммы расходов, в том числе на покрытие инновационных затрат в аграрный сектор 9,24%, в совокупности из федерального и областного бюджетов на эти цели было выделено 19,24% государственных средств³.

Любой процесс, в том числе и инновационный, невозможен без правильного его восприятия непосредственно исполнителями. В этой связи научный интерес представляет анализ восприятия нововведений и инноваций сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Для получения необходимой информации были проведены исследования методом анкетного опроса, в котором приняли участие 80 руководителей сельскохозяйственных организаций, что составляет 17,78% от общей численности сельхоз организаций области (450 на конец 2016 г.) и обуславливает репрезентативность выборки. Исследование показало следующее:

Инновации и новшества в производственном процессе и финансовой деятельности используют все респонденты, и это положительный момент, характеризующий инновационную активность товаропроизводителей, однако инновации в основном связаны с внедрением новых элементов в уже используемые технологии и организации труда, а также

² Лебедько Л.В. Инновационный процесс как фактор повышения прибыльности сельскохозяйственных организаций: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. – Брянск, 2011. 186 с.

³ Там же.

с активизацией использования биоклиматического потенциала растений и животных. Это подтвердили 65% опрошенных респондентов.

Это характерно для абсолютного большинства регионов по изучению поднятой проблемы. Проблемы агроэкономических реформ и кризисная ситуация в стране во многом обусловили возможность производства экологически чистого зерна, крайне необходимого для жизнедеятельности людей. По существу это производство на мировом рынке представляет продуктовую инновацию, позволяющую отечественному товаропроизводителю получать дополнительную денежную выручку, а также быть более конкурентоспособным на фоне мирового рынка. В современных условиях в качестве технологического новшества, получившего наибольшее распространение в растениеводстве, выступает минимальная обработка почвы. Она давно известна, но большее практическое применение получила только в настоящее время. В условиях рынка определяющим фактором в любом инновационном процессе выступает проблема экономического эффекта. На вопрос: «К какому эффекту привело внедрение новых технологий на предприятии?» 47% респондентов отметили снижение себестоимости производимой продукции. Это подчеркивает целесообразность использования технологии минимальной обработки почвы на предприятиях. 3% опрошенных указали на улучшение качества продукции, а 24% — считают, что инновации экономически не оправдались (очевидно, вследствие недостатков в учете труда и финансов). На вопрос: «Какие факторы препятствуют инновационной деятельности Вашему предприятию в течение трех последних лет?» 80% респондентов среди внутренних факторов выделили высокий износ основных фондов. Этот факт во многом обуславливает переход на широкое использование малозатратных технологий обработки почвы. Кроме того, руководители сельскохозяйственных предприятий относят к экономическим факторам недостаток собственных финансовых средств (90%), а среди прочих — несовершенство законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих индивидуальную производственную деятельность (15%). В ходе анкетного опроса ставилась задача определить круг организаций, оказывающих максимальное содействие сельхозпроизводителям региона в развитии аграрного производства. Выявилось, что услугами научных учреждений пользуются только 27% респондентов.

Основная роль консультационной деятельности в Брянской области заключается в доведении до сельскохозяйственных товаропроизводителей инноваций, которые необходимы для принятия и реализации решений по обеспечению их устойчивого функционирования и разви-

тия в складывающихся окружающих условиях⁴. Результаты анкетного опроса выявили, что основными источниками информации о нововведениях для сельскохозяйственных организаций Брянской служат не специализированные научные учреждения, а управления сельского хозяйства районов, другие организации и предприятия. Региональная аграрная наука, по мнению руководителей хозяйств, находится в стороне от инновационной деятельности и не оказывает непосредственного воздействия на аграрное производство региона. В условиях раздробленности аграрного производства большую роль, на наш взгляд, должны сыграть службы сельскохозяйственного консультирования. Анализ коммерческой деятельности аграрных формирований определил основные проблемы, с которыми сталкиваются товаропроизводители региона: большинство нововведений носит рационализирующий характер, отсутствует единая инновационно-информационная сеть, позволяющая своевременно получать данные о новинках рынка⁵.

Список литературы

1. Лебедько, Л.В. Основы повышения прибыльности сельскохозяйственных предприятий / «Трансформация экономики региона в условиях инновационного развития»: Материалы международной научно-практической конференции посвященной 30-летию Брянской государственной сельскохозяйственной академии. — Брянск: БГСХА, 2011. С. 35–43.
2. Казиминова, Т.А. Инвестиционная деятельность и обеспечение эффективности инвестиций в АПК Брянской области / Стратегия устойчивого развития экономики регионов: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Экономический факультет. — Брянск: БГСХА, 2015. С. 191–196.
3. Лебедько Л.В. Инновационный процесс как фактор повышения прибыльности сельскохозяйственных организаций: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. — Брянск, 2011. 186 с.

⁴ Ожерельев В.Н., Ожерельева М.В., Подобай Н.В. Пути повышения доходности сельскохозяйственного товаропроизводителей (обсуждение результатов научно-практической конференции) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. № 3. С. 32–35.

⁵ Тимошенко Н.А. Роль личных подсобных хозяйств в сельском хозяйстве России: Материалы международной научно-методической конференции «Инновации в экономике, науке и образовании: концепции, проблемы, решения. 2014. С. 115–120.

4. Ожерельев В.Н., Ожерельева М.В., Подобай Н.В. Пути повышения доходности сельскохозяйственного товаропроизводителей (обсуждение результатов научно-практической конференции) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. № 3. С. 32–35.
5. Тимошенко Н.А. Роль личных подсобных хозяйств в сельском хозяйстве России // Материалы международной научно-методической конференции «Иновации в экономике, науке и образовании: концепции, проблемы, решения. 2014. С. 115–120.

References

1. Lebedko, L. V. Fundamentals of profitability of agricultural enterprises «Transformation of the regional economy in the conditions of innovative development» // Materials of international scientific-practical conference dedicated to the 30th anniversary of the Bryansk state agricultural Academy. – Bryansk: BSAA. 2011. P. 35–43.
2. Kazimirova, T. A. Investment activity and ensuring the effectiveness of investment in the agricultural sector of the Bryansk region Strategy of sustainable development of regional economy: theory and practice: Materials of international scientific-practical conference. The faculty of Economics. – Bryansk: BSAA, 2015. P. 191–196.
3. Lebedko L. V. Innovations as a factor of increasing the profitability of agricultural organizations: The dissertation on competition of a scientific degree of candidate of economic Sciences. Bryansk state pedagogical University. I. G. Petrovskogo. – Bryansk, 2011. 186 p.
4. Ozherelev V. N., Ozhereleva M. V., Podoby N. V. Ways of increase of profitability of agricultural producers (for a discussion of the results of scientific-practical conference) // Economics of agricultural and processing enterprises. 2016. № 3. P. 32–35.
5. Timoshenko N.A. The role of private farms in agriculture of Russia: Materials of international scientific-methodical conference «Innovations in economy, science and education: concepts, problems, solutions. 2014. P. 115–120.

О. А. Мартиросян

*Начальник учебной части,
martirosyan_o@mail.ru*

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова,
Новороссийский филиал,
Новороссийск, Российская Федерация*

Развитие самозанятости как фактор снижения безработицы в Краснодарском крае

***Аннотация.** Важным направлением государственной социально-экономической политики по снижению уровня безработицы является поддержка развития самозанятости и предпринимательской активности граждан, включающая, наряду с информационно-правовой помощью, обучение основам ведения бизнеса и выплату субсидии при открытии собственного дела. Органами государственной власти Краснодарского края и органами местного самоуправления ведется совместная целенаправленная работа с целью создания благоприятных условий, способствующих развитию самозанятости на Кубани.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие региона, самозанятость населения, предпринимательская активность, уровень безработицы, государственная поддержка.*

О. А. Martirosyan

*Head of the Educational Department,
martirosyan_o@mail.ru*

*Shukhov Belgorod state technological University,
Novorossiysk branch,
Novorossiysk, Russian Federation*

The development of self-employment as a factor for reducing unemployment in the Krasnodar region

***Annotation.** An important direction of state social-economic policy to reduce unemployment is to support the development of self-employment and entrepreneurial activity of citizens, which includes, along with information and legal assistance, training in the basics of business and the payment of the subsidy when starting their own business. Bodies of state power of Krasnodar region and local authorities conducted a joint targeted work with the aim of creating favourable conditions for the development of self-employment in the Kuban.*

Keywords: *socio-economic development of the region, population self-employment, entrepreneurial activity, unemployment rate, government support.*

Занятость выступает в роли некоторой сферы социально-экономической реальности, которая заключается в социальном противоречии между желанием наемных работников иметь рабочее место и ограниченном количеством рабочих мест. Безработица является экономическим состоянием, при котором соискателям не удается найти работу, которая удовлетворяла бы желаемым требованиям.

Регулированием занятости населения в Краснодарском крае занимается Департамент труда и занятости населения Краснодарского края, осуществляющий в пределах своих полномочий деятельность в сфере занятости населения, охраны труда и трудовых отношений. Исследования состояния в области занятости — одно из ключевых направлений, которые позволяют описать конъюнктуру и специфику регионального рынка труда, и учесть изменения в социально-экономической ситуации региона, которые происходят в период финансово-экономического кризиса. В ходе выявления факторов снижения безработицы обязательно необходимо принимать во внимание:

- характер социально-экономического развития (индексы роста объемов инвестиций, производства, результаты финансовой деятельности организаций и т.д.), влияющий на региональный рынок труда;
- специфику ситуации в региональной сфере занятости и безработицы.

По итогам 2016 года Краснодарский Край занимает 38-е место по уровню безработицы, а Южный Федеральный округ — 6-е место рейтинга. Данные министерства труда и социального развития Краснодарского края показывают, что уровень безработицы в регионе составил 0,6%, являясь самым низким уровнем в Южном федеральном округе и одним из наименьших в стране. В среднем по России по состоянию на 1 января 2017 года уровень безработицы составил 1,2%, по ЮФО — 1,0%. На 1 ноября 2016 года количество официально зарегистрированных безработных в крае составило 15,1 тысячи граждан¹.

Численность постоянно проживающего населения Краснодарского края по состоянию на 1 января 2015 года — 5453,3 тыс. человек, из них городское население составляет 54,1%, сельское население — 45,9%. По общей численности населения Краснодарский край находится на тре-

¹ Официальный сайт Министерства труда и социального развития Краснодарского края. URL: <http://www.sznkuban.ru/tzn9?special=1>. (дата обращения 19.09.2017).

тьем месте среди субъектов Российской Федерации. Плотность населения края составляет 72,2 человека на 1 кв. км (в среднем по России – 8,4 человека).

Показатели уровня безработицы, определяемые по методологии Международной организации труда (МОТ), за 2014 год на 0,4 процентных пункта ниже, чем за 2013 год, и на 0,1 процентного пункта ниже, чем предусматривалось государственной программой Краснодарского края «Содействие занятости населения», которая утверждена постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 7 октября 2013 года № 1144.

В 2014 году в государственной программе участвовали 738,5 тыс. человек, из которых 180,9 тыс. человек воспользовались помощью по содействию в поиске работы, что на 9% больше, чем результаты 2013 года. При поддержке органов службы занятости на постоянные и временные рабочие места удалось трудоустроиться 128,1 тыс. человек (на 15,2% больше).

Количество зарегистрированных безработных в течение 2014 года составило 40,2 тыс. человек, что на 0,8 тыс. человек меньше, чем в 2013 году.

По состоянию на 1 января 2015 года число безработных граждан составило 18,3 тыс. человек, что практически на уровне начала 2014 года. Уровень регистрируемой безработицы на 1 января 2015 года составил 0,7% от численности экономически активного населения, то есть не изменился в сравнении с 1 января 2014 года.

По итогам выборочного обследования рабочей силы среди населения Краснодарского края в возрасте 15 лет и старше, проведенного Росстатом в 2017 году, численность рабочей силы составила 2764,7 тыс. человек или 49,5% от общей численности населения края. В их числе 2608,1 тыс. человек, или 94,3% численности рабочей силы были заняты в экономике и 156,5 тыс. человек (5,7%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). Уровень занятости населения в возрасте 15 лет и старше сложился в размере 57,1%, уровень безработицы – 5,7%.

Специфику безработицы в крае определяет сложившийся уровень и структура занятости населения, которые обусловлены отраслевой специализацией (агропромышленный комплекс, санаторно-курортная сфера) и комплексностью хозяйства. Для Краснодарского края характерными являются:

- структурная безработица;
- значительные объемы сельской безработицы;
- сезонный характер безработицы.

Отдельные сельские поселения края в 2–3 раза превышают среднекраевые показатели, объясняемые отсутствием или недостаточностью вакансий и низкой трудовой мобильностью населения, показатели характеризуются застойной, хронической безработицей более 8 месяцев.

Ряд сельских поселений имеет проблемы, связанные с привлечением инвестиций, недостаточными темпами развития малого бизнеса и личных подсобных хозяйств.

Актуальными остаются проблемы трудоустройства инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, многодетных и одиноких родителей, родителей, воспитывающих детей-инвалидов, граждан предпенсионного и пенсионного возраста, молодежи без профессионального образования или опыта работы, лиц, уволенных с военной службы, и членов их семей, лиц, освободившихся из мест лишения свободы, и других категорий.

Прогноз баланса трудовых ресурсов Краснодарского края показал, что численность занятых в экономике в среднем за 2014 год составила 2322,4 тыс. человек, что на 0,4% меньше, чем в 2013 году (2330,8 тыс. человек).

Показав положительные результаты государственная программа Краснодарского края «Содействие занятости населения» от 7 октября 2013 года № 1144, была продлена ².

В течение действия государственной программы Краснодарского края «Содействие занятости населения», прогнозируется сокращение численности населения трудоспособного возраста к 2021 году на 8% по сравнению с 2015 годом, что может привести к уменьшению объемов естественного восполнения трудовых ресурсов края и в долгосрочной перспективе может также негативно сказаться на масштабах предложения рабочей силы.

В конце 2014 года в связи с финансовым кризисом отмечен рост масштабов высвобождения работников из организаций. За 2014 год было высвобождено 6,3 тыс. человек, что на 0,3 тыс. человек больше, чем за 2013 год.

В 2014 году на 10,2% сократилась потребность в рабочей силе, которую заявили работодатели в органы службы занятости. Наибольшую потребность в работниках испытывают организации, занятые обрабатывающими производствами, строительством, оптовой и розничной

² Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 16 ноября 2015 года № 1036 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Содействие занятости населения». URL: <http://docs.cntd.ru/document/430655712>. (дата обращения: 19.09.2017).

торговлей, образованием, здравоохранением и предоставлением социальных услуг населению.

В настоящее время в Краснодарском крае продолжает реализовываться программа самозанятости. Ситуация на рынке труда всегда остается непростой, но сегодня официально признанные безработными лица стали чаще интересоваться открытием собственного дела.

На государственную услугу по содействию самозанятости могут рассчитывать официально зарегистрированные безработные граждане, с момента признания безработными и прошедшие профессиональное обучение по направлению службы занятости. Специалистами службы занятости оцениваются степень готовности будущего предпринимателя к ведению собственного дела, предоставляются информационные и справочные материалы по вопросам открытия собственного дела, организовываются встречи и стажировки у действующих предпринимателей. По результатам этой работы составляется бизнес-план. После этого будущему предпринимателю помогают подготовить документы, необходимые для регистрации бизнеса.

Только после этого центром занятости с претендентом на получение субсидии заключается договор, предусматривающий получение единовременной финансовой помощи, и после регистрации в качестве индивидуального предпринимателя выдается финансовая помощь в размере 117,6 тыс. рублей.

В течение 60 дней с момента получения единовременной финансовой помощи предпринимателю необходимо предъявить документы, подтверждающие обоснованность произведенных расходов (квитанции, счета-фактуры, накладные и другое) на цели, указанные в технико-экономическом обосновании (бизнес-плане). Один раз в три месяца в течение 24 месяцев проводится плановая проверка специалистами центра занятости выполнения договорных обязательств.

Несмотря на то, что с 2013 года правительство начало предпринимать попытки сформировать понятие «самозанятые граждане», вынося на обсуждение различные предложения, которые бы определяли для этой категории граждан правовой статус и надлежащую налоговую нагрузку, до недавнего времени термином «самозанятость» пользовались только в органах государственной службы занятости. В июле 2017 года был принят законопроект ³, которым будет регулироваться самозаня-

³ Проект Федерального закона № 87981-7 «О внесении изменений в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации». (окончательная ред., принятая ГД ФС РФ 14.07.2017). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=161641#0>. (дата обращения 17.09.2017).

тость населения. Данный документ определяется правовой статус самозанятых граждан, исключая возможность признания их деятельности незаконным предпринимательством: «Физические лица, самостоятельно осуществляющие на свой риск основанную на личном трудовом участии деятельность по оказанию услуг, выполнению работ для физических лиц, направленную на систематическое получение прибыли; не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей; не имеющие наемных работников».

С 01.01.2017 года ФНС России начала постановку на учет самозанятых граждан, которые обязаны подать соответствующие уведомления по месту жительства (месту пребывания – при отсутствии у места жительства на территории РФ).

Начало кампании по легализации самозанятости пока показывает провальные результаты. Так, по данным Федеральной налоговой службы, за первые семь месяцев действия нормы Налогового кодекса об уведомительном порядке получения статуса самозанятых, этой возможностью в РФ воспользовалось лишь 295 человек. Более всего обращений зафиксировано в республике Крым (29 уведомлений). В Краснодарском крае подано всего 5 уведомлений, что составляет всего 1,7% от общего количества поданных уведомлений по РФ (табл. 1).

Таблица 1

Количество самозанятых граждан, вставших на учет в ИФНС по РФ и Краснодарскому краю за 01.01.2017 г. – 01.08.2017 г., чел.⁴

Субъект РФ	Количество самозанятых граждан, вставших на учет		
	всего (начиная с 01.01.2017)	граждане РФ	иностранцы граждане
Всего по РФ	295	227	68
в т.ч.:			
Краснодарский край:	5	5	0
- оказание услуг по репетиторству	3	3	0
- по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства	2	2	0

Таким образом, при количестве стоящих на учете в органах службы труда и занятости населения Министерства труда и социального развития Краснодарского края по состоянию на 01.09.2017 года 13 097 чело-

⁴ Статистика по самозанятым гражданам. Официальный сайт ФНС. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/. (дата обращения 19.09.2017 г.).

век⁵, число вставших на учет в качестве самозанятых составило 0,04%. Поэтому можно констатировать, что развитие самозанятости населения в том направлении, в каком предполагалось, не идет и, практически, не влияет на регулирование уровня безработицы в крае.

Сегодня представители заинтересованных ведомств активно дискутируют по поводу правового статуса и налогообложения самозанятых граждан, сходясь во мнении, что оптимальным способом легализации доходов самозанятых граждан будет уплата разового фиксированного платежа в виде патента на определенное время.

При этом, вовлекая регионы, оставляют за ними право самостоятельно устанавливать размер патента, порядок его уплаты и способ определения налоговой базы. Анонсируемый размер авансовых страховых взносов – 5% МРОТ в месяц, из которых на пенсионное страхование будет отчисляться 3%, на медицинское – 2%.

Развитие предпринимательства способствует обеспечению занятости населения. Так, в январе—сентябре 2015 года общая численность занятых на малых предприятиях Краснодарского края составила 218,5 тыс. человек.

В Краснодарском крае активно поддерживаются и рассматриваются новые формы государственной помощи, создаются некоммерческие организации, которые осуществляют государственную поддержку малому предпринимательству. Так, в настоящее время ведет свою деятельность гарантийный фонд поддержки, так же создан фонд микрофинансирования. Необходимо, чтобы субъекты малого предпринимательства активно использовали выделяемые средства государственной поддержки, так как они реализуются в рамках указаний Министерства экономического развития РФ, которые являются наиболее приоритетными для реализации.

По программе самозанятости населения, действующей в Краснодарском крае более 6 лет, 7000 жителей смогли сменить статус безработного на статус индивидуального предпринимателя. Благодаря успешному опыту, число желающих открыть свой бизнес с помощью государственной поддержки постоянно растет.

Стартовый капитал будущим предпринимателям на воплощение своих идей безработные граждане получают от государства, причем не в кредит, а безвозмездно в форме субсидией. Приоритетными направлениями считаются пустующие ниши рынка товаров и услуг.

⁵ Интерактивный портал службы труда и занятости населения министерства труда и социального развития Краснодарского края. URL: <https://www.kubzan.ru/services/description/0b7b1395-1035-4bb1-ab0d-a94034b61c7a/>. (дата обращения 19.09.2017).

В Краснодарском крае установлен размер субсидии в сумме 117600 рублей. За шесть лет существования программы в Краснодарском крае государственную субсидию получили почти 7,5 тысяч безработных граждан на общую сумму порядка 500 млн. рублей.

Ситуация на рынке труда всегда остается сложной, но в настоящее время граждане, официально признанные безработными стали чаще интересоваться созданием собственного бизнеса.

В заключение отметим, что развитие самозанятости, в форме «индивидуального предпринимательства», способно стать ощутимым инструментом в борьбе с безработицей. Для этого уполномоченными органами государственной власти Краснодарского края необходимо и в дальнейшем обеспечивать лиц, способных заняться собственным делом, обеспечивать эффективными мерами поддержки.

Программы поддержки должны ориентироваться на следующие цели: повышение предпринимательской активности, особенно среди молодежи, обеспечение необходимых условий для реализации потенциала самозанятых.

Литература

1. Ананченкова П.И., Кузнецов М.Ю. Профессиональное обучение безработных в системе службы занятости населения // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 47. С. 176–183.
2. Гриднев А., Ананченкова П. Кадровый консалтинг для малого бизнеса// Путеводитель предпринимателя. 2013. № 20. С. 70–76.
3. Интерактивный портал службы труда и занятости населения министерства труда и социального развития Краснодарского края. URL: <https://www.kubzan.ru/services/description/0b7b1395-1035-4bb1-ab0d-a94034b61c7a/>. (дата обращения 19.09.2017).
4. Официальный сайт Министерства труда и социального развития Краснодарского края. URL: <http://www.sznkuban.ru/tzn9?special=1>. (дата обращения 19.09.2017).
5. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 16 ноября 2015 года № 1036 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Содействие занятости населения». URL: <http://docs.cntd.ru/document/430655712>. (дата обращения: 19.09.2017).
6. Проект Федерального закона № 87981-7 «О внесении изменений в статьи 2 и 23 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации». (окончательная ред., принятая ГД ФС РФ 14.07.2017). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=161641#0>. (дата обращения 17.09.2017).

7. Статистика по самозанятым гражданам. Официальный сайт ФНС. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/. (дата обращения 19.09.2017 г.).
8. Тонконог В.В., Ананченкова П.И. Анализ потребности малого и среднего предпринимательства Краснодарского края в программах бизнес-образования // Труд и социальные отношения. 2013. № 4. С.78.
9. Тонконог В.В., Константинов В.М., Ананченкова П.И. Развитие образовательных услуг в сфере подготовки и повышения квалификации кадров для малого и среднего бизнеса // Труд и социальные отношения. 2014. № 9. С.107–108.

References

1. Ananchenkova P.I., Kuznecov M.Ju. Professional'noe obuchenie bezrabotnyh v sisteme sluzhby zanjatosti naselenija // Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. 2016. № 47. S. 176–183.
2. Gridnev A., Ananchenkova P. Kadrovij konsalting dlja malogo biznesa // Putevoditel' predprinimatelja. 2013. № 20. S.70–76.
3. Interaktivnyj portal sluzhby truda i zanjatosti naselenija ministerstva truda i social'nogo razvitija Krasnodarskogo kraja. URL: <https://www.kubzan.ru/services/description/0b7b1395-1035-4bb1-ab0d-a94034b61c7a/>. (data obrashhenija 19.09.2017).
4. Oficial'nyj sajt Ministerstva truda i social'nogo razvitija Krasnodarskogo kraja. URL: <http://www.sznkuban.ru/tzn9?special=1>. (data obrashhenija 19.09.2017).
5. Postanovlenie glavy administracii (gubernatora) Krasnodarskogo kraja ot 16 nojabrja 2015 goda № 1036 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Krasnodarskogo kraja «Sodejstvie zanjatosti naselenija». URL: <http://docs.cntd.ru/document/430655712>. (data obrashhenija: 19.09.2017).
6. Proekt Federal'nogo zakona № 87981-7 «O vnesenii izmenenij v stat'i 2 i 23 chasti pervoj Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii». (okonchatel'naja red., prinjataja GD FS RF 14.07.2017). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=161641#0>. (data obrashhenija 17.09.2017).
7. Statistika po samozanjatym grazhdanam. Oficial'nyj sajt FNS. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed/. (data obrashhenija 19.09.2017 g.).
8. Tonkonog V.V., Ananchenkova P.I. Analiz potrebnosti malogo i srednego predprinimatel'stva Krasnodarskogo kraja v programmah biznes-obrazovanija // Trud i social'nye otnoshenija. 2013. № 4. S.78.
9. Tonkonog V.V., Konstantinov V.M., Ananchenkova P.I. Razvitie obrazovatel'nyh uslug v sfere podgotovki i povyshenija kvalifikacii kadrov dlja malogo i srednego biznesa // Trud i social'nye otnoshenija. 2014. № 9. S.107–108.

Д. Н. Николаева

*Адъюнкт,
dnikolaeva58@gmail.com*

*Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя,
Москва, Российская Федерация*

Интеграция подходов к внутреннему финансовому контролю

***Аннотация.** В статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день теоретические вопросы внутреннего финансового контроля. С правовой и научной точек зрения раскрыта взаимосвязь между понятиями «экономическая безопасность организации» и «внутренний финансовый контроль». На основе исследования научной литературы, а также с помощью метода дедукции раскрыты такие категории, как контроль, финансовый контроль, определены виды государственного финансового контроля, рассмотрены точки зрения ученых о внутреннем финансовом контроле. На основе исследования статистических данных автор выделяет неоспоримую роль системы внутреннего контроля в выявлении экономических угроз и преступлений в организации. По результатам исследования автор сформулировал основные решения, применение которых приведет к наивысшему результату работы подразделений внутреннего финансового контроля.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, контроль, внутренний финансовый контроль, методы обнаружения экономических преступлений, всемирный обзор экономических преступлений, проблемы в организации внутреннего контроля.*

D. N. Nikolaeva

*Adjunct,
dnikolaeva58@gmail.com*

*Kikot Moscow University Ministry of Internal Affairs,
Moscow, Russian Federation*

***Annotation.** In the article actual to date theoretical questions of internal financial control. With legal and scientific points of view, and reveals the relationship between «economic security» and «internal financial control». Based on the study of scientific literature and also by using the method of deduction, disclosed categories such as control, financial control, defines the state financial control, the points of view of scientists on internal financial control. Based on the study of statistical data, the author highlights the indisputable role of the internal control system in identifying economic threats and crimes in an organization. The results of the implementation of the study, the author formulated the basic concepts, the application of which will lead to the highest outcome of the work of organization of internal financial control.*

Keywords: *economic security, control, internal financial control, methods of detecting economic crime, world economic crime survey, problems in the organization of internal control.*

Финансово-экономическое благополучие хозяйствующего субъекта является залогом его эффективного функционирования. Закономерности развития рыночных отношений привели к возникновению таких понятий, как «экономическая безопасность государства» в целом и «экономическая безопасность организации» (подразделения) в частности. С правовой точки зрения основополагающим нормативным документом, регулирующим основы экономической безопасности в России на сегодняшний день, является Указ Президента от 13 мая 2017 года «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года», определяющий основные положения в сфере обеспечения экономической безопасности. Важнейшая цель стратегии – гарантировать такой подъем экономики, который создаст для граждан оптимальные условия жизнедеятельности, социальной, экономической, военной и политической устойчивости общества и сохранения стабильности страны¹. Несмотря на оперативное развитие рыночных экономических отношений, труды в данной области оказались неполноценными, что и привело совместно с иными факторами к низким темпам роста российской экономики. Дополнительными причинами стали отсутствие развития эффективно функционирующих механизмов и непосредственное игнорирование экономической безопасности страны.

На сегодняшний день экономическая безопасность организации исследуется с разных точек зрения. Сущность экономической безопасности организации – это состояние устойчивости сегодня и в будущем, обеспечивающееся за счет эффективной деятельности, которая достигается путем прогнозирования и нейтрализации внутренних и внешних угроз².

Основной целью экономической безопасности подразделения является предотвращение негативных последствий функционирования путем использования результатов внутреннего контроля, способного своевременно устранять недостатки в работе хозяйствующего субъекта, недопущение случаев необоснованного и нецелевого использования денежных ресурсов.

¹ О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.: Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 // Российская газета. 15.05.2017 № 6674.

² Лошаков А.С. Формирование механизмов обеспечения экономической безопасности организации: Дис. ... канд. эконом. наук. – М., 2005. – 155 с.

Для раскрытия категории «внутренний контроль», целесообразно, используя дедуктивный метод, рассмотреть, для начала, сущность понятий «контроль», «финансовый контроль», «государственный финансовый контроль» и далее, внутренний финансовый контроль.

С точки зрения теории менеджмента контроль – это неизменный элемент системы управления, гарантирующий обратную связь со всеми стадиями цикла управления.

По вопросу определения сущности финансового контроля единого мнения у ученых и практиков на сегодняшний день нет. Несмотря на это, можно выделить два основных подхода к толкованию данного понятия. Большинство ученых рассматривают финансовый контроль как регулируемую нормами права деятельность уполномоченных органов, осуществляемую специальными методами, в целях установления законности и достоверности финансовых операций, а также объективной оценки экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Гораздо меньшее число авторов придерживаются точки зрения, что финансовый контроль это особая функция системы управления финансами, обеспечивающая определение эффективности управленческих решений, рациональности использования ресурсов и, в случае выявления недостатков и пробелов, принятие соответствующих превентивных и корректирующих мер.

Рассматривая роль государственного финансового контроля в управлении финансами, можно выделить следующие виды государственного финансового контроля (рис. 1).



Рис. 1. Виды государственного финансового контроля ³

³ Разработано автором.

Контроль — это процесс мониторинга текущего уровня эффективности и внесения необходимых корректив, обеспечивающих дальнейшее продвижение организации в направлении заданного уровня эффективности⁴. Однако употребление категории государственный финансовый контроль законодательно связано с бюджетными отношениями. Основной задачей такого контроля является обеспечение соблюдения законности и соответствия результатов деятельности нормам права, регулирующим бюджетные отношения.

В связи с тем, что понятие внутренний финансовый контроль многоаспектное, в научных кругах на сегодняшний день нет единого мнения о его сущности. Несмотря на это можно объединить имеющиеся точки зрения в три основных подхода:

1) Внутренний финансовый контроль — это деятельность, осуществляемая специальными субъектами по проверке системы бухгалтерской отчетности и учета с целью повышения эффективности финансовой деятельности. Данного подхода придерживаются такие ученые, как Бурцев В.В., Степашин С.В., Овсийчук М.Ф. и другие. При пояснении данного подхода можно добавить, что определение целей субъекта хозяйствования является привилегией собственника организации. Внутренний финансовый контроль обеспечивает выполнение указанных целей с финансовой точки зрения.

2) Внутренний финансовый контроль представляет собой процесс, организуемый руководством организации с целью проверки соблюдения законодательных требований, эффективности использования бюджетных ресурсов и предупреждения кризисных ситуаций.

3) Как зарубежные исследователи (Адамс Р., Аренс Э.А., Лообек Дж. К.М., О'Рейли В.М.), так и отечественные (Бурцев В.В., Гусев А.В., Бычкова С.М.) видят вовнутреннем финансовом контролесистему таких категорий, как контрольная среда, система бухгалтерского учета и процедур контроля, объединенных с целью оптимизации хозяйственных процессов и снижения нежелательных рисков в учете, отчетности и финансовой деятельности.

Внутренний контроль делает возможным оперативное выявление и предотвращение финансовых рисков. Эффективно сформированная система контроля способствует сокращению расходов общества, при этом увеличивая результативность управления ресурсами.

⁴ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес: пер. с англ. / Под ред. А. Г. Медведева. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 1088 с.

Взгляд на то, что внутренний контроль влияет на эффективность управления хозяйствующим субъектом, подкрепляется результатами, отраженными во Всемирном обзоре экономических преступлений⁵. Результаты обзора были получены в ходе всемирного опроса, который проводился, начиная с 2005 года, почти каждые два года, т.е. в 2007, 2009, 2011, 2014 и в 2016 годах.

Таблица 1

Методы обнаружения экономических преступлений в России в 2005, 2007, 2009, 2011, 2014, 2016 гг., % респондентов

Методы выявления	2005	2007	2009	2011	2014	2016
Корпоративный контроль						
Внутренний (контроль) аудит	7	20	16	11	10	20
Управление риском мошенничества (превентивные меры)	2	1	15	6	3	9
Корпоративная служба безопасности	2	28	25	23	19	15
Ротация кадров	2	1	2	-	-	-
Корпоративная культура						
Горячая линия	0	5	11	2	3	11
Неофициальные внешние источники	12	8	7	11	-	-
Неофициальные внутренние источники	21	8	11	6	-	-
За пределами влияния руководства						
Расследование правоохранительных органов	12	7	3	-	-	-
Случайное обнаружение	2	5	3	6	2	2
Другие способы	39	13	-	17	-	-

Согласно данным таблицы № 1 самыми популярными методами обнаружения экономических преступлений являются деятельность службы безопасности и внутренний контроль (аудит). Однако очевидно, что с 2005 по 2009 год роль механизма конфиденциального информирования и участия в выявлении правоохранительных органов были

⁵ Всемирный обзор экономических преступлений. 2016. – URL: <http://www.pwc.ru/ru/forensic-services/crimesurvey>. 2016.

гораздо выше, чем на сегодняшний день. Возможно, это связано с сомнением респондентов в технической оснащенности и подготовке правоохранительных органов как в Российской Федерации, так и в мире к выполнению данной функции (44% и 38% соответственно). Количество организаций, использовавших «горячую линию» до 2014 года увеличилось, хотя и отставало от планки США, где 86% опрошенных используют в компаниях данный метод. В настоящее время данный элемент системы выявления экономических преступлений существенно снизился (11%). Данный феномен руководство российских организаций объясняет негативным культурным аспектом использования «горячих линий».

Решение проблемы обеспечения прозрачности деятельности организации и качественного функционирования службы внутреннего контроля осложняется из-за некоторых причин. Во-первых, двойственность интересов отдельных подразделений организаций. Во-вторых, пробел в организации единой информационной базы. В-третьих, присутствие внешних угроз, поглощение и преднамеренное банкротство, из-за которых снижается эффективность внутреннего контроля.

В связи с этим для обеспечения эффективно работающей системы внутреннего контроля целесообразно принятие следующих решений:

- повышение контроля за документооборотом; регламентация лиц во внутренних приказах, имеющих доступ к печатям и доверенностям организации;
- доступность информационной базы для службы внутреннего контроля и оперативное предоставление отчетов в случае выявления любых недостатков;
- защищенность бухгалтерской отчетности;
- усиление контрольных мероприятий за перемещением имущества и иных материальных ценностей;
- непрерывный анализ кредиторской задолженности;
- оценка преданности работников и борьба с коррупцией на местах ⁶.

Таким образом, эффективность функционирования экономического субъекта во многом зависит от непрерывного оперативного контроля, позволяющего избежать ошибок и злоупотреблений в финансово-хозяйственной деятельности, применение превентивных мер и принятие решений, способствующих обеспечению эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

⁶ Ишмеева А. С. Система внутреннего контроля как элемент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Теория и практика общественного развития. 2014. № 9. С. 137–139.

Список литературы

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.: Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 // Российская газета. 15.05.2017 № 6674.
2. Лошаков А.С. Формирование механизмов обеспечения экономической безопасности организации: дис. ... канд. эконом. наук. – М., 2005. – 155 с.
3. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес: пер. с англ. / Под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
4. Всемирный обзор экономических преступлений. 2016. – URL: <http://www.pwc.ru/ru/forensic-serices/crimesurvey.2016/>.
5. Ишмеева А. С. Система внутреннего контроля как элемент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Теория и практика общественного развития. 2014. № 9. С.137–139.

References

1. On the Strategy for Economic Security of the Russian Federation for the period up to 2030: Decree of the President of the Russian Federation No. 208 of May 13, 2017 // The Russian Newspaper. 05/15/2017 № 6674.
2. Loshakov A.S. Formation of mechanisms for ensuring the economic security of the organization: dis. ... cand. economy. sciences. – M., 2005. – 155 p.
3. Griffin R., Pастey M. International Business: Per. with English / Ed. A. G. Medvedeva. – 4 th ed. – St. Petersburg: Peter, 2006. – 1088 p.
4. World Economic Crime Survey. 2016. URL: <http://www.pwc.ru/en/forensic-serices/crimesurvey.2016/>.
5. Ishmееva AS System of internal control as an element of ensuring economic security of an economic entity // Theory and practice of social development. 2014. № 9. P. 137–139.

М. С. Соловцова

*Старший преподаватель,
msolovtsova@bk.ru*

*Кафедра «Экономики, менеджмента
и организации государственных закупок»,
Академия гражданской защиты МЧС России,
Москва, Российская Федерация*

Е. А. Попова

*Кандидат исторических наук,
s_elen97@mail.ru*

*Кафедра «Экономики, менеджмента
и организации государственных закупок»,
Академия гражданской защиты МЧС России,
Москва, Российская Федерация*

Стимулирование труда преподавателей как фактор, влияющий на качество образовательного процесса

***Аннотация.** В статье рассматриваются методы стимулирования труда преподавателей высших учебных заведений. Проанализированы формы стимулирования труда, повышающие качество трудовой деятельности преподавателей. Сделаны выводы о необходимости соответствия мотивационных ожиданий научно-педагогических работников методам реализуемой компенсационной политики образовательных организаций высшего образования.*

***Ключевые слова:** стимулирование труда, оплата труда, научно-педагогические работники, профессорско-преподавательский состав, образовательные организации высшего образования.*

M. S. Solovtsova

*Senior lecturer,
msolovtsova@bk.ru*

*Economics, management and organization of public procurement Department,
Academy of civil defense EMERCOM of Russia,
Moscow, Russian Federation*

E. A. Popova

*Cand. Sci. (Hist.),
s_elen97@mail.ru*

*Economics, management and organization of public procurement Department,
Academy of civil defense EMERCOM of Russia,
Moscow, Russian Federation*

Incentives the work to teaching staff as the factor influencing the quality of the educational process

Annotation. *In the article considers the methods of to higher educational institutions teachers' labor. Analyzed forms of incentives that improve the quality of teachers work. Conclusions are drawn about the need to match the motivational expectations of scientific and pedagogical workers to the methods of the higher educational institutions compensatory policy.*

Keywords: *labor stimulation, wages, scientific and pedagogical workers, teaching staff, educational organizations of higher education.*

Модернизация системы образования является необходимым условием для формирования инновационной экономики, являющейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны. Приоритетной задачей российской образовательной политики является повышение доступности качественного образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия потребностям личности, общества и государства. Непрерывное развитие технологий, внедрение инноваций, модернизация экономики требуют от образовательной системы подготовки высококвалифицированных кадров с высоким уровнем знаний для решения возникающих перед обществом задач.

В настоящее время в российской образовательной системе происходит большое количество преобразований, обусловленных изменениями в федеральных государственных образовательных стандартах. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. ставит перед научно-педагогическими работниками такие задачи, как повышение качества подготовки студентов, привлечение обучающихся к участию в научных исследованиях под руководством научных руководителей, использование инновационных методов и технологий в образовательной деятельности.

Однако, в процессе реализации образовательных услуг образовательными организациями высшего образования зачастую наблюдается

следующая ситуация — выпускники учебных заведений, получившие те или иные степени высшего образования (бакалавриат, магистратура, аспирантура), а также слушатели существующих программ дополнительного профессионального образования (профессиональная переподготовка, повышение квалификации и др.) не демонстрируют полученных профессиональных качеств на том уровне компетентности, который требуется работодателю, и не обладают в необходимой степени знаниями, умениями и навыками в своей профессиональной области¹.

Данное явление свидетельствует о наличии проблем в сфере образования, влияющих на его качество и тормозящих осуществление новой образовательной политики. Существующая на данный момент российская система образования фактически не подразумевает какой-либо ответственности учебного заведения за конечные результаты его образовательной деятельности, и, как следствие, данной ответственности нет и у преподавателя — основного участника образовательного процесса. Кроме того, отсутствует необходимая мотивация для формирования подобной ответственности у преподавателя, так как на данный момент практически отсутствует зависимость оклада научно-педагогических работников от их трудовых достижений, что проявляется в статичности окладов, не отражающих в полной мере личностные характеристики сотрудников.

Деятельность специалистов, занятых в сфере образования, имеет свои специфические особенности — в отличие от других видов деятельности, где имеется возможность контролировать весь цикл производства продукта и с достаточной точностью определять степень его качества и готовности, — для сферы образования характерна ситуация, когда невозможно применить какие-либо жесткие рамки к методам оценки результативности образовательного процесса, так как необходимо учитывать индивидуальную специфику личности каждого преподавателя и огромное разнообразие контингента учащихся, обладающих собственными индивидуальными мотивациями и независимыми сознаниями. Мастерство преподавателя в данном случае заключается в том, чтобы уметь правильно выбрать форму и методы обучения, варьируя их в зависимости от имеющегося состава группы обучаемых. Таким образом, с уверенностью утверждать, что деятельность преподавателя является успешной, возможно лишь при рассмотрении ее конечных результатов на протяжении определенного отрезка времени. Кроме того, о качестве

¹ Совершенствование системы стимулирования труда работников сферы высшего образования: монография / М. С. Соловцова, П. И. Ананченкова, С. А. Шапиро. — Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2017. С. 4.

работы педагога можно судить по показателям эффективности подготовленных им проектов образовательного процесса.

На фоне происходящего реформирования системы российского образования четко прослеживается тенденция повышения интенсивности конкурентной борьбы между высшими учебными заведениями. Факторы, непосредственно влияющие на степень конкурентоспособности образовательного учреждения, большинством исследователей традиционно классифицируются на две основные группы – внешние и внутренние, внутри которых существует ряд подгрупп, деление на которые обусловлено присущими каждой из них своей природой, характера и силы воздействия на конкурентоспособность учебного заведения. Основным критерием конкурентоспособности образовательного учреждения является эффективность его рыночной деятельности, непосредственно выражающаяся в уровне качества предоставляемых им образовательных услуг.

К основным факторам, влияющим на конкурентоспособность учреждения извне (т. н. макроуровень) относятся структурно-отраслевые, политико-правовые, экономические, научно-технологические, инфраструктурные, социально-демографические, региональные (например, уровень научно-технического и экономического развития конкретного региона), и др.

К основным факторам, действующим на микроуровне (внутренним факторам), относятся организационно-управленческие (организация структуры управления, качество профессорско-преподавательских кадров, качество контингента учащихся, количество специальностей, различных форм и направлений обучения, качество предоставляемых образовательных услуг и т.д.), маркетинговые (рекламная деятельность, ценовая политика вуза и т.п.), инновационные, материально-технические, информационно-коммуникационные и др.

Внутренние факторы в представленной классификации могут рассматриваться как потенциальные возможности образовательного учреждения. Именно этим факторам, на наш взгляд, принадлежит определяющая роль в процессе формирования качества образовательных услуг, и особой значимостью среди этих факторов обладает качество профессорско-преподавательского состава, которое является одним из главных условий, обеспечивающих конкурентные преимущества учебного заведения, определяющие степень его делового потенциала.

Анализ исследований факторов влияющих на качество предоставляемых образовательных услуг высшими учебными заведениями показывает, что важнейшим среди них является материальное стимулирова-

ние профессорско-преподавательского состава, и это обязательно нужно учитывать при разработке и планировании проектов по развитию вуза. Материальное вознаграждение является не просто компенсацией затраченных человеком энергии, времени, усилий, интеллектуального труда, но прежде всего, является признанием ценности, важности и статуса работника для организации.

По мнению С.А. Шапиро, стимулирование труда – это комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников. Стимулирование является средством удовлетворения конкретных, по большей части материальных, потребностей работников, одновременно вмещая в себя и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и как работника одновременно².

При этом механизм стимулирования противоположен по направленности механизму мотивации работника, так как направлен не на профессионально-личностное развитие работников, а на их закрепление на рабочем месте путем применения различных надбавок (за выслугу лет, за вредность, и т.п.). Однако, в рыночных условиях стимулирование труда приобретает очень важное значение как неотъемлемая составляющая проводимой мотивационной политики компании. Стимулирование труда, учитывающее насущные потребности работника, дополняет политику мотивации труда, направленную на достижение стратегических целей, стоящих перед компанией и работником и согласованных между собой, и способствует повышению трудовой мотивации, удовлетворенности процессом труда и качества трудовой жизни.

Основой материального вознаграждения является заработная плата сотрудника, кроме того, в роли фактора повышения мотивации может выступать выплата дополнительных вознаграждений в виде премий. Также, немаловажное значение имеют дополнительные стимулы, такие как оплата транспортных расходов, скидки на покупку товаров и услуг, производимых фирмами, на которых работают люди, медицинское обслуживание, страхование жизни, оплата временной нетрудоспособности, отпуск, пенсии и др. Они, как правило, являются элементами социальной политики организации, не только увеличивая уровень благосостояния работников организации, но и повышая имидж компании, как работодателя в глазах ее сотрудников. Трудовой кодекс РФ выделяет особенности регулирования труда педагогических работников, заклю-

² Шапиро С.А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. Монография. М.: ИД «АТИСО», 2011. С. 121.

чающиеся, в том числе, в сокращенной продолжительности рабочей недели (36 часов), ежегодном основном удлиненном оплачиваемом отпуске, праве на длительный (сроком до одного года) отпуск, предоставляемый один раз в 10 лет.

Безусловно, для повышения мотивации педагогов необходимо материально поощрять, как за качественные интересные проекты, так и за высокие результаты в образовательном процессе.

Мы полагаем, что рационально построенная система нормирования заработной платы является рычагом, позволяющим ощутимо увеличить результативность труда, и считаем целесообразным, при расчете материального вознаграждения в высших учебных заведениях, использовать компетентностную форму оплаты труда, предполагающую разделение заработной платы преподавателя на отдельные составляющие в соответствии с его индивидуальными трудовыми параметрами. При использовании компетентностной формы оплаты труда учитывается квалификационная категория, к которой относится сотрудник, а также его личностные характеристики и достигнутые им результаты трудовой деятельности. Размер компетентностной оплаты труда должен оговариваться при приеме на работу и прописываться в трудовом договоре, в который могут вноситься изменения при переводе сотрудника в другое подразделение высшего учебного заведения, а также при кадровой ротации.

Компетентностная система оплаты труда включает в себя три основных компонента — первоначальный базовый уровень оплаты труда, коэффициент индивидуальных характеристик, а также коэффициент индивидуальных достижений и результатов труда³.

Первоначальный базовый уровень выступает в виде переменной величины при расчете оклада сотрудника и зависит от того к какому структурному подразделению высшего учебного заведения (кафедра, ЦДПО и др.) он относится. При установлении базового уровня оплаты труда сотрудников высших учебных заведений необходимо учитывать рыночную ставку заработной платы и существующий уровень инфляции.

Вторым важным элементом компетентностной системы оплаты труда, является учет индивидуальных характеристик сотрудника в виде специального коэффициента, позволяющего повысить вариабельность базового уровня заработной платы. Мы считаем, что внедрение данного коэффициента является важной составляющей в обеспечении дифференцированного подхода к стимулированию труда как начинающих,

³ Соловцова М.С. Инновационные подходы к повышению эффективности стимулирования труда персонала высших учебных заведений // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. Том 7, № 5.

так и высококвалифицированных специалистов, работающих в одном подразделении высшего учебного заведения. Высококвалифицированных специалистов, имеющих большой стаж работы и реальные научно-педагогические достижения в образовательном процессе, важно стимулировать более высоким уровнем материального вознаграждения, в сравнении с другими сотрудниками. Внедрение коэффициента индивидуальных характеристик, учитывающего опыт работы в высших учебных заведениях, наличие ученой степени или ученого звания, применение инновационных методов в учебном процессе и т.п., поможет разграничить уровни оплаты труда, а также будет способствовать привлечению и удержанию квалифицированных специалистов, обладающих специальными знаниями в данной предметной области. Руководство вуза должно определить наиболее весомые характеристики для каждой определенной группы научно-педагогических работников, от которых будет зависеть соответствующий коэффициент, добавляемый к первоначальному базовому уровню, и присвоить определенный коэффициент индивидуальных характеристик каждому работнику, отвечающему установленным требованиям.

Третьим элементом предлагаемой системы нормирования труда является коэффициент индивидуальных достижений и результатов труда сотрудника высшего учебного заведения, учитывающий издание им учебников, учебных пособий, монографий, научных статей, повышение квалификации и т.п. Структура коэффициента индивидуальных достижений и результатов труда сотрудника должна определяться руководством высшего учебного заведения и может быть различной, в зависимости от ценностных ориентаций руководства, стиля управления, опыта и традиций конкретного образовательного учреждения и т.д. Учет коэффициента индивидуальных достижений и результатов труда работников позволяет развивать трудовую активность, направлять ее в нужном для организации направлении, повышать профессиональные навыки, снижать текучесть кадров, а также ориентировать сотрудников на максимальный уровень достижений в трудовой деятельности. Введение данного коэффициента при расчете компетентностного уровня оплаты труда, предполагает ежегодный пересмотр величины заработной платы в зависимости от тех новых результатов и освоенных профессиональных навыков, которые приобрел сотрудник. При работе с данным показателем необходимо составить, так называемый, перечень позиций, учитывающий личностные показатели сотрудника и включающий в себя в четкую конкретизацию его обязанностей. Отталкиваясь от этого перечня, в итоге, будет составляться список критериев, отражающий фактическое раз-

витие сотрудника. По итогам учебного года, будут подводиться результаты в баллах, которые необходимо будет учитывать при формировании базового уровня оплаты или материального вознаграждения⁴.

При формировании системы вознаграждений и осуществлении выплат важно учитывать стереотипы, сложившиеся в сознании большого количества людей в процессе перехода нашей страны к рыночным отношениям. Например, выплата (дополнительный стимул) может восприниматься сотрудниками как своеобразный подарок руководства, вследствие чего будет неспособна стимулировать их на достижение эффективных результатов деятельности, либо гарантированная премия (квартальная, ежемесячная) воспринимается работником как неотъемлемая часть основной заработной платы и не стимулирует его к профессиональным достижениям в перспективе. Кроме того, могут быть установлены невыполнимые условия для получения вознаграждения (например, руководством поставлена слишком высокая планка требуемого результата), и невозможность получения в такой ситуации материального поощрения демотивирует сотрудников, так как нарушается один из основных принципов стимулирования – доступность вознаграждения⁵.

Таким образом, необходимо понимать, что неотъемлемой частью премирования должно быть четкое осознание самим работником тех результатов, за достижение которых он получает вознаграждение, что эффективность системы вознаграждения зависит от справедливой оценки со стороны сотрудников того, насколько премиальные выплаты связаны с достигнутыми результатами труда.

Задача привлечения научно-педагогических кадров, способных осуществлять образовательный процесс на высоком профессиональном уровне, имеет первостепенное значение для любого образовательного учреждения. Помимо профессиональных качеств преподавателя, для учебных заведений также могут иметь значение формальные показатели его квалификации. В частности, для высших учебных заведений аккредитационным показателем является процент преподавателей с ученой степенью доктора и кандидата наук и ученым званием профессора и доцента⁶.

⁴ Соловцова М.С. Инновационные подходы к повышению эффективности стимулирования труда персонала высших учебных заведений // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. Том 7, № 5.

⁵ Шапиро С.А. Основы трудовой мотивации. – М.: КНОРУС, 2016. С. 76.

⁶ Совершенствование системы стимулирования труда работников сферы высшего образования: монография / М.С. Соловцова, П.И. Ананченкова, С. А. Шапиро. – Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2017. 58 с.

Снижение текучести кадров позволяет образовательному учреждению более эффективно планировать учебную, научно-исследовательскую, учебно-методическую, организационную и воспитательную деятельность, а также компенсировать затраты на повышение квалификации научно-педагогических работников, осуществляемые за счет образовательного учреждения (профессорско-преподавательский состав обязан проходить повышение квалификации не реже, чем один раз в пять лет).

Использование инновационных технологий и методов обучения, таких как проведение занятий в активных и интерактивных формах, организация выездных занятий, мастер-классов, вебинаров и т.д. требует значительных затрат времени и сил преподавателя на их подготовку и организацию. Для многих преподавателей невозможность такой реализации профессиональных обязанностей связана не с объективным неумением, а с нежеланием заниматься самообразованием и саморазвитием, освоением новых технологий и т.д., что также напрямую связано с проводимой политикой стимулирования в образовательном учреждении.

В любом случае, какой бы ни была в этой области политика образовательного учреждения, она должна соответствовать мотивационным потребностям и ценностным ориентациям работников, эффективно сочетать в себе различные формы стимулирования труда, способствующие повышению качества рабочей силы научно-педагогических работников, а также не противоречить требованиям трудового законодательства и нормативно-правовым актам в данной сфере.

Список литературы

1. Совершенствование системы стимулирования труда работников сферы высшего образования: монография / М. С. Соловцова, П.И. Ананченкова, С. А. Шапиро. — Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2017. — 139 с.
2. Соловцова М.С. Инновационные подходы к повышению эффективности стимулирования труда персонала высших учебных заведений // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. Том 7, № 5.
3. Шапиро С.А., Основы трудовой мотивации. — М.: КНОРУС, 2016. С. 162.
4. Шапиро С.А., Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. Монография. — М.: ИД «АТИСО», 2011. С.121.

References

1. Solovtsova M.S, Ananchenkova P.I, Shapiro S.A. Improvement of the incentive system for workers in higher education: monograph. — M., Berlin: Direct Media, 2017.

2. Solovtsova M.S., Innovative approaches to improving the effectiveness of labor incentives for higher education institutions staff. // Internet-journal «science of SCIENCE». 2015. Vol. 7, No 5.
3. Shapiro, S.A., Fundamentals of labor motivation. – М.: KNORUS, 2016.
4. Shapiro, S.A., Socio-economic aspects of work. Monograph. – М.: ID «ATISO», 2011.

С. В. Пучка

Puchka_sv@interraor.ru

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Российская Федерация*

**Компетентностный подход
как инструмент повышения эффективности
управления персоналом организации
(на примере Группы «Интер РАО»)**

***Аннотация.** В данной работе компетентностный подход рассмотрен как инструмент повышения эффективности управления персоналом организации в российском энергетическом холдинге. Автором представлены итоги проведенной практической работы по внедрению компетентностного подхода на предприятиях Группы «Интер РАО» в 2014–2016 гг. Для реализации данной задачи использован метод проектных решений, когда программа изменений включает в себя реализацию нескольких последовательных проектов. В подтверждение эффективности проектных решений автором представлены социально-экономические итоги реализации программы изменений.*

***Ключевые слова:** управление персоналом, компетентностный подход, эффективность, проект изменений.*

S. V. Puchka

Puchka_sv@interraor.ru

*Financial University under the Government of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

**The competence approach as a tool to improve
the effectiveness of personnel management
of the organization
(on the example of the Inter RAO Group)**

***Annotation.** In this paper, the competence approach is considered as a tool to improve the efficiency of personnel management in an organization in the Russian energy holding. The author presents the results of the practical work carried out to introduce a competence approach at the enterprises of the Inter RAO Group in 2014–2016. To implement this task, the method of design decisions is used, when the program of changes includes the implementation of several consecutive projects. In support of the effectiveness of project solutions, the author presents the socio-economic results of the implementation of the program of changes.*

***Keywords:** personnel management, competence approach, efficiency, draft changes.*

Современные экономические вызовы, действие негативных внешних факторов указывают на необходимость формирования новых требований к управлению персоналом, в частности, наличию компетенций, готовности постоянно повышать операционную эффективность и достигать высоких результатов при использовании схожих с конкурентами технологий и оборудования.

В высококонкурентной среде компании начинают использовать новые подходы к управлению человеческими ресурсами – инструменты, повышающие вовлеченность персонала, компетентностный подход, гендерные модели и др. Как отмечают иностранные исследователи, это делается в целях увеличения капитализации и/или, что более характерно для компаний с государственным участием, – изменения структуры издержек за счет повышения качества операционной деятельности [7, С. 5–7]. При этом ключевым трендом для обеспечения поступательного и устойчивого развития компаний может стать набор компетенций персонала, который необходимо всячески развивать, а инвестиции на его формирование способны возвернуться уже в кратко- и среднесрочном периоде [9, С. 114].

Сегодня применение системы управления персоналом, основанной на компетентностях, в отечественных компаниях крайне ограничено, в связи с чем существует потребность в разработке технологий, позволяющих применять инновационные методы управления и повышать эффективность деятельности персонала. Причиной того, что проекты по внедрению компетентностного подхода в российских компаниях пока немногочисленны, является отсутствие достаточного объема данных, подтверждающих экономическую эффективность такой работы. Еще одним фактором, обуславливающим слабое развитие компетентностного подхода на современном этапе, является отсутствие разработанных технологий и инструментов в сфере управления человеческим капиталом. В связи с этим разработка методологических и практических подходов к внедрению в деятельность отечественных компаний и бизнес-структур компетентностного подхода выступает актуальной задачей, требующей своего решения для значительного количества организаций.

В настоящий момент российские ученые, исследующие компетентностный подход, наиболее близки к европейской модели понимания компетенций. При этом сама структура компетентностного подхода в российской практике относится в большинстве случаев к образовательным процессам. В бизнес-среде в качестве компетенции следует рассматривать способность успешно применять имеющиеся знания и умения в новых ситуациях профессиональной жизни, проявляющаяся в

организации и планировании работы, в необычных ситуациях и нововведениях.

С этой методологической позиции в течение 2013–2015 гг. на базе диверсифицированного энергетического холдинга с государственным участием ПАО «Интер РАО» была проведена реализация трансформационной программы, направленной на внедрение компетентностного подхода в деятельность организации. Необходимо отметить, что в Группу «Интер РАО» входит более 100 предприятий — от производственных до финансовых и сервисных. Численность холдинга составляет более 46 тыс. сотрудников, выручка по итогам 2015 года составила 805,3 млрд. руб., а EBITDA — 71,1 млрд. руб. [3] В начале проекта по переходу к модели управления на основе компетентностного подхода численность компании составляла 57 тыс. чел., выручка 556,2 млрд. руб., а EBITDA 26,5 млрд. руб. [4]

В ходе реализации проекта были творчески развиты методологические подходы, изложенные рядом иностранных специалистов (D.D. Dubois, W.J. Rothwell, D.J. King Stern, L.K. Kemp) [6]. В соответствии с ними, трансформационная программа по внедрению компетентностного подхода включала подготовительный этап, состоящий из 11 последовательных шагов. Это позволило максимально эффективно проработать все возможные варианты действий и сформировать организационный план проводимых изменений.

В ходе организационной трансформации ПАО «Интер РАО» для реализации изменений использовались проектные методы на основе формализованной формы «Устав проекта», которая разработана и применяется в компаниях «General Electric» [5] и «SAP» [1] на протяжении длительного периода времени.

Более подробно остановимся на основных проектах и их результатах, которые были достигнуты в ходе трансформационных изменений в ПАО «Интер РАО»:

1. Проект по сокращению количества уровней управления.

Эффективность проекта можно проследить на примере одной из дочерних организаций Группы «Интер РАО», когда за счет его реализации количество уровней управления было снижено в 1,4 раза — с 8 до 5, сокращено 78 штатных единиц руководителей различного уровня, при этом норма управляемости выросла до 1:20, экономия фонда оплаты труда составила 3,2% или 92 млн. руб.

Схожие результаты были получены в большинстве других компаний Группы «Интер РАО» — средние показатели по холдингу составили:

- экономия бюджета года, следующего за проектным – более 6% от общих расходов на персонал;
- увеличение нормы управляемости до 1:11;
- сокращение количества уровней управления до 7 по отдельным функциональным направлениям.

2. Проект по построению системы грейдов.

В ходе реализации проекта повышения нормы управляемости в Группе «Интер РАО» сформировался дисбаланс в системе оплаты труда, при котором часть сотрудников оценивалась по морально устаревшей системе тарифных ставок с большим количеством надбавок, другая часть сотрудников работала по сдельной системе оплаты труда, а третья часть сотрудников частично была переведена на грейдовую систему, но при этом грейды между компаниями холдинга связаны не были.

Новым подходом в целях повышения эффективности деятельности персонала стала разработанная единая система грейдов, предусматривающая оплату труда в большем объеме наиболее эффективным работникам, которые в полной мере соответствовали критериям успешности (компетенциям). При анализе экономического эффекта от проектных мероприятий исходили из того, что все эффекты будут косвенными, а индикаторы деятельности отдельных подразделений холдинга необходимо экстраполировать на всю организацию.

В ходе реализации проекта было установлено, что при реализации проекта с учетом измененной нормы управляемости и при численности персонала до 60 тыс. чел. достаточно 17 грейдов. В каждом из грейдов предусматривалось 5 уровней оплаты, соотносимых с эффективностью деятельности каждого отдельного работника, а 4-й и 5-й уровни системы включали в себя кадровый резерв и тех, кто демонстрирует самые высокие оценки по разработанным компетенциям.

Суммарный экономический эффект, полученный от реализации проекта, составил около 500 млн. руб. Кроме этого дополнительными положительными эффектами проекта выступили: приведение уровня оплаты труда к рыночным показателям, более широкие возможности по ротации персонала внутри холдинга и снижение текучести на 2%. Численность работников на 4-м и 5-м уровнях оплаты (кадровый резерв) составила менее 4500 человек или около 15% от общей численности компаний Группы «Интер РАО».

3. Проект по разработке набора компетенций.

Данный проект выступил основным в ходе программы изменений в «Интер РАО». Поэтому в ходе его реализации исходили из 3-х ключевых принципов, разработанных А.Я. Кибановым: вовлеченности (при-

влечение в состав проектной команды тех, кто будет пользоваться результатами для повышения эффективности работы своих функциональных подразделений), обязательной коммуникации (максимальная информированность различных целевых групп о целях и задачах проекта, его реализации и достижении результатов), универсальности (выбранные компетенции и индикаторы должны быть применимы ко всем категориям сотрудников, для которых данный набор и разрабатывается) [4, С. 26–27].

Проект был затратным для всех организаций холдинга и не позволял получить прямой эффект от реализации плана мероприятий. Объем затрат зависел от того, самостоятельно компания разрабатывала набор компетенций или привлекала внешних консультантов. Суммарно объем затрат на реализацию проекта в ПАО «Интер РАО» не превысил 0,5 млн. руб. По результатам проекта было определено количество должностей, которое подлежат ежегодной оценке, и то, какие именно компетенции должны оцениваться. Процедура оценки персонала позволила сформировать в ПАО «Интер РАО» инструмент коррекции результатов деятельности работников и создать основу для расчета показателей эффективности при переходе к управлению на основе компетентностного подхода.

4. Проект по оценке персонала.

Задача оценки персонала является одной из ключевых в процессе достижения стратегических целей организации, в рамках которой происходит оценка способности сотрудников достигать запланированного результата. При этом все виды оценки персонала можно систематизировать по 2-м ключевым категориям – оценка профессиональных навыков (англ., *hard skills*) и оценка компетенций (англ., *soft skills*) [8, С. 37].

В рамках проектной деятельности в ПАО «Интер РАО» оценка персонала сводилась к изучению потенциала сотрудника и возможностей развития у оцениваемого заданных поведенческих характеристик в соответствии со стратегическими целями развития организации. Оценка персонала была направлена на то, чтобы сформировать 3 возможных варианта действий по каждому работнику, которого оценивали:

- необходимость в развитии компетенций (категория «Требует развития» – те 20% сотрудников, которые получили самые низкие оценки в рамках своего функционального направления);
- развитие имеющихся компетенций сотрудника пока не требуется (категория «Соответствует требованиям»);
- категория сотрудников «Кадровый резерв» (сотрудник входит в долю 10% персонала, имеющих самые высокие оценки в рамках своего функционального направления).

В дальнейшем были сформированы рекомендации для их руководителей о дальнейших действиях с сотрудниками, исходя из их распределения по указанным группам. Оценка компетенций сопоставлялась с оценкой, которая была получена в результате реализации проекта по построению системы оплаты труда. Это позволило определить еще 2 категории сотрудников:

1) тех, кто добивается высоких результатов и имеет высокие производственные показатели;

2) тех, кто имеет относительно высокие показатели в работе, но при этом у них отмечен низкий балл по результатам оценки компетенций.

Проект по внедрению оценки персонала является затратным, а эффект от его реализации — косвенным, но при этом сказывается на общем повышении доходности организации в расчете на одного работника. При использовании готового программного обеспечения затраты составили около 500 тыс. руб. единоразово и около 200—300 тыс. руб. ежегодно в последующие годы при неограниченном числе участников оценки. Важным выглядит то, что в ходе реализации данного проекта были созданы основы для разработки индивидуальных планов развития сотрудников.

6. Проект по формированию кадрового резерва и созданию индивидуальных планов развития.

Основной задачей проекта было выявление сотрудников, обладающих наибольшим потенциалом, которые способны повысить эффективность деятельности своего структурного подразделения и компании в целом. При этом индикатором повышения эффективности рассматривалось достижение стратегических целей и годовых показателей эффективности подразделений и организации в целом.

Основополагающим принципом отнесения к кадровому резерву стало наличие высокого потенциала (оценивалось при помощи методики 360°) и высокой результативности (производительности) труда. Ранее реализованный Проект по формированию системы грейдов позволил определить тех сотрудников ПАО «Интер РАО», чей вклад в работу подразделений являлся наибольшим. На основе полученных данных были определены и те работники организации, которыми необходимо было дальнейшее развитие за счет использования процедур обучения, ротации, а также наставничества. Именно эти 2 категории самых эффективных и самых неэффективных стали находиться в центре внимания служб по управлению персоналом и впоследствии обеспечили максимальный эффект от применения компетентностного подхода.

Проведенное исследование и его практические результаты представляют возможности для дальнейшего развития теоретико-методологических аспектов использования компетентностного подхода в российских компаниях.

Практическая значимость научной работы состоит в том, что инновационные технологии и инструменты управления персоналом прошли апробацию в ПАО «Интер РАО» и на постоянной основе применяются в течение 2014–2017 гг. Схожие подходы на сегодняшний день начинают использоваться и в других компаниях, что позволяет говорить о востребованности в бизнес-среде решений, повышающих эффективность работы персонала и организации в целом. Использованная программа последовательных изменений в ПАО «Интер РАО» формирует дополнительные конкурентные преимущества холдинга.

Вместе с тем необходимо обратить внимание и на тот факт, что сегодня остается неисследованной еще значительная область знаний, которая может послужить полем применения для последующих научных работ в области использования компетентностного подхода как инструмента повышения эффективности. Такими направлениями могут быть:

- изучение влияния компетентностного подхода на показатели корпоративной социальной ответственности;
- применение компетентностного подхода субъектами малого и среднего бизнеса;
- возможности использования компетентностного подхода при дефиците квалифицированной рабочей силы;
- специфика использования компетентностного подхода в целях для повышения эффективности деятельности компаний в различных секторах экономики и др.

В связи с этим можно констатировать, что результаты проведенного автором исследования и его практическое применение в ПАО «Интер РАО» представляют научную и прикладную значимость, открывая новые возможности для проведения кросс-функциональных исследований.

Список литературы

1. Галоппен, Л. Управление организационными изменениями при внедрении SAP / Л. Галоппен, З. Кемс. – СПб.: ООО «Эксперт РП», 2009. – 375 с.
2. Годовой отчет ПАО «Интер РАО» за 2012 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.interrao.ru/upload/docs/INTERRAO_AR_2012_RUS_WEB_280613.pdf.

3. Годовой отчет ПАО «Интер РАО» за 2015 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.interrao.ru/upload/docs/Inter_RAQ_Annual_Report_2015_rus_21june.pdf.
4. Кибанов, А.Я. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА, 2016. – 156 с.
5. Устав Проекта [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sampletemplates.com/wp-content/uploads/2017/03/Six-Sigma-Project-Charter-Template-Ppt36.png>.
6. Dubois D.D., Rothwell W.J., King Stern D.J., Kemp L.K. Competency-based human resource management. Mountain View: Davies-Black Publishing, 2004. 291 p.
7. Philips P. P., Philips J. J., Ray R. Measuring the Success of Employee Engagement. Alexandria: ASTD press, 2016. 314 p.
8. Piscurich G. M. HPI essentials. Alexandria: ASTD press, 2002. 194 p.
9. Ulrich D., Brockband W., Younger J., Ulrich M. Global HR competencies. N.Y.: The McGraw-Hill Companies, 2013. 296 p.

References

1. Galoppen, L. Upravlenie organizatsionnymi izmeneniyami pri vnedrenii SAP / L. Galoppen, Z. Kems. – SPb.: OOO «Ekspert RP», 2009. – 375 s.
2. Godovoi otchet PAO «Inter RAO» za 2012 god [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: http://www.interrao.ru/upload/docs/INTERRAO_AR_2012_RUS_WEB_280613.pdf.
3. Godovoi otchet PAO «Inter RAO» za 2015 god [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: http://www.interrao.ru/upload/docs/Inter_RAQ_Annual_Report_2015_rus_21june.pdf.
4. Kibanov, A.Ya. Kontseptsiya kompetentnostnogo podkhoda v upravlenii personalom / A.Ya. Kibanov. – М.: INFRA, 2016. – 156 s.
5. Ustav Proekta [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.sampletemplates.com/wp-content/uploads/2017/03/Six-Sigma-Project-Charter-Template-Ppt36.png>.
6. Dubois D.D., Rothwell W.J., King Stern D.J., Kemp L.K. Competency-based human resource management. Mountain View: Davies-Black Publishing, 2004. 291 p.
7. Philips P. P., Philips J. J., Ray R. Measuring the Success of Employee Engagement. Alexandria: ASTD press, 2016. 314 p.
8. Piscurich G. M. HPI essentials. Alexandria: ASTD press, 2002. 194 p.
9. Ulrich D., Brockband W., Younger J., Ulrich M. Global HR competencies. N.Y.: The McGraw-Hill Companies, 2013. 296 p.

Л. С. Сaitгалина

*Магистрант,
saitgalina93@mail.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Оценка кредитоспособности юридических лиц

***Аннотация.** В настоящее время в отечественной экономике значительную роль играет банковское кредитование, предоставляющее коммерческим организациям средства для расширения и развития бизнеса. Кредитование является основой деятельности банка, его основной статьёй дохода. Кредитование способствует увеличению экономического потенциала организаций, ускорению оборачиваемости ресурсов. Таким образом кредитование юридических лиц способствует экономическому росту всей страны.*

***Ключевые слова:** кредитование, юридические лица, кредитоспособности, риск, задолженность.*

L. S. Saitgalina

*Masterstudent,
saitgalina93@mail.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Assessment of the creditworthiness of legal entities

***Annotation.** Currently in the domestic economy, a significant role is played by bank lending, which provides commercial organizations with the means to expand and develop their business. Crediting is the basis of the bank's activity, its main income item. Lending contributes to increasing the economic potential of organizations, accelerating the turnover of resources. Thus, lending to legal entities contributes to the economic growth of the whole country.*

***Keywords:** crediting, legal entities, creditworthiness, risk, debt.*

За последние несколько лет произошли определённые изменения отношений банка с юридическими лицами. Это связано с нестабильной мировой и отечественной экономической ситуации, ростом темпов инфляционных процессов, колебаниями ключевой ставки Цент-

рального Банка России. Перечисленные обстоятельства ведут к увеличению разнообразных рисков, таких как невозврат выданных средств, невыплата процентов по кредиту и т.д. Таким образом, условия функционирования коммерческих организаций и их результаты оказывают непосредственное воздействие на уровень рискованности банковского кредитования.

Необходимо отметить тот факт, что проблема увеличения рискованности банковского кредитования юридических лиц стала особенно острой. Те события, которые происходили в России и мире в 2014–2015 году (введение антироссийских санкций, падения мировых цен на нефть, и как следствие, падение курса рубля и ускорение процессов инфляции) привели к росту просроченной задолженности (почти на 60%), количество банкротств среди организаций выросло на 15%. В настоящее время ситуация в определённой степени выровнялась, стабилизировалась. Однако мы не можем с уверенностью говорить о том, что события прошлых лет больше не повторятся.

На основе данных о кредитовании юридических лиц проведем анализ о количестве выданных кредитов юридическим лицам некоторых российских банков, таких как ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ», Банк ГПБ (АО), АО «Россельхозбанк», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «Альфа-Банк» (таблица 1).

Таблица 1

Объем выданных кредитов юридическим лицам некоторых российских банков за 2015–2017 гг.¹

Название Банка	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	Изменение 2016/2015, %	Изменение 2017/2016, %
Сбербанк, млн. руб.	7872188	10802951	11253680	137,2	104,2
ВТБ-24, млн. руб.	2366031	3141776	4350354	132,8	138,5
ГПБ, млн. руб.	2038046	2685395	3142976	131,8	117,0
Россельхозбанк, млн. руб.	1022308	1161850	1408457	113,6	121,2
Банк «ФК Открытие», млн. руб.	471740	1128502	2162734	239,2	191,6
Альфа-Банк, млн. руб.	838804	1167343	1243888	139,2	106,5
Всего, млн. руб.	14609117	20087817	23562089	137,5	117,3

¹ Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 10.09.2017).

Для этого рассмотрим удельный вес выданных кредитов каждого банка, их изменение в сравнении с базовым и предыдущим годом. Проведем вертикальный анализ объема выданных кредитов юридическим лицам за 2015–2017 гг.

По данным, представленным в таблице 1, можно сделать вывод, что у ПАО «Сбербанк России» удельный вес среди рассматриваемых банков на всем промежутке времени больше 50%.

На втором месте ВТБ – удельный вес выданных кредитов колеблется от 16% до 18%. На третьем месте Газпромбанк с удельным весом 13–14%. На четвертом месте Россельхозбанк, несмотря на то, что в 2017 году удельный вес снизился с 7% до 6%, он сохранил свою позицию.

Далее Банк «ФК Открытие», вес которого увеличился с 6% до 9%. Последнее место занимает Альфа-Банк, его удельный вес составляет на конец рассматриваемого периода 5%.

Теперь проведем горизонтальный анализ, и представим его в таблице 2, путем расчета темпа прироста методом расчета цепного показателя.

Таблица 2

**Динамика объемов выданных кредитов юридическим лицам
за 2015–2017 гг. млн. руб.²**

Название Банка	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.	Изменение 2016/2015, %	Изменение 2017/2016, %
Сбербанк	7872188	10802951	11253680	137,2	104,2
ВТБ-24	2366031	314776	4350354	13,3	1382,0
ГПБ	2038046	2685395	3142976	131,8	117,0
Россельхоз-банк	1022308	1161850	1408457	113,6	121,2
Банк «ФК Открытие»	471740	1128502	2162734	239,2	191,6
Альфа-Банк	838804	1167343	1243888	139,2	106,6
Всего	14609117	20087817	23562089	137,5	117,3

На основе данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы. В 2017 году у всех банков наблюдается положительная динамика объемов выданных кредитов юридическим лицам. Наибольший темп роста наблюдается у банка ПАО «ВТБ-24» – в 2017 году произошло увеличение объемов выданных кредитов юридическим лицам на 1382%. Тем не ме-

² Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 10.09.2017).

нее, нельзя не заметить также резкое снижение данного показателя у этого банка – в 2016 году произошло снижение на 86,7%. В целом, можно отметить, что в 2017 году наблюдается небольшое снижение темпов роста (при общей положительной тенденции), то есть в 2016 году объемы выданных кредитов юридическим лицам росли быстрее, чем в 2017 году.

В таблице 3 рассмотрим долю просроченной задолженности юридических лиц за 2015–2017 гг.

Таблица 3

**Просроченная задолженность по кредитам,
предоставленным юридическим лицам – резидентам
и индивидуальным предпринимателям³**

Показатель	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2017 г.
Объем кредитов, млн. руб.	33241362	29995671	32395589
Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов, %	3,4	5,6	5,4
Просроченная задолженность, млрд. руб.	1128325	1676510	1749321
Темп прироста объемов кредитования юридических лиц, % к предыдущему году	5,25	-9,76	8,0
Темп прироста просроченной задолженности юридических лиц, % к предыдущему году	30,99	48,58	4,3

Просроченная кредитная задолженность позволяет оценить кредитный риск российского банковского сектора как умеренный, в соответствии с международной практикой критической величиной является доля неработающих кредитов, превышающая 10% величины совокупного кредитного портфеля.

Однако на 1.01.2015 г. и 1.01.2016 года при росте объема кредитов просроченная задолженность выросла на 30,99% и 48,58% соответственно (таблица 2). В 2017 г. при росте объема кредитов просроченная задолженность выросла на 4,3%.

Рост доли просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов явился отражением процесса роста стоимости заимствований и снижения платежеспособности заемщиков в условиях ухудшения макроэкономической ситуации в России.

³ Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 10.09.2017).

В этой связи можно говорить об актуальности изучения проблемы кредитования юридических лиц, в которой одним из основных терминов является термин «кредитоспособность».

По нашему мнению, кредитоспособность юридических лиц – это такое финансовое состояние юридического лица, при котором банк может быть уверен в эффективном использовании кредитных ресурсов, способности и готовности предприятия своевременно вернуть кредитные средства в рамках заключенного договора. Анализ кредитоспособности юридических лиц банками состоит в исследовании различных факторов, которые способны привести к невозможности возврата выданных средств, выплаты процентов по кредиту, или, напротив, способствуют своевременному возврату выданных средств.

В настоящее время методики оценки кредитоспособности юридических лиц и в России, и в зарубежных странах (например, США) практически аналогичны. Как правило, данные методики основаны на качественном и количественном анализе.

Количественный анализ заключается в исследовании устойчивости финансового состояния предприятия на основании вычисления стандартных коэффициентов (как правило это коэффициенты ликвидности, коэффициенты финансовой автономии, а также коэффициенты оборачиваемости и рентабельности) по результатам предоставленной финансовой документации предприятий.

Качественный анализ заключается в основном в проведении экспертной оценки юридического лица (прежде всего это оценка кредитной истории, деловой репутации, эффективности управления и т.д.).

Следует отметить тот факт, что каждый банк устанавливает свои нормативные значения различных показателей, и не всегда максимально верно. К примеру, не все банки при оценке кредитоспособности юридических лиц учитывают отраслевой фактор, что нормативные значения необходимо устанавливать отдельно для различных отраслей экономической деятельности.

Как показывают итоговые данные по просроченной задолженности, методики оценки кредитоспособности юридических лиц не всегда эффективны. По-нашему мнению, можно отметить некоторые недостатки используемых банками методик. Во-первых, как мы отмечали выше, различные банки устанавливают различные нормативные значения для финансовых показателей, зачастую банки не учитывают отраслевой фактор. Во-вторых, применяемые методики проводят лишь текущую оценку кредитоспособности предприятия, не учитывая его перспективную кредитоспособность (потенциал) предприятия.

Основная проблема связана с большими рисками кредитования.

Для решения данной проблемы предлагается вычислять комплексный показатель, который можно назвать «показателем кредитоспособности». Приведенный ниже алгоритм расчета был применен впервые Михайловым С.Н. для оценки инвестиционного потенциала⁴. Представляется, что данный алгоритм подходит также для оценки кредитоспособности предприятия, так как показатели можно подобрать наиболее подходящее. Отметим, что вместе с этой методикой в обязательном порядке необходимо изучить кредитную историю предприятия.

Исходя из особенностей деятельности предприятия, составляется перечень показателей, которые характеризуют эффективность деятельности по нескольким направлениям. При помощи метода экспертных оценок, осуществляется выбор значимых показателей подсистем с учетом их важности. Показатели, которые были определены таким образом, заносятся в таблицу, далее по каждому из них необходимо определить эталонное значение. В качестве эталона сравнения может выступать нормируемое значение изучаемого показателя либо наилучший результат самого предприятия за определенный период времени, либо его конкурента⁵.

На следующем этапе осуществления оценки проводится расчет индексов для каждого показателя по формуле:

$$Y_i = \frac{\max a_i}{a_i}, \quad (1)$$

где Y_i – индекс i -го показателя;
 $\max a_i$ – эталонное значение i -го показателя;
 a_i – расчетное значение i -го показателя.

На основе полученных индексов рассчитывается агрегирующий показатель кредитоспособности предприятия по каждому направлению деятельности предприятия.

В том случае, если у предприятия в рассматриваемом периоде отсутствуют отрицательные значения по результатам деятельности, для расчета агрегирующих показателей можно воспользоваться формулой Михайлова С.Н.:

$$\text{ИП} = \sqrt{Y_1 \times Y_2 \times \dots \times Y_n}, \quad (2)$$

где Y_1, \dots, Y_n – индекс i -го показателя;
 n – количество показателей.

⁴ Чаплыгина Е.В., Михайлов С.Н. Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 85–88.

⁵ Там же.

После определения величины функциональных показателей, рассчитывается интегральный показатель кредитоспособности предприятия по формуле:

$$ИП = \sum_{t=1}^n (b_t * ИП) = b_1 * ИП_1 + \dots + b_n * ИП_n, \quad (3)$$

где b_i – вес i -го агрегирующего показателя, как составляющего интегрального показателя кредитоспособности предприятия;

$i = 1 \dots n$ – количество агрегирующих показателей ⁶.

Рассчитаем показатель кредитоспособности юридического лица на примере предприятия ООО «Башпромхолд», которое находится в г. Уфа (таблица 4).

Таблица 4

Оценка кредитоспособности ООО «Башпромхолд» за 2016 год

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Коэффициент текущей ликвидности	1	1,63	1,6
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	0,6	0,9
Коэффициент финансирования	1	0,3	0,3
Коэффициент автономии	0,5	0,2	0,5
Агрегирующий показатель подсистемы «Экономика и финансы»	0,691		
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,5	0,3	0,6
Производительность труда	6873,2	5580,7	0,8
Выручка от продаж, руб.	45 287 421	36 386 181	0,8
Агрегирующий показатель подсистемы «Производство и технология»	0,744		
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1	0,4	0,4
Рентабельность продаж	0,2	0,1	0,4
Рентабельность производственной деятельности	0,2	0,1	0,5
Агрегирующий показатель подсистемы «Повышение качества управления»	0,423		
Фондоотдача	0,3	1,8	0,8
Рентабельность персонала	797,9	395,0	0,5

⁶ Чаплыгина Е.В., Михайлов С.Н. Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 85–88.

Продолжение таблицы 4

Показатель	Эталонное значение	Расчетное значение	Индекс показателя
Коэффициент оборачиваемости запасов	1	0,6	0,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1	0,8	0,8
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1	1,9	1,9
Агрегирующий показатель подсистемы «Ресурсы»	0,843		
Показатель кредитоспособности	0,7		

Для осуществления оценки уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия представляется целесообразным использовать результаты работ Гончаровой Н.П., Перервы П.Г.⁷, которые используя в своих работах функцию желательности, предложили шкалу градации состояния, какого-либо параметра исследуемого объекта, в данном случае уровня кредитоспособности предприятия (таблица 5).

Таблица 5

Шкала градации показателя кредитоспособности предприятия

Количественное значение	Характеристика состояния кредитоспособности предприятия
Высокий	
1,0	Наилучшее состояние кредитоспособности предприятия
0,99-0,80	Отличное состояние показателя кредитоспособности. Предприятие является лидером в своем сегменте
Средний	
0,79-0,63	Хорошее состояние показателя кредитоспособности.
0,62-0,37	Удовлетворительное состояние. Требуется улучшение показателей кредитоспособности предприятия
0,36	Минимально-допустимый уровень состояния показателя инвестиционной конкурентоспособности (соответствует предельному уровню; срочно требуются инвестиции).
Низкий	
0,35-0,20	Плохое состояние. Необходимы серьезные мероприятия по изменению кредитоспособности предприятия.
0,19...0,00	Предприятие может быть отнесено к разряду несостоятельных.

⁷ Лукинская Т.А., Валишевская Е.И. Сущность и оценка инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 115-1. С. 131–141.

На основании шкалы, представленной в таблице 5, можно признать предприятие ООО «Башпромхолд» средне-кредитоспособным.

Таким образом, внедрение данного алгоритма в оценку кредитоспособности юридических лиц, позволит лучше оценить не только текущую кредитоспособность предприятия, но и его потенциальную (перспективную) кредитоспособность.

На основании исследования, проведённого в рамках данной статьи, можно сделать следующие выводы. Увеличение объёмов просроченной задолженности у юридических лиц свидетельствует о недостаточной эффективности существующих методик оценки кредитоспособности. У данных методик имеются определенные недостатки, которые призвана устранить разработанная нами методика, которая нацелена на оценку не только текущей конкурентоспособности предприятия, но и его потенциальной кредитоспособности.

Список литературы

1. Лукинская Т.А., Валишевская Е.И. Сущность и оценка инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 115-1. С. 131–141.
2. Чаплыгина Е.В., Михайлов С.Н. Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 85–88.
3. Ofitsial'nyysaytTsB RF. [Электронныйресурс]: – Режимдоступа: <http://www.cbr.ru> (датаобращения: 10.09.2017).

References

1. Lukinskaya TA, Valishevskaya EI Essence and assessment of investment potential and investment attractiveness of an industrial enterprise // New Science: Problems and Perspectives. 2016. № 115-1. P. 131–141.
2. Chaplygina EV, Mikhailov SN An estimation of a level of investment competitiveness of the enterprises of building branch // Problems of modern economy. 2011. № 4. P. 85–88.
3. The official site of the Central Bank of Russia. [Jelektronnyjresurs]. – Rezhimdostupa. – URL: <http://www.cbr.ru> (data obrashhenija: 10.09.2017).

И. И. Санжаревский

*Доктор политических наук, профессор,
politupr@yandex.ru*

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Тамбовский филиал,
Тамбов, Россия*

В. И. Меньщикова

*Кандидат экономических наук, доцент,
menshikova@list.ru*

*Тамбовский государственный технический университет,
Тамбов, Россия*

**Институциональные
и социально-экономические проблемы
управления муниципальными образованиями
в современной России
(на материалах Тамбовской области)**

***Аннотация.** В статье представлен анализ состояния местного самоуправления в современной России с позиции институциональных и социально-экономических проблем. На материалах Тамбовской области исследованы институциональные особенности управления муниципальными образованиями, выявлены проблемы в сфере регулирования полномочий органов местного самоуправления, а также раскрыты проблемы кадрового потенциала и экономического развития муниципалитетов. Исследованы вопросы интегрированности муниципального образования в экономику региона и федеральные программы, обуславливающей особенности управления экономическим развитием муниципалитета.*

***Ключевые слова:** муниципальное образование, муниципалитет, регион, самоорганизация граждан, кадровый потенциал муниципальных служащих, управление экономическим развитием муниципального образования.*

I. I. Sanzharevsky

*Dr. Sci. (Polit.), Proff.,
politupr@yandex.ru*

*Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Tambov branch,
Tambov, Russia*

V. I. Menshchikova

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Proff.,
menshikova@list.ru*

*Tambov state technical university,
Tambov, Russia*

Institutional and social-economic problems of municipal units management in modern Russia (on materials of the Tambov region)

***Annotation.** The analysis of a condition of local self-government in modern Russia from a position of institutional and social and economic problems is presented in article. On materials of the Tambov region institutional features of management of municipal units are investigated, problems in the sphere of regulation of powers of local government bodies are revealed and also problems of personnel potential and economic development of municipalities are opened. Questions of the integration of municipal unit in economy of the region and federal programs causing features of management of economic development of municipality are investigated.*

***Keywords:** municipal unit, municipality, region, self-organization of citizens, personnel potential of local government officers, management of economic development of municipal unit.*

Сегодня в системе местного самоуправления существует огромное количество проблем, прежде всего институционального и социально-экономического характера. Еще в 2013 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин, выступая с ежегодным посланием перед Федеральным Собранием акцентировал внимание на том, что «...объем ответственности и ресурсы муниципалитетов не сбалансированы, и как следствие этого, имеет место размытость и финансовая необеспеченность полномочий местного самоуправления, которые в свою очередь в новейшей истории неоднократно перекидывались с одного уровня власти на другой: из района в регион, с поселения на район и обратно. Полномочия органов местного самоуправления в сфере образования, здравоохранения, социальной защиты переданы в регионы, что фактически выхолащивает социальную значимость районного уровня управления»¹.

В Тамбовской области в 2017 г. общее количество муниципальных образований составило 277 единиц, из них 23 муниципальных района, 13 городских поселений, 234 сельских поселения, 7 городских округов. Муниципальных образований с особенностями географического поло-

¹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 12 декабря 2013 года. URL: www.kremlin.ru/events/president/news/19825.

жения нет. Особым статусом обладает три муниципальных образования: городской округ – город Котовск и городское поселение Знаменский поссовет являются монопрофильными муниципальными образованиями (моногородами) со стабильной социально-экономической ситуацией²; городской округ Мичуринск – наукоград Российской Федерации (на срок до 31 декабря 2027 г.)³.

Согласно данным текущего архива администрации Тамбовской области все муниципальные образования области имеют актуальные уставы, в 87% муниципальных образований утверждены генеральные планы, схемы территориального планирования, в 84% муниципальных образованиях действуют правила благоустройства территории, правила землепользования и застройки, 41% имеют программы развития инфраструктуры муниципальных образований и в 53% муниципальных образованиях приняты программы подготовки (повышения квалификации) муниципальных служащих.

Институциональные особенности управления территориями муниципальных образований характеризуется, в первую очередь, политико-правовой сферой регулирования вопросов местного самоуправления. К началу 2017 г. в Тамбовской области действовало 14 законов области, регулирующих вопросы местного самоуправления. В целях систематизации действующих на территории региона норм в сфере местного самоуправления и объединения их в один правовой акт в феврале 2017 г. Тамбовской областной Думой был принят закон Тамбовской области от 25 февраля 2017 г. № 86-З «Об отдельных вопросах организации местного самоуправления в Тамбовской области»⁴.

Заметим, что основная особенность формирования представительных органов муниципальных районов определяется многоступенчатой избирательной системой на мажоритарной основе. В настоящее время представительные органы муниципальных районов формируются из глав поселений, входящих в состав муниципального района, и из депутатов представительных органов указанных поселений, избираемых представительными органами поселений из своего состава.

Особенности формирования исполнительно-распорядительных органов муниципального управления определяются статусом высшего должностного лица, которое наделяется уставом муниципального об-

² Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р.

³ Указ Президента Российской Федерации от 4 ноября 2003 года № 1306.

⁴ Закон Тамбовской области от 25 февраля 2017 г. № 86-З «Об отдельных вопросах организации местного самоуправления в Тамбовской области».

разования в соответствии собственными полномочиями по решению вопросов местного значения⁵. Так, главы поселений Тамбовской области избираются в ряде территорий как на прямых муниципальных выборах, так и на основе многоступенчатых выборов представительными органами соответствующих муниципальных образований из своего состава в порядке, установленном уставами соответствующих поселений. Главы муниципальных районов, городских округов Тамбовской области избираются представительными органами соответствующих муниципальных образований из числа кандидатов, представленных конкурсной комиссией по результатам конкурса. Законом области определен единый срок полномочий органов местного самоуправления, который составляет пять лет.

Необходимо отметить, что, с одной стороны, систематизация региональных законодательных актов в сфере местного самоуправления, несомненно, имеет положительное значение для повышения эффективности муниципального управления, решения вопроса так называемого «кадрового голода» в сельских территориях. С другой стороны, многоступенчатые выборы глав муниципальных образований, особенно городских округов, а также формирование представительных органов муниципальных районов из глав поселений снижают степень прямого участия граждан как в выборе высшего должностного лица местного самоуправления, так в избрании представительных органов. Это в свою очередь не способствует повышению гражданской активности на местах, в муниципалитетах, реальной возможности участия в управлении делами государства.

Одной из главных особенностей современного управления муниципальным образованием является опора на самоорганизацию граждан, эффективное применение выборных механизмов формирования органов местного самоуправления в сочетании с такими механизмами, как публичные слушания, территориальное общественное самоуправление, местные референдумы.

Другой важной особенностью опоры на самоорганизацию граждан в управлении муниципальным образованием является поддержка местных инициатив, которые выдвигают граждане, так называемый «народный бюджет», в рамках которого жители участвуют в выборе конкретных направлений использования денежных средств. Одно из ключевых

⁵ Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.

направлений, требующих максимально тесного взаимодействия между жителями и местной властью, — это благоустройство⁶.

В Тамбовской области муниципальные образования ведут активную работу по благоустройству дворовых территорий. Например, в городе Тамбове наряду с благоустройством парковых зон в программу благоустройства 2017 г. по результатам конкурсного отбора было включено 36 дворовых территорий. По программе «Парки малых городов» в сентябре 2017 г. работы практически завершены во всех заявленных муниципальных образованиях. Здесь видна заинтересованность органов местного самоуправления, которые хорошо понимают, что от того, насколько эффективно будут реализованы проекты благоустройства в текущем году, может зависеть дальнейшие объемы федерального финансирования.

Вместе с тем необходимо отметить некоторые проблемы в сфере регулирования полномочий органов местного самоуправления. В частности, в 2015 г. был принят закон Тамбовской области № 1024⁷, согласно которому администрация Тамбовской области в лице Управления градостроительства и архитектуры Тамбовской области самостоятельно разрабатывает и утверждает генеральный план Тамбова, а также вносит в него изменения. Также в полномочия области теперь входит подготовка и утверждение правил землепользования и застройки областного центра, обеспечение подготовки и утверждение документации по планировке территории, подготовленной на основании генерального плана и правил землепользования и застройки города. Ряд экспертов объясняет позицию региональных властей необходимостью наведения порядка в градостроительной политике Тамбова.

Одной важной темой президентских поручений в 2017 г. стало законодательное закрепление деятельности территориального общественного самоуправления — так называемого ТОС⁸. По данным РИА «Новости» медиагруппы «Россия сегодня» в настоящее время функционирует более 24,7 тыс. органов ТОС в 4,2 тыс. муниципальных образований.

⁶ Заседание Совета по развитию местного самоуправления. URL: kremlin.ru/events/president/news/55301.

⁷ Закон Тамбовской области от 28 декабря № 1024 «О перераспределении отдельных полномочий в сфере градостроительной деятельности между органами местного самоуправления муниципального образования городского округа — город Тамбов и органами государственной власти Тамбовской области».

⁸ Перечень поручений по итогам заседания Совета по развитию местного самоуправления, состоявшегося 5 августа 2017 года. URL: www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/5557.

Наиболее распространено движение ТОС в Республике Бурятия, Краснодарском крае, Архангельской, Белгородской, Воронежской, Кировской, Костромской, Ростовской и Тамбовской областях⁹.

В Тамбовской области не прекращается работа по выработке механизмов содействия населению в реализации непосредственных форм осуществления местного самоуправления, по обсуждению будущего существующих советов территорий, повышению эффективности их работы. В регионе реализуется пилотный проект в сфере общественного самоуправления, который стартовал с создания в городе Тамбове общественных префектур. Однако ряд депутатов и экспертов обратили внимание на то, что в проекте положения об общественных префектурах определено, что их персональный состав будет утверждаться администрацией города, а не собранием или конференцией граждан. Таким образом, в документе просматривается возможность превращения на практике создаваемых префектур в совещательные органы при администрации города и тем самым они могут отклониться от предполагаемого вектора развития территориального общественного самоуправления — «от самоуправления к управляемости».

Отмечая в качестве основной политико-правовой особенности муниципального управления в Тамбовской области в 2017 г. систематизацию действующих на территории области норм в сфере местного самоуправления, мы можем прогнозировать повышение эффективности муниципального управления в целом по региону. При этом важно иметь в виду, что местное самоуправление способно и должно стать мощным ресурсом для пополнения и обновления кадрового потенциала региона. «Изменение профессиональных требований, предъявляемых к государственным и муниципальным служащим, во многом зависит от уровня подготовки, квалификации государственных и муниципальных служащих, профессиональных знаний, умений и навыков принимать рациональные и главным образом эффективные управленческие решения в сложных ситуациях»¹⁰. Крайне необходимо чтобы через механизмы выборов во власть приходили подготовленные, целеустремлённые, профессиональные люди, готовые ответственно исполнять свои обязанности.

⁹ На местном уровне: утвержден перечень поручений по итогам совета по МСУ. URL: gia.ru/society/20170909/1502143891.html (09.09.2017).

¹⁰ Ильин А.Ю. Эффективная профессиональная подготовка государственных и муниципальных служащих как фактор совершенствования системы взаимодействия общества и власти // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. [Сетевое электронное издание, ISSN 2221-7703]. 2015. № 01(09). С. 5–8. URL: www.политуправление.рф.

В качестве другой региональной особенности можно рассмотреть возможности приобретения управленческого опыта главами муниципальных образований. Так, например, согласно действующему региональному законодательству и уставам муниципальных образований 19 глав муниципалитетов Тамбовской области должны исполнять полномочия только председателя представительного органа, из них: 13 – в городских поселениях, 6 – в сельских поселениях. Исполнять полномочия главы местной администрации – 30, из них: 23 – в муниципальных районах, 7 – в городских округах. Исполняют одновременно полномочия председателя представительного органа и главы местной администрации в 228 сельских поселениях ¹¹.

Образование как важная характеристика кадрового потенциала характеризуется следующими цифрами (по данным текущего архива Администрации Тамбовской области за 2016 год). Доля среди избранных глав муниципальных образований, имеющих высшее образование, составляет 76%, в т.ч. в сфере экономики – 12%, юриспруденции – 7%. Возрастной потенциал характеризуется в основном мужчинами (63%) в возрасте 36–65 лет (96%), в т.ч. 36–50 лет – 33%, 51–65 лет – 63% (таблица 1).

Таблица 1

Характеристика кадрового потенциала глав муниципальных образований Тамбовской области ¹²

Показатель	Всего	Районы	Поселения		Городские округа
			город	сельские	
Избранные главы муниципальных образований (с поправкой на возможное совмещение статусов)	273	22	13	231	7
по полу	273	22	13	231	7
мужчины	172	19	9	137	7
женщины	101	3	4	94	0
по возрасту	273	22	13	231	7
от 18 до 25 лет	0	0	0	0	0
от 26 до 35 лет	3	0	0	3	0
от 36 до 50 лет	89	6	7	72	4
от 51 до 65 лет	174	14	4	153	3
старше 65 лет	7	2	2	3	0
по образованию	273	22	16	228	7

¹¹ Трифонов Ю.Н., Шуклинова М.В. Муниципальная служба в органах местного самоуправления города Тамбова: организационно-правовые основы и перспективы развития // Тамбов в прошлом, настоящем и будущем: Материалы VII Всероссийской научной конференции, посвященной 100-летию революционных событий 1917 года и 80-летию Тамбовской области. 2017. С. 133–138.

¹² Составлено авторами на основе данных архива Администрации Тамбовской области.

Продолжение таблицы 1

Показатель	Всего	Районы	Поселения		Городские округа
			город	сельские	
высшее образование	207	21	12	167	7
высшее экономическое	25	6	0	17	2
по специальности Государственное и муниципальное управление	10	1	0	7	2
высшее юридическое	13	1	0	11	1
иное высшее образование	168	15	12	137	4
два и более высших образования	13	4	1	5	3
с ученой степенью	2	1	0	0	1
без высшего образования	66	1	4	61	0
Не избраны (по состоянию на день проведения мониторинга должность вакантна)	4	1	0	3	0

Другим важным управленческим резервом является кадровый потенциал муниципальных служащих в исполнительно-распорядительных и представительных органах местного самоуправления (таблица 2). Так, согласно данным таблицы 2, в муниципалитетах Тамбовской области в основном служат женщины (81%). При чем, если в представительных органах местного самоуправления их доля составляет 53%, то в административно-распорядительное абсолютное большинство – 82%. Неравномерность распределения по полу имеет одинаковую тенденции доминирования женщин не зависимо вида муниципального образования. Основной возраст муниципального служащего составляет от 30 до 59 лет (83%), причем возрастные характеристики распределены равномерно: 30–40 лет – 28%, 40–50 лет – 27%, 50–59 лет – 28%. При этом большая часть служит уже более 10 лет (55%), от 1 года до 10 лет – 39% (в т.ч. 5–10 лет – 23%).

Эти характеристики позволяют говорить о зрелости и заинтересованности граждан в муниципальной службе. Уровень образования муниципальных служащих в абсолютном большинстве – высшее образование (84%), при этом доля служащих, имеющих высшее юридическое, экономическое образование и образование по направлению государственное и муниципальное управление, составляет соответственно – 13%, 27% и 6%.

Данные о расходах на содержание органов местного самоуправления области в 2016 г. свидетельствуют о том, что наибольший объем указанных расходов в расчете на 1 жителя отмечается в Бондарском (1733 руб.), Уваровском (1646 руб.), Уметском (1645 руб.) и других районах, в городе Кирсанове (1378 руб.); наименьший объем указанных расходов в

расчете на 1 жителя – в Тамбовском районе (535 руб.), городе Мичуринске (696 руб.)¹³.

Особенности управления экономическим развитием муниципального образования характеризуются, в первую очередь, степенью интегрированности муниципального образования в экономику региона и федеральные программы. Большинство муниципалитетов Тамбовской области имеют все возможности для развития сельского хозяйства. При этом важно отметить, что, говоря о сельскохозяйственной отрасли в целом, администрация региона сосредотачивается на решении проблем по развитию перерабатывающего производства сельскохозяйственной продукции. Другим важным направлением является стимулирование и льготирование промышленных предприятий. Тамбовская область является одним из пяти регионов в стране, которые принимают участие в заключении специнвестконтрактов. На территории области созданы три индустриальных парка: «ДЕГА-Тамбов», «Уварово», «Котовск». Сегодня на каждый парк есть по 10–15 заявителей.

Реализация проектов в сфере управления экономическим развитием муниципального образования позволяет успешно осуществлять комплекс мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджетов всех уровней, повышение качества бюджетного планирования и, решая проблему погашения и реструктуризации долгов муниципалитетов. Важным результатом исполнения бюджета стал рост налоговых и неналоговых доходов. Так, налоговые и неналоговые доходы поступили в бюджет Тамбовской области в объеме 23 651 635,2 тыс. рублей или 101,9% к уточненным плановым назначениям (рост к уровню 2015 г. составил 10,0%). В среднем по области доля налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в общем объеме собственных доходов за 2016 год составила 42%. Превышают среднеобластной уровень по данному показателю Тамбовский (66,5%), Жердеский (61,7%), Инжавинский (59,6%), Ржаксинский (50,7%) муниципальные образования – городские округа – Кирсанов (64,7%), Моршанск (52,2%), Тамбов (49,2%). По сравнению с 2015 годом роста доли налоговых и неналоговых доходов в 2016 году достигли 18 муниципальных образований. Наибольшая положительная динамика при этом отмечается в Знаменском (на 29,3%), Жердевском (на 21,5%) муниципальных районах, а также в городе Кирсанове (на 11,3%).

В целом кадровый потенциал и современное состояние управления экономическим развитием муниципальных образований, их ин-

¹³ Города и районы Тамбовской области: статистический сборник. Тамбов: Тамбовстат, 2017.

Характеристика кадрового потенциала муниципальных служащих Тамбовской области в 2016 г.¹⁴

Наименование ОМСУ	Кол-во муниципал. служащих		Распределение по образованию (фактическое)							Распределение по возрасту (фактическое)						Распределение по полу (факт.)		Распределение по стажу муниципальной службы (факт.)			
	Штатное расписание	фактическое	всего с высшим образованием	высшее юридическое	высшее экономическое	высшее «Гос. и муниципал. Управление»	иное высшее	среднее профессиональное образование	среднее	от 18 до 25 лет	от 25 до 30 лет	от 30 до 40 лет	от 40 до 50 лет	от 50 до 59 лет	от 60 лет	мужчин	женщин	до 1 года	от 1 до 5 лет	от 5 до 10 лет	более 10 лет
Городские округа	1032	1003	981	168	276	77	460	22	0	26	106	339	249	231	52	199	804	55	208	235	505
Муниципальные районы	1302	1277	1205	160	415	69	561	70	2	28	134	360	341	345	69	283	994	64	163	290	760
Городские поселения	81	78	55	9	13	3	30	20	3	3	1	24	24	20	6	13	65	2	21	18	37
Сельские поселения	804	790	398	33	128	40	197	363	29	15	38	140	240	311	46	48	742	43	146	178	423
всего	3219	3148	2639	370	832	189	1248	475	34	72	279	863	854	907	173	543	2605	164	538	721	1725
Представительные органы городских округов	76	76	75	22	16	7	30	1	0	2	13	20	21	16	4	61	15	15	3	15	43
Представительные органы муниципальных районов	84	80	74	22	34	4	14	4	2	3	5	30	17	23	2	12	68	3	12	16	49
всего	160	156	149	44	50	11	44	5	2	5	18	50	38	39	6	73	83	18	15	31	92
Итого	3379	3304	2788	414	882	200	1292	480	36	77	297	913	892	946	179	616	2688	182	553	752	1817

¹⁴ Составлено авторами на основе данных архива Администрации Тамбовской области.

тегрированность и включенность в политико-правовую систему современной России, в экономику региона и федеральные программы позволяет говорить об эффективности, что подтверждается национальными рейтингами. В 2016 г. Тамбовская область и ее муниципалитеты получили сразу несколько высоких оценок федеральных экспертов в инвестиционной сфере. Тамбовская область заняла 11-е место по результатам самого престижного Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России в 2016 г, организуемого Агентством стратегических инициатив. Кроме того, Тамбовская область заняла 12-е место в рейтинге регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства в 2015–2016 гг.¹⁵

Однако сегодня в системе местного самоуправления нерешенной проблемой остается вопрос несбалансированности объема ответственности и ресурсов муниципалитетов, что находит свое выражение в практически полной зависимости успешности муниципальных проектов, особенно в сельской местности, от федерального и регионального финансирования, в росте кредиторской задолженности. При этом решение проблемы погашения и реструктуризации долгов муниципалитетов также находится в полной зависимости от органов власти. Следствием размытости и финансовой необеспеченности полномочий местного самоуправления становится перманентный процесс передачи ряда полномочий с уровня на уровень. Причем даже в тех сферах, где осуществляются основные налоговые поступления в местный бюджет, например, самостоятельность в разработке и утверждение своего генерального плана утратил город Тамбов, что в свою очередь может негативно сказаться в будущем на формировании базы земельного налога.

Общая российская проблема выхолащивания социальной сущности муниципального управления, связанная с передачей полномочий органов местного самоуправления в сфере образования, здравоохранения, социальной защиты в регионы, только усугубляет ситуацию в пользу негативных тенденций. В сложившихся условиях явно просматривается стремление региональной власти фактически управлять и администрировать муниципальными образованиями, а не развивать в них самоуправление. Региональное законодательство имеет ярко выраженную тенденцию формирования органов местного самоуправления на основе косвенных, многоступенчатых выборов, выборов высших должностных лиц местного самоуправления на цензорной конкурсной основе, а не на конкурентной основе прямых выборов.

¹⁵ ria.ru/economy/20160330/1400062741.html.

Список литературы

1. Города и районы Тамбовской области: статистический сборник. — Тамбов: Тамбовстат, 2017.
2. Закон Тамбовской области от 25 февраля 2017 г. № 86-З «Об отдельных вопросах организации местного самоуправления в Тамбовской области» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.
3. Закон Тамбовской области от 28 декабря № 1024 «О перераспределении отдельных полномочий в сфере градостроительной деятельности между органами местного самоуправления муниципального образования городского округа — город Тамбов и органами государственной власти Тамбовской области» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.
4. Ильин А.Ю. Эффективная профессиональная подготовка государственных и муниципальных служащих как фактор совершенствования системы взаимодействия общества и власти // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. 2015. № 01(09). С. 5–8. URL: www.политуправление.рф.
5. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р (ред. от 13.05.2016) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.
6. Трифонов Ю.Н., Шуклинова М.В. Муниципальная служба в органах местного самоуправления города Тамбова: организационно-правовые основы и перспективы развития // Тамбов в прошлом, настоящем и будущем: Материалы VII Всероссийской научной конференции, посвященной 100-летию революционных событий 1917 года и 80-летию Тамбовской области. 2017. С. 133–138.
7. Указ Президента Российской Федерации от 4 ноября 2003 года № 1306 «О присвоении статуса наукограда Российской Федерации г. Мичуринску Тамбовской области» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.
8. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 29.07.2017 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru.
9. Официальный сайт Президента РФ. URL: www.kremlin.ru.
10. Официальный сайт РИА «Новости» медиагруппы «Россия сегодня». URL: ria.ru.

References

1. Goroda i raiony Tambovskoi oblasti: statisticheskii sbornik. – Tambov: Tambovstat, 2017.
2. Zakon Tambovskoi oblasti ot 25 fevralya 2017 g. № 86-Z «Ob otdel»nykh voprosakh organizatsii mestnogo samoupravleniya v Tambovskoi oblasti» // Ofitsial’nyi sait kompanii «Konsul»tantPlyus». URL: www.consultant.ru.
3. Zakon Tambovskoi oblasti ot 28 dekabrya № 1024 «O pereraspredelenii otdel»nykh polnomochii v sfere gradostroitel’noi deyatel’nosti mezhdru organami mestnogo samoupravleniya munitsipal’nogo obrazovaniya gorodskogo okruga — gorod Tambov i organami gosudarstvennoi vlasti Tambovskoi oblasti» // Ofitsial’nyi sait kompanii «Konsul»tantPlyus». URL: www.consultant.ru.
4. Il’in A. Yu. Effektivnaya professional’naya podgotovka gosudarstvennykh i munitsipal’nykh sluzhashchikh kak faktor sovershenstvovaniya sistemy vzaimodeistviya obshchestva i vlasti // Politicheskoe upravlenie: nauchnyi informatsionno-obrazovatel’nyi elektronnyi zhurnal. 2015. № 01(09). S.5–8. URL: www.politupravlenie.rf.
5. Rasporyazhenie Pravitel’sтва RF ot 29 iyulya 2014 g. № 1398-r (red. ot 13.05.2016) «Ob utverzhdenii perechnya monoprofil’nykh munitsipal’nykh obrazovaniy Rossiiskoi Federatsii (monogorodov)» // Ofitsial’nyi sait kompanii «Konsul»tantPlyus». URL: www.consultant.ru.
6. Trifonov Yu.N., Shuklinova M.V. Munitsipal’naya sluzhba v organakh mestnogo samoupravleniya goroda Tambova: organizatsionno-pravovye osnovy i perspektivy razvitiya // Tambov v proshlom, nastoyashchem i budushchem: Materialy VII Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii, posvyashchennoi 100-letiyu revolyutsionnykh sobytiy 1917 goda i 80-letiyu Tambovskoi oblasti. 2017. S. 133–138.
7. Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federatsii ot 4 noyabrya 2003 goda № 1306 «O prisvoenii statusa naukograda Rossiiskoi Federatsii g. Michurinsku Tambovskoi oblasti» // Ofitsial’nyi sait kompanii «Konsul»tantPlyus». URL: www.consultant.ru.
8. Federal’nyi zakon ot 06.10.2003 g. № 131-FZ (red. ot 29.07.2017 g.) «Ob obshchikh printsipakh organizatsii mestnogo samoupravleniya v Rossiiskoi Federatsii» // Ofitsial’nyi sait kompanii «Konsul»tantPlyus». URL: www.consultant.ru.
9. Ofitsial’nyi sait Prezidenta RF. URL: www.kremlin.ru.
10. Ofitsial’nyi sait RIA «Novosti» mediagruppy «Rossiya segodnya». URL: ria.ru.

Д. Р. Хайбуллина

*Магистрант,
khdaniya@mail.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Научный руководитель

Ф. С. Растегаева

*Доктор экономических наук,
rfs-audit@rambler.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Подходы к определению внутреннего финансового контроля

Аннотация. В статье представлен аналитический обзор отечественных и зарубежных подходов к пониманию внутреннего финансового контроля. Изучены различные мнения ученых-экономистов о методах и задачах внутреннего финансового контроля. В качестве основной тенденции исследования внутреннего финансового контроля названо усиление роли системного подхода. В статье рассмотрены основные отечественные модели внутреннего контроля (индикативная, эффективная, риск-ориентированная) и приводится сравнительный анализ международных моделей внутреннего контроля (COSO, COBIT, Turnbull Rewiev Group, KonTraG). В статье был сделан вывод о необходимости повышения эффективности системы внутреннего контроля за счет риск-ориентированной модели. Проведенный анализ подходов к пониманию рассмотренного понятия позволил сформировать теоретическую базу для изучения вопросов практического формирования системы внутреннего контроля.

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, система внутреннего контроля, эффективная модель, индикативная модель, риск-ориентированная модель, COSO, COBIT, Turnbull Rewiev Group, KonTraG.

D. R. Khabibullina

*Masterstudent,
khdaniya@mail.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Scientific manager

F. S. Rastegaeva

*Dr. Sci. (Econ.),
rfs-audit@rambler.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Approaches to the definition of internal financial control

***Annotation.** The article presents an analytical review of Russian and foreign approaches to understanding internal financial control. Different opinions of economists on the methods and tasks of internal financial control have been studied. As the main trend of the study of internal financial control, the strengthening of the role of the system approach is called. The article examines the main domestic models of internal control (indicative, effective, risk-oriented) and provides a comparative analysis of international models of internal control (COSO, COBIT, Turnbull Review Group, KonTraG). The article concluded that it is necessary to increase the effectiveness of the internal control system through a risk-based model. The analysis of approaches to understanding this concept allowed to form a theoretical basis for studying the issues of practical formation of the internal control system.*

***Keywords:** internal financial control, system of internal control, effective model, indicative model, risk-oriented model, COSO, COBIT, Turnbull Review Group, KonTraG.*

В последние годы экономическое состояние мира характеризуется нестабильностью. В связи с этим возросла актуальность внедрения эффективной СВК в деятельности компании. Результативность СВК воздействует на значимые показатели организации. Так при СВК, имеющая недостатки, компания более подвержена различным рискам, в том числе и риску банкротства.

В 2011 году, после череды мировых финансовых кризисов, государство прописало требование в Федеральном законе «О бухгалтерском

учете» № 402-ФЗ, по которому все организации должны проводить внутренний контроль. По истечению 6 лет наблюдается, что многие организации, коммерческие и бюджетные, не имеют у себя актуальной, унифицированной СВК. Организации имеют лишь отдельные элементы внутреннего контроля, которые не прописаны в основных положениях организации. Поэтому очень актуальным является порядок построения результативной СВК на предприятии.

Анализируя литературу различных экономистов по этой теме, можно выделить, что единого понятия термина «внутренний финансовый контроль» нет. Большое число различных трактовок данного понятия требует систематизации в целях повышения результативности контроля. На рисунке 1 мы выделили три основных подхода к пониманию сущности термина «внутренний финансовый контроль».

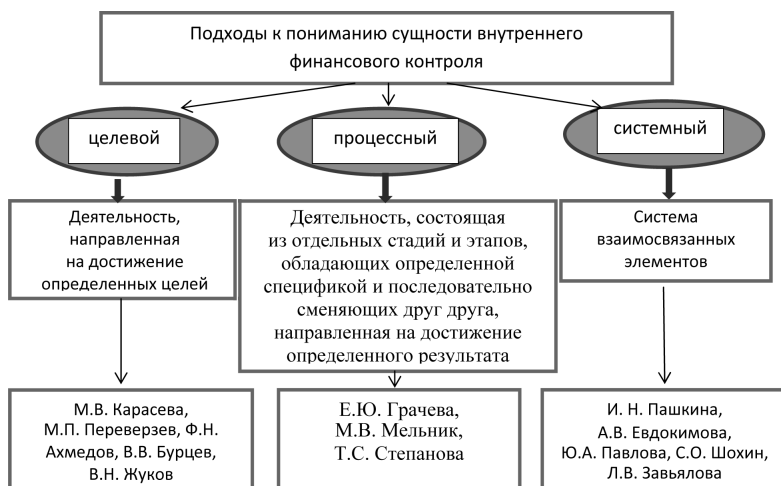


Рис. 1. Основные подходы к пониманию внутреннего финансового контроля ¹

Изучим утверждения различных авторов – сторонников разных подходов к пониманию термина «внутренний финансовый контроль». Так В.Н. Жуков, сторонник целевого подхода, рассматривает внутренний финансовый контроль как систему контрольных мероприятий, проводимых для обнаружения отклонений реального состояния финансовых ресурсов от плановых показателей, а также для оценки принимаемых управленческих решений ².

¹ Разработано автором.

² Жуков В.Н. Концепция и методология системного финансового контроля в управлении корпорацией. – М.: Инфра-М, 2015. 186 с.

Завьялова Л.В. сторонник системного подхода, определяет внутренний контроль как множество процессов взаимодействующих путем осуществления последовательных этапов при проведении проверки предприятия для установления законного и плодотворного управления.

Мельник М.В. описывает данный термин как стадию управленческого цикла, которая присутствует во всех процессах управления³.

Внутренний финансовый контроль должен носить регулярный и структурированный характер, преследовать установленные цели и задачи, достижение которых возможно путем использования определенных методов. Разрешение этого вопроса возможно в рамках системного подхода к изучению внутреннего финансового контроля.

Финансовый контроль внутри организации в современных трудах зарубежных экономистов рассматривается с различных позиций. По словам А. Гоша и Й. Ли, все современные зарубежные исследования в сфере внутреннего финансового контроля можно разделить на два разных подхода. Первый подход основывается на изучении причины возникновения проблем внутреннего контроля и основные характеристики компаний с несовершенной СВК. Второй подход направлен на изучении последствий несовершенств СВК организации.

Как и любая деятельность, внутренний финансовый контроль имеет определенные задачи. Однако исследователи не обращают на это должного внимания, уделяя внимание лишь задачам финансового контроля в целом. В таблице 1 представлен анализ по вопросу определения задач внутреннего финансового контроля различных ученых-экономистов.

Таблица 1

Мнения ученых о задачах внутреннего финансового контроля⁴

Ржавина Ю.Б.	Хосиев Б.Н.
Соответствие деятельности целям и ориентирам организации	
Стабильность с различных точек зрения	
Качество первичной информации	
Надежность финансовой информации	Надежность финансовой информации

³ Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебник. – М.: Кнорус, 2006 г.

⁴ Хосиев, Б. Н. Контроль и оценка организации бухгалтерского учета на предприятиях АПК / Б. Н. Хосиев // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. 2011. № 3 С. 33–38; Ржавина Ю. Б. Принципы организации внутреннего контроля и их взаимосвязь с управлением рисками в условиях торговых фармацевтических компаний // Инновационное развитие экономики. 2012. № 1 (7). С. 77–84.

Ржавина Ю.Б.	Хосиев Б.Н.
Сохранность имущества	Сохранность имущества
Соблюдение работниками установленных требований, правил, должностных инструкций и документооборота.	
Соблюдение законности	Соблюдение законности
	выявление отклонений фактических результатов от плановых
	Выявление и использование резервов роста

Неоднороден подход у исследователей к определению методов внутреннего финансового контроля. Так, ученые Т.Е. Гварлиани, С.В. Черемшанов различают такие методы, как:

1. Общенаучные методы.
2. Специальные методы.
3. Методы воздействия на поведение проверяемых людей ⁵.

Группа исследователей, в составе М.В. Мельник, А.С. Пантелеев и А.А. Звездин, подразделяют методы внутреннего контроля на следующие группы: методы документальной проверки и фактические методы ⁶.

Н.Я. Синицкая в рамках внутреннего финансового контроля выделяет следующие методы: проверка, обследование, надзор, анализ финансовой деятельности, наблюдение и ревизия ⁷.

Отечественная практика выделяет три подхода к организации СВК, представленных на рисунке 2. Эффективная модель предусматривает повышение результативности бизнес-процессов и уменьшение издержек, построение финансовых потоков в организации для достижения большей результативности.

Эффективная модель основывается на увеличении эффективности бизнес-процессов и уменьшение затрат, построение финансовых потоков для повышения результативности деятельности.

Чтобы достигнуть надежности показателей, необходимых для принятия решения руководством, СВК должна быть направлена на оценку каждого бизнес-процесса в отдельности. Бизнес-процесс – это множество взаимосвязанных бизнес-процедур, формирующих результат. Система

⁵ Гварлиани Т.Е., Черемшанов С.В. Исследование методологии финансового контроля // Аудит и финансовый анализ. 2003 г. № 4.

⁶ Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебник. – М.: Кнорус, 2006г

⁷ Синицкая Н.Я. Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учеб. Пособие. – М.: Академия Естествознания, 2011 г.

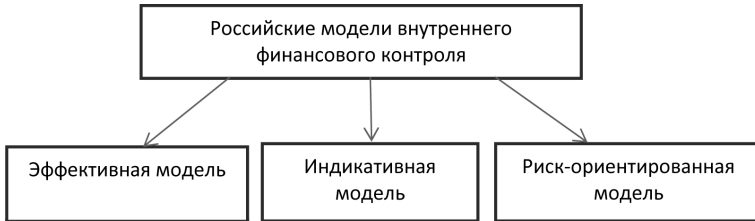


Рис. 2. Современные модели внутреннего контроля⁸

бизнес-процессов позволяет достичь прозрачности структуры организации, определить возможные риски и усовершенствовать управление.

Выделяют следующие этапы эффективного внутреннего контроля:

1. Выделение параметров центров затрат и прибыли во временной перспективе.
2. Анализ процессов с построением модели для каждого процесса.
3. Создание карты бизнес-процессов и финансовых потоков.
4. Перестройка системы взаимодействия подразделений организации в рамках корректировки моделей бизнес-процессов.

В индикативной модели внутренний контроль рассматривается как анализ зависимости деятельности организации от факторов внутренней и внешней среды, выстраивание моделей взаимодействия с факторами развития в условиях воздействия индикаторов.

Идея индикативного контроля состоит в том, чтобы используя специально подобранные индикаторы, проводить мониторинг работы всего предприятия или отдельных его структурных подразделений на постоянной основе.

Создание системы индикаторов для всесторонней оценки деятельности организации связана с необходимостью мониторинга эффективности и надежности его развития с целью определения нарушений и подготовки рекомендаций по их устранению.

Этапы индикативной модели:

1. Выявление факторов внутренней и внешней среды развития организации.
2. Определение степени влияния каждого фактора на деятельность организации.
3. Построение карты индикаторов и зависимости показателей деятельности организаций от индикаторов.
4. Использование выявленных индикаторов для улучшения развития.

⁸ Пашков Р.В., Юденков Ю.Н. Внутренний контроль как модель и система. Серия «Банковское дело». – М.: РУСАЙНС, 2016.

Целью риск-ориентированной модели является минимизация резко возрастающих рисков через анализ бизнес-процессов с точки зрения недопущения нарушения законодательства и оценки эффективности бизнес-процессов.

В современное время одним из основных задач внутреннего контроля является управление рисками.

Этапы риск-ориентированной модели:

1. Идентификация рисков.
2. Анализ рисков.
3. Разработка мероприятий по снижению риска.
4. Реализация мероприятий.
5. Мониторинг.

В зарубежной практике выделяют следующие модели внутреннего контроля:

1. Модель COSO.
2. Документ «Цели контроля при использовании информационных технологий» (COBIT).
3. Рекомендации «Ternbull Review Group».
4. «Закон о контроле и прозрачности бизнеса» — KonTraG.

Рассмотрим сравнительную характеристику данных моделей в таблице 2.

Таблица 2

Зарубежные модели внутреннего контроля⁹

Зарубежные модели внутреннего контроля	COSO	COBIT	Ternbull Review Group	KonTraG
Цели СВК	1. Операции должны быть эффективны и иметь высокие результаты 2. Достоверность финансовой отчетности 3. Соблюдение законности	1. Операции должны быть эффективны и иметь высокие результаты 2. Достоверность финансовой отчетности 3. Соблюдение законности 4. Конфиденциальность, целостность и доступность информации	1. Гарантировать, что компания не излишне подвержена рискам 2. Гарантия надежности информации 3. Сохранение активов 4. Предупреждение и выявление мошенничества	1. Ранее выявление существовавших потенциально опасных событий 2. Своевременное реагирование на выявленные риски

⁹ Управление рисками организации: Интегрированный подход. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тридуэя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coso.org/documents>.; Цели контроля при использовании информационных технологий (COBIT). Ассоциация аудита и контроля информационных систем ISACA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isaca.org>; Рекомендации «Ternbull Review Group», Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса; «Закон о контроле и прозрачности бизнеса» — KonTraG.

Зарубежные модели внутреннего контроля	COSO	COBIT	Ternbull Review Group	КопTraG
Элементы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контрольная среда 2. Оценка рисков 3. Действия по осуществлению контроля 4. Информация и коммуникации 5. Мониторинг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планирование и организация 2. Приобретение и внедрение 3. Доставка и поддержка 4. Мониторинг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мероприятия по контролю 2. Информационные и коммуникационные процессы 3. Процессы мониторинга эффективности СВК 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация рисков 2. Анализ рисков 3. Оценка рисков 4. управление рисками 5. Мониторинг и контроль
Характеристики СВК	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рекомендует проводить оценку эффективности внутреннего контроля на определенный момент времени 2. Существует прямая взаимосвязь между целями и компонентами процесса управления рисками организации 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Информация должна отвечать определенным критериям: эффективность, целесообразность, конфиденциальность, целостность, доступность, законность, и надежность информации 2. Обеспечивает приемлемый уровень ИТ-рисков 3. Оптимизация затрат на ИТ-услуги и технологии 	<ol style="list-style-type: none"> 1. СВК должна стать частью всех процессов организации 2. Быстрое реагирование на риски 3. Немедленное предупреждение руководства о выявленных недостатках и мероприятиях по их устранению 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Все бизнес-риски обнаруживаются 2. Компания рассматривается как система, которая не может быть скомпрометирована индивидуальными рисками 3. В первую очередь компания должна четко определить свою стратегию и цели, а потом только подходить к анализу рисков и их оценке
Особенности	<ol style="list-style-type: none"> 1. СВК представляет собой инструмент, а не заместитель управления 2. Использование интегрированных методов управления рисками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. уделяет особое внимание роли и влиянию ИТ-контроля 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективный мониторинг на постоянной основе является одним из важнейших компонентов СВК 2. Ежегодная оценка эффективности СВК 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предприниматели и менеджеры несут ответственность, если они не проводят мероприятия по раннему выявлению рисков и не организывают систему мониторинга за рисками

В настоящее время в России осуществляются новые разработки в области внутреннего финансового контроля. Но основной является риск-ориентированная модель, так как организация данной модели позволит свести к минимуму разного рода риски в деятельности организации.

Проведённое исследование позволяет сделать вывод о том, что ориентированный на риск внутренний контроль олицетворяет собой процесс, контролируемый вышестоящим органом компании, установ-

ливающий его политику¹⁰, осуществляемый высшим руководством и иными сотрудниками, который в надлежащей и обоснованной мере обеспечивает достижение субъектом хозяйствования операционных целей, целей подготовки отчётности и соблюдения законодательства.

Список литературы

1. Гварлиани Т.Е., Черемшанов С.В. Исследование методологии финансового контроля // *Аудит и финансовый анализ*. 2003г. № 4.
2. Жуков В.Н. Концепция и методология системного финансового контроля в управлении корпорацией. — М.: Инфра-М, 2015. 186 с.
3. Завьялова Л.В., Шилехин К.Е. Внутренний финансовый контроль в условиях нового законодательства // *Вестник Омского университета*. Серия «Экономика». 2013г. № 4.
4. Закон о контроле и прозрачности бизнеса, Германия, 1998г.
5. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебник. — М.: Кнорус, 2006г.
6. Пашков Р.В., Юденков Ю.Н. Внутренний контроль как модель и система. Серия «Банковское дело» — М.: РУСАЙНС, 2016.
7. Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Создание риск-ориентированного внутреннего контроля: анализ законодательной базы // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса*. Серия: Экономика. 2015. № 3 (41). С. 163–169.
8. Рекомендации «Review of the Turnbull Guidance on Internal Control: Evidence Paper», Turnbull Review Group, 16.05.2005.
9. Ржавина Ю. Б. Принципы организации внутреннего контроля и их взаимосвязь с управлением рисками в условиях торговых фармацевтических компаний // *Инновационное развитие экономики*. 2012. № 1 (7). С. 77–84.
10. Синицкая Н.Я. Финансовый менеджмент в рисунках и схемах: учеб. Пособие. — М.: Академия Естествознания, 2011 г.
11. Управление рисками организации: Интегрированный подход. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тридуэя [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.coso.org/documents>.
12. Хосиев, Б. Н. Контроль и оценка организации бухгалтерского учета на предприятиях АПК / Б. Н. Хосиев // *Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве*. 2011. № 3. С. 33–38.

¹⁰ Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Создание риск-ориентированного внутреннего контроля: анализ законодательной базы. *Вестник Поволжского государственного университета сервиса*. Серия: Экономика. 2015. № 3 (41). С. 163–169.

13. Цели контроля при использовании информационных технологий (COBIT). Ассоциация аудита и контроля информационных систем ISACA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isaca.org>.

References

1. Gvarliani T.E., Cheremshanov S.V. Issledovanie metodologii finansovogo kontrolya // Audit i finansovy analiz. 2003g. № 4.
2. Zhukov V.N. Kontseptsiya i metodologiya sistemnogo finansovogo kontrolya v upravlenii korporatsiei. – М.: Infra-M, 2015.186 s.
3. Zav'yalova L.V., Shilekhin K.E. Vnutrennii finansovyi kontrol' v usloviyakh novogo zakonodatel'stva // Vestnik Omskogo universiteta. Serii «Ekonomika». 2013g. № 4.
4. Zakon o kontrole i prozrachnosti biznesa, Germaniya, 1998 g.
5. Mel'nik M.V., Pantelev A.S., Zvezdin A.L. Reviziya i kontrol': uchebnik. – М.: Knorus, 2006 g.
6. Pashkov R.V., Yudenkov Yu.N. Vnutrennii kontrol' kak model' i sistema. Seriya «Bankovskoe delo» – М.: RUSAINS, 2016.
7. Rastegaeva, F. S., Saharova I. P., Knyazeva I. N. The establishment of risk-based internal control: analysis of the legislative framework // Bulletin of Volga region state University of service. Series: Economics. 2015. No. 3 (41). P. 163–169.
8. Rekomendatsii «Review of the Turnbull Guidance on Internal Control: Evidence Paper», Turnbull Review Group, 16.05.2005.
9. Rzhavina Yu. B. Printsipy organizatsii vnutrennego kontrolya i ikh vzaimosvyaz' s upravleniem riskami v usloviyakh torgovykh farmatsevticheskikh kompanii // Innovatsionnoe razvitie ekonomiki. 2012. № 1 (7). S. 77–84.
10. Sinitskaya N. Ya. Finansovyi menedzhment v risunkakh i skhemakh: ucheb. Posobie. – М.: Akademiya Estestvoznaniya, 2011 g.
11. Upravlenie riskami organizatsii: Integrirovannyi podkhod. Komitet sponsorskikh organizatsii Komissii Tridueya [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.coso.org/documents>.
12. Khosiev, B. N. Kontrol' i otsenka organizatsii bukhgalterskogo ucheta na predpriyatiyakh APK /B. N. Khosiev // Bukhgalterskii uchets v sel'skom khozyaistve. 2011. № 3. S. 33–38.
13. Tseli kontrolya pri ispol'zovanii informatsionnykh tekhnologii (COBIT). Assotsiatsiya audita i kontrolya informatsionnykh sistem ISACA [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.isaca.org>.

Е. В. Шамалова

*Кандидат экономических наук, доцент,
elenavik975@yandex.ru*

*Кафедра Экономики и менеджмента,
Первый Московский государственный
медицинский университет им. И.М. Сеченова,
Москва, Российская Федерация*

М. И. Глухова

*Кандидат экономических наук, доцент,
miss4@yandex.ru*

*Кафедра Экономики и менеджмента,
Первый Московский государственный
медицинский университет им. И.М. Сеченова,
Москва, Российская Федерация*

В. Г. Васьяева

*Магистр,
vika-vaskaeva@yandex.ru*

*Кафедра Экономики и менеджмента,
Первый Московский государственный
медицинский университет им. И.М. Сеченова,
Москва, Российская Федерация*

Исследование элементов корпоративной культуры современной медицинской организации в условиях российского рынка медицинских услуг

***Аннотация.** В статье представлен анализ основных элементов корпоративной культуры иностранной медицинской организации, которая на протяжении многих лет функционирует на российском рынке, работает по европейским стандартам в условиях сложной российской действительности. Исследованы: миссия, стратегия и основные принципы корпоративной культуры, главные ценности, разделяемые и декларируемые наиболее авторитетными членами организации. Проведена оценка ценностей корпоративной культуры по методу Г. Хофстеда, выявлены ценности, которые разделяет преобладающая часть коллектива центра. Предложена корректировка ценностей, которая позволит гармонично сочетать устремления и цели высшего менеджмента и работников младшего и среднего медицинского персонала организации.*

***Ключевые слова:** медицинская организация, корпоративная культура, миссия, принципы, ценности корпоративной культуры.*

E. V. Shamalova

*Cand. (Econ.), Assoc. Prof.,
elenavik975@yandex.ru*

*Economics and Management chair,
First Moscow State Medical University named I.M. Sechenov
Moscow, Russian Federation*

M. I. Glukchova

*Cand. (Econ.), Assoc. Prof.,
miss4@yandex.ru*

*Economics and Management chair,
First Moscow State Medical University named I.M. Sechenov
Moscow, Russian Federation*

V. G. Vaskaeva

*Masterstudent,
vika-vaskaeva@yandex.ru*

*Economics and Management chair,
First Moscow State Medical University named I.M. Sechenov
Moscow, Russian Federation*

The study of the elements of corporate culture of modern medical organization in the conditions of the Russian market of medical services

***Annotation.** The article presents the analysis of the main elements of corporate culture of foreign medical organizations, which for many years successfully working in the Russian market, the EU standards in the complex Russian reality. Investigated: mission, strategy and basic principles of corporate culture, core values, shared and declared the most reputable members of the organization. Assessed values of corporate culture by the method of G. Hofstede identified values, which are shared by the majority of the center staff. The proposed adjustment values, which will allow to reconcile the aspirations and goals of top management and employees of Junior and middle medical personnel.*

***Keywords:** medical organization, corporate culture, mission, principles, values, corporate culture.*

В настоящее время система здравоохранения находится в состоянии реформирования. Реформы в медицинских учреждениях вызывают организационные изменения, в том числе изменения, связанные с формированием и развитием корпоративной культуры. Успех измене-

ний на 80% зависит от работников компании, их квалификации, вовлеченности в общее дело, понимания необходимости изменений, инициативности и энтузиазма ¹.

О том, что ключевая роль в реформировании здравоохранения отводится медицинским кадрам, говорится как в отечественной, так и в зарубежной экономической научной литературе ².

В отечественной науке проблема управления изменениями корпоративной культуры чаще всего изучается в рамках исследования различных аспектов управленческого взаимодействия. Изучение данных аспектов нашло свое отражение в работах ряда отечественных исследователей. Так, например, Ю.Б. Боровым, Г.Н. Волковым, В.Е. Давыдовичем, Ю.А. Ждановым, В.Ж. Келле, М.Я. Ковальзоном, Э.С. Маркаряном, Э.А. Орловым, Г.Н. Соколовой, Д.И. Чесноковым и др. разработана теория культуры как категории, отражающей ее подлинное место в жизни отдельного человека и общества в целом. Актуальны исследования Н.Н. Пусенкова, В.А. Спивак, Д. Френсис, А.Л. Черненко и др. по созданию корпоративной культуры как мощного объединяющего конструктивного начала в деятельности организаций.

При этом крайне незначительно количество работ, посвященных корпоративной культуре медицинских учреждений. Представляют интерес работы С.М. Луговой, В.А. Лиско, Е.М. Прудникова, И.Е. Рыбальченко, которые анализировали категории организационной, управленческой культуры и обосновали необходимость создания и развития корпоративной культуры в медицинских учреждениях. В.Г. Артёмов, Т.И. Расторгуева, Е.В. Уваркина рассматривают корпоративную культуру как инструмент, способствующий повышению эффективности деятельности медицинской организации. Т.И. Урусова, К.В. Пузанкова рассматривают корпоративную культуру в качестве стратегического ресурса аптечных организаций. Появляются исследования, посвященные антикорпоративной культуре, где доминирует подхалимаж, стукачество, имитация кипучей рабочей деятельности (Д. Лапина)

Европейские страны во многом опередили Россию в области исследования проблем управления процессами развития корпоративной

¹ Костромина Е.А. Актуальные вопросы управления человеческими ресурсами: Сборник статей [Электронный ресурс]. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2014. Режим доступа: https://www.directmedia.ru/book_272545_aktualnyie_voprosyi_upravleniya_chelovecheskimi_resursami.

² Шамалова Е.В, Глухова М.И., Баннов М.В. Оценка влияния элементов системы управления персоналом на уровень мотивации сотрудников в государственных медицинских учреждениях // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2017. Т.16, № 2.

культуры. Признанными авторитетами в этой области являются И. Ансофф, Э. Браун, П. Вейли, Х. Виссема, С. Дэвис, П. Добсон, Л. Грейнер, Дж. Ньюстром, К. Дэвис, Р. Блейк, Д. Мутон, Р. Грант, А. Кромби, В. Сате и др. Значительное место в исследованиях этих ученых отводится сущности корпоративной культуры, разработке методов и моделей управления в рамках корпоративной культуры.

Среди зарубежных источников следует выделить исследования Л. Берри, К. Селтмана, Д. Нгуена, С. Чжуана и др. В частности, наиболее интересной представляется монография, описывающая работу менеджеров медицинского учреждения, признанного одним из лучших в США, «Клиника Мейо: менеджмент и сервис мирового уровня».

Сами авторы так определяют предмет исследования: «Истории клиники Мейо посвящено много работ, но ещё не было книг о её культуре...»³, именно корпоративную культуру авторы считают залогом успеха организации. В качестве основных целей корпоративной культуры можно рассматривать увеличение эффективности работы каждого сотрудника за счет повышения его мотивации и лояльности, а также создание положительного имиджа компании во внешней среде⁴.

В промышленно-развитых странах уже накоплен опыт внедрения корпоративной культуры и управления процессами корпоративной культуры в медицинскую практику, в нашей стране эти процессы не развиты.

В практическом аспекте накоплен обширный опыт создания и развития корпоративной культуры у российских промышленных предприятий.

Практическую работу по созданию, поддержанию и развитию корпоративной культуры на предприятии осуществляют, как правило, две категории специалистов. Это руководители компаний и менеджеры отдела кадров.

Для создания корпоративной культуры руководством организаций изучается и «формируется» история развития предприятия, к юбилейным датам издаются литературные произведения, в которых отражены основные этапы развития предприятия, а также жизнь и деятельность основателей завода и их последователей. Данные произведения включают описание героев организации – людей, обладающих огромным трудолюбием, самопожертвованием, упорством и профессионализмом.

³ L. Berry, K. Seltman Mayo Clinic: management and world-class service – М.: Eksmo, 2011. С. 10.

⁴ Костромина Е.А. Роль корпоративной культуры в поддержании организационных изменений // Управление корпоративной культурой. 2014. № 4. С. 250–254.

Таким образом, формируется важное звено корпоративной культуры – «лидеры – герои» организации.

Кроме этого, в организациях проводятся мероприятия, связанные с управлением процессами корпоративной культуры: обучение, тренинги, а также корпоративные празднования: в преддверии Нового года, Дня защитника Отечества, Международного женского дня, профессиональные праздники обязательно отмечаются сообща.

Сегодня практически каждое предприятие имеет свой сайт, где особенно чётко проявляется формализация различных аспектов корпоративной культуры, размещены внутренние нормативно-правовые документы, такие как «Кодекс корпоративной культуры фирмы».

Размещается информация о социальной деятельности фирм, фотоотчёты и видеотчёты о домах отдыха, оздоровительных лагерях с отзывами работников, получивших радость от отдыха и реально ощутивших заботу руководителей о персонале.

При этом учреждения здравоохранения используют накопленный позитивный опыт предприятий промышленности. Например, в Сети остеопатических клиник доктора Артёмова «Армаком» применяются следующие практические решения внедрения элементов корпоративной культуры: торжественная церемония присвоения званий, вручения знаков отличия «Лучший работник года», «Лучший работник месяца», «Почетный работник», «Лучший в профессии», «Поступок года» и др. Президентская премия Сети остеопатических клиник доктора Артёмова представляет собой не денежное вознаграждение, а сувенир с гравировкой, который вручает глава организации; удостоверение «Молодец!» или «Спасибо» вручается особо отличившемуся сотруднику обслуживающего персонала. Существует виртуальная и реальная Доска почёта организации.

В организации практикуются интегрирующие ритуалы, направленные на достижение большей сплоченности персонала и созданию благоприятной, лояльной морально-психологической атмосферы в учреждении. Ритуалы вхождения в «Армаком» включают в себя представление нового сотрудника коллективу на собрании или врачебной конференции; ознакомление сотрудника с материалами, рассказывающими о прошлом и будущем компании, ее ценностях. Ритуалы интеграции в «Армаком» – это ежегодные семинары на базе клиники с приглашением коллег из других подобных организаций; ежеквартальное подведение итогов, успехов и неудач не только профессиональных (медицинских), но и экономических с определением рейтингов специалистов. Практика показывает, что особенно удачными и продуктивными стали

именно ритуалы интеграции, которые связаны с чем-то глубоко личным, неформальным, касающимся участников данного ритуала⁵.

Выстраивать процессы и управлять процессами корпоративной культуры на сегодняшний день пытается и высший менеджмент Европейского медицинского центра (ЕМЦ). Европейский медицинский центр — это развивающаяся медицинская компания, основу деятельности которой составляет предоставление в России высокотехнологичных медицинских услуг на высочайшем европейском уровне. Он был основан в 1989 году при участии французской компании Europ Assistance для оказания медицинской помощи иностранцам, живущим в Москве. В 2009 году Европейский медицинский центр стал одним из самых крупных негосударственных медицинских учреждений в стране. В отличие от большинства частных клиник, ЕМЦ был ориентирован не только на «условно-здорового пациента», но и на оказание высокотехнологичной медицинской помощи (ВТМП) при самых тяжелых заболеваниях, лечение которых требует высоких технологий и значительных финансовых затрат.

На сегодняшний день платный медицинский центр ЕМЦ располагает возможностями для оказания онкологической помощи полного цикла, включая различные методы диагностики (лучевой и молекулярной), консервативного, хирургического, радиотерапевтического лечения, проводимого по международным стандартам. На базе Клиники онкологии и гематологии был сформирован Институт онкологии, который объединяет ведущих экспертов в области радиологии, онкологии, хирургии, лучевой терапии из США, Западной Европы, Израиля и России. Совместно с Медицинской школой ЕМЦ (emc-school.ru) Институт разрабатывает и внедряет программы дополнительного профессионального образования для врачей по направлениям: патоморфология, маммология, онкология, радиология, радиотерапия, хирургия.

С самого начала своей деятельности Европейский медицинский центр оказывал помощь не только взрослым пациентам, но и детям. Детская клиника Европейского медицинского центра объединила высококвалифицированных детских специалистов в области неврологии, дерматологии, аллергологии, оториноларингологии, эндокринологии, гематологии, хирургии и в других областях. В клинике представлены уникальные специализации, такие как: помощь детям с эпилепсией,

⁵ Артёмов В.Г., Уваркина Е.В., Расторгуева Т.И. О корпоративной культуре как инструменте повышения эффективности деятельности медицинской организации // Бюллетень национального научно-исследовательского института общественного здоровья им. Н.А. Семашко. 2014. № 2. С. 10—13.

детская психология и психотерапия. Сегодня это единственное частное детское медицинское учреждение с круглосуточным стационаром.

За годы своего присутствия на российском рынке из маленькой «французской» клиники в историческом центре Москвы ЕМЦ превратился в крупный медицинский холдинг, состоящий из четырех прекрасно оборудованных многофункциональных медицинских центров, которые ежегодно посещают более 250 тысяч пациентов. Здесь работают более 600 врачей из США, Западной Европы, Израиля и России по 56 медицинским направлениям.

Корпоративная культура центра находится в стадии активного формирования и включает в себя миссию, видение и корпоративную философию, которые объединены идеей корпоративно-социальной ответственности организации перед своими клиентами, сотрудниками и обществом в целом. Миссия клиники: «предоставление в России высокотехнологичных медицинских услуг на высочайшем европейском и международном уровне качества». Она основана на ключевых устремлениях российского здравоохранения и включает в себя заботу о пациенте и обслуживание, соответствующее высочайшим международным стандартам, внимательное отношение к пожеланиям клиента, личную ответственность за проделанную работу и ее результаты перед клиентами, коллегами и акционерами.

Реализация миссии и стратегия организации нашли свое воплощение в девизе организации: «Здоровье бесценно, доверяйте лучшим». Базовым смыслом девиза выступает «ДОБРО». Что означает означает: Д – добросовестность, О – ответственность, Б – безопасность, Р – результативность, О – открытость.

Осуществление профессиональной деятельности ЕМЦ ведется в строгом соответствии с действующими законами и установленными нормами российского законодательства.

Основными принципами корпоративной культуры ЕМЦ являются:

- направленность на создание очевидного блага для людей – высокотехнологичных медицинских услуг;
- осуществление каждого из видов деятельности клиники в полном соответствии с законодательством в области здравоохранения;
- осуществление деятельности на основе конфедериальности;
- деятельность Общества призвана содействовать динамичному развитию здравоохранения в России.

Клиникой разработаны правила поведения, которые основываются на ответственности за соблюдение стандартов качества оказываемых ус-

луг, профессионализме, конфиденциальности, уважении личности каждого, новаторстве, активном взаимодействии с внешним окружением.

Миссия общества, ее стратегические задачи, правила корпоративной этики и поведения клиники определяют ее основные базовые ценности: удовлетворение потребностей клиентов, профессионализм, честность, взаимоуважение, ответственность, прибыльность, охрана здоровья работников, безопасность и эффективность производства услуги.

ЕМЦ позиционирует себя на рынке медицинских услуг как старейшая надёжная медицинская организация. Основные реперные точки позиционирования:

«1. Ведущая европейская многопрофильная клиника в Москве с 28-летней историей и традициями.

2. Западноевропейские, североамериканские, израильские, японские и российские врачи с опытом работы в ведущих клиниках мира.

3. Современные методы обследования и диагностики, передовое техническое оснащение, высокотехнологичное оборудование.

4. Оказание медицинской помощи в соответствии с европейскими и североамериканскими протоколами.

5. Круглосуточная помощь: ЕМЦ работает в экстренном и плановом режиме 24 часа в сутки 365 дней в году.

6. Безупречная вежливость и внимательность персонала, сервис высочайшего уровня»⁶.

Корпоративная культура компании связана с формированием главных корпоративных ценностей, разделяемых всеми сотрудниками организации. Среди таких ценностей:

- постоянное накопление и углубление знаний в области медицины;
- сохранение и последовательное наращивание научно-технического, кадрового и иного потенциала;
- историческая преемственность и высокая корпоративная солидарность;
- развитие конкурентных преимуществ клиники;
- постоянное увеличение рыночной стоимости капитала клиники, эффективное и целевое его использование;
- справедливость и эффективность распределения ресурсов, в том числе корпоративной прибыли;
- социальное развитие.

⁶ Европейский Медицинский Центр ЕМС – частная клиника в Москве // <http://www.emctmos.ru/> (дата обращения 09.09.2017).

Ценности являются ядром корпоративной культуры. Именно ценности, разделяемые и декларируемые наиболее авторитетными членами организации, становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников различных подразделений и уровней управления, формируется единство взглядов и действий, а следовательно обеспечивается эффективное достижение целей организации. Совокупность ценностей, которым следует работник, составляет его ценностную основу. Благодаря своей ценностной основе каждый сотрудник внутри организации в рамках общей системы ценностей занимает индивидуальную ценностную позицию. Ценностные позиции изменяются в процессе межличностного взаимодействия и обмена ценностями. Не все корпоративные ценности, осознаваемые и даже принимаемые сотрудниками в качестве таковых, действительно становятся их личными ценностями. Полная идентификация сотрудника с организацией означает, что он не только соблюдает нормы и правила поведения, но и внутренне полностью принимает ценности организации.

Для изучения процесса согласования ценностей, разделяемых сотрудниками, с провозглашенными ценностями клиники было проведено исследование, которое преследовало следующие цели.

- оценить уровень корпоративной культуры организации и соответственно выявить ценности, которые положительно или отрицательно влияют на социальную и производственную среду;
- исследовать процесс согласования ценностей и его проблемы, обозначить направления их решения.

Оценка уровня культуры организации проводилась на основе метода Г. Хофстеда. В основу метода автор положил теорию, согласно которой можно выделить пять основных показателей оценки уровня корпоративной культуры ⁷:

1. Чрезмерная или оптимальная дистанция власти (неравенство социальное, экономическое, политическое, психологические между сотрудниками организации). При чрезмерной дистанции власти основными ценностями считаются строгая иерархия и полное подчинение руководителю; в условиях небольшой (оптимальной) дистанции власти основными ценностями считаются инициативность, творческий подход, развитие делегирование полномочий.

2. Долгосрочная или краткосрочная ориентация (краткосрочная ориентация – желание получить сиюминутный результат, долгосроч-

⁷ Хофстеде Г Модель хофстеде в контексте: параметры количественной характеристики культуры // Язык, коммуникация и социальная среда. 2014. № 12. С. 18–19.

ная ориентация характеризуется постоянным взглядом в будущее и проявляется в стратегическом образе мышления).

3. Избегание или неизбежание неопределенности (в какой степени персонал организации предпочитает структурированные чёткие задачи, а в какой – неструктурированные). В организации с высокой степенью избегания структурированности задачи ценится стабильность, неизменность традиций. В организации с низкой степенью избегания неопределенности – ценятся креативность и новаторство.

4. Маскулинность или феминность (позитивное отношение персонала к «жестким» ценностям, таким как настойчивость, самоуверенность, высокая значимость работы, успех и конкуренция, ценность карьерного роста и социального статуса) или к «нежным» ценностям, таким как жизненные удобства, забота о слабых, превалирование и поддержание теплых личных отношений, главенство неформальных межличностных внутренних коммуникаций, солидарность, эмоциональность, скромность, умеренность.

5. Индивидуализм или коллективизм (в какой степени работники данной организации предпочитают действовать как индивидуальности, а не как члены единой группы, одного трудового коллектива).

Основной ценностью индивидуалистических сообществ и групп являются самостоятельность принятия решений и уважение прав человека, в коллективистских сообществах выше всего ценится соблюдение интересов всей своей группы, отсутствие личных принципов и убеждений, отличных от тех, что в ней приняты.

Технология измерения уровня корпоративной культуры организации включила следующие этапы:

- оценку ценностей корпоративной культуры по методу Г. Хофстеда;
- нахождение интегрированного показателя параметров через определение доли работников давших положительный ответ;
- анализ уровня корпоративной культуры организации.

Была составлена анкета, в которой работникам предоставлялся перечень вопросов, с которыми они должны были согласиться либо не согласиться. Положительный ответ оценивался «единицей», отрицательный – как «ноль». Перечень утверждений представлен ниже.

1. Существует в организации социальное неравенство? (да/нет)
2. Существует в организации экономическое неравенство? (да/нет)
3. Существует в организации психологическое неравенство? (да/нет)
4. Хотите ли Вы работать в данной клинике всю жизнь? (да/нет)
5. Работа в данной клинике рассматривается Вами как временная? (да/нет)

6. В работе Вы более предпочитаете решать сложные, нестандартные задачи? (да/нет)

7. Вам присуще такие качества как: настойчивость, самоуверенность, успешность, стремление к карьерному росту и высокому социальному статусу? (да/нет)

8. Считаете ли Вы важными и крайне необходимыми для функционирования Вашей организации такие качества как: поддержание теплых личных отношений, солидарность, эмоциональность, умеренность, взаимопомощь? (да/нет)

9. Вы предпочитаете работать самостоятельно, индивидуально решая поставленные проблемы? (да/нет)

10. Вы предпочитаете работать в группе, в единой команде единомышленников? (да/нет)

Количество респондентов – 130 человек. В качестве респондентов были выбраны представители высшего и среднего медицинского персонала организации.

Результаты анкетного опроса представлены в табл. 1.

Таблица 1

Анализ ценностей корпоративной культуры ЕМЦ⁸

Наименование показателей		Доля респондентов, ответивших положительно, %
Дистанция власти	Социальное неравенство	35
	Психологическое неравенство	20
	Экономическое неравенство	57
Ориентация	Долгосрочная ориентация	62
	Краткосрочная ориентация	38
Отношение к неопределенности	Структурированные задачи	75
	Неструктурированные задачи	25
Степень индивидуализма	индивидуализм	46
	коллективизм	54
Маскулинность – феминность	Ориентация на мужские ценности	77
	Ориентация на женские ценности	23

Проведенный анализ позволил сделать вывод о наличии в ЕМЦ высокой дистанции власти, ориентации на долгосрочную перспективу, практически равное значение степени коллективизма и индивидуализма, ориентации на мужские ценности и избегание неопределенности.

Данные качественные характеристики крайне важны для процесса управления корпоративной культурой существующей организации, так

⁸ Разработано авторами.

как позволили выделить ценности, которые разделяет преобладающая часть коллектива клиники. Они включили: строгую иерархию и подчинение власти, стабильность, неизменность традиций, настойчивость, самоуверенность, высокую значимость работы, ориентацию на материальный успех, ценность карьерного роста и социального статуса. В оценке индивидуализма – коллективизма доли респондентов практически равны, поэтому можно утверждать, что коллективу присуще как уважение прав человека, так соблюдение интересов своей группы. Также можно сделать вывод, что явное преобладание коллективизма в менталитете российского медицинского персонала постепенно уходит в прошлое.

Далее был проведен анализ степени согласованности ценностей, провозглашенных верхними эшелонами власти, которые зафиксированы в нормативно-правовых актах организации и ценностей, разделяемых работниками. Высокая степень согласованности целей обеспечивает эффективность работы организации, низкая степень – будет способствовать возникновению множества проблем в будущем.

Совпадение ценностей в ЕМС происходит по следующим позициям:

- высокое качество медицинских услуг, развитие конкурентных преимуществ клиники; (неизменность традиций (для данной клиники – высокое качество услуг), стабильность, высокая значимость работы);
- преемственность и высокая корпоративная солидарность (долгосрочная ориентация – жизненный путь связан с работой предприятия, строгая иерархия и подчинение власти, соблюдение интересов группы);
- постоянное увеличение рыночной стоимости капитала клиники, эффективное и целевое использование корпоративного капитала (ориентация на материальный успех);
- накопление и углубление знаний в медицинской сфере; сохранение и последовательное наращивание научно-технического, производственного, кадрового и иного потенциала корпорации (новаторство);

Несовпадение ценностей происходит по следующим позициям:

- справедливость и эффективность распределения корпоративных ресурсов, в том числе корпоративной прибыли (экономическое неравенство).

Итак, анализ сложившейся корпоративной культуры в ЕМЦ позволил оценить ее как достаточно сильную. В данной культуре можно выделить основополагающие элементы: миссию, принципы и базовые

ценности. Обращает внимание на себя тот факт, что, не смотря, на разнообразие культур и традиций, носителями которых являются и российские и иностранные работники центра (в клиники работают врачи из США, Европы, Израиля), большинство провозглашенных ценности организации они разделяют. Однако, несмотря на положительные моменты, можно отметить, что данные ценности организации в большей степени отражают устремления и цели высшего менеджмента, а не рядовых работников. На основе проведённого анализа можно представить дополненный перечень ценностей, которые будут полностью отражать устремления и цели, разделяемые и руководством и рядовыми работниками организации:

- организация рассматривает свой бизнес как основанный на честности, уважении к разным культурным ценностям, достоинству и правам человека;
- организация готова гласно и открыто сотрудничать с профсоюзными и другими организациями, представляющими коллективные интересы работников;
- организация выступает за открытые и честные взаимоотношения со средствами массовой информации, которые предоставляют правдивую информацию о ее деятельности и способах, которыми эта деятельность осуществляется
- организация стремится к сотрудничеству с научными организациями с целью непрерывного совершенствования процесса оказания медицинских услуг, пополнения знаний и повышения образовательного уровня работников.

Изменения качества ценностей и их приоритетов в направлении общественной значимости и согласования их с ценностями среднего и младшего персонала улучшит качество корпоративной культуры.

Список литературы

1. Артёмов В.Г., Уваркина Е.В., Расторгуева Т.И. О корпоративной культуре как инструменте повышения эффективности деятельности медицинской организации // Бюллетень национального научно-исследовательского института общественного здоровья им. Н.А. Семашко. 2014. № 2.
2. Европейский Медицинский Центр ЕМС – частная клиника в Москве // <http://www.emcmos.ru/> (дата обращения 09.09.2017).
3. Костромина Е.А. Роль корпоративной культуры в поддержании организационных изменений // Управление корпоративной культурой. 2014. № 4.

4. Костромина Е.А. Актуальные вопросы управления человеческими ресурсами: Сборник статей [Электронный ресурс]. – М.-Берлин: Direkt-Медиа, 2014. Режим доступа: https://www.directmedia.ru/book_272545_aktualnyie_voprosyi_upravleniya_chelovecheskimi_resursami.
5. Шамалова Е.В, Глухова М.И., Баннов М.В. Оценка влияния элементов системы управления персоналом на уровень мотивации сотрудников в государственных медицинских учреждениях // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. Т. 16. № 2.
6. L. Berry, K. Seltman Mayo Clinic: management and world-class service. – Moscow: Eksmo, 2011.
7. Хофстеде Г Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной характеристики культур // Язык, коммуникация и социальная среда. 2014. № 12.

Referenses

1. Artemov V.G., Uvarkina E.V., Rastorgueva T.I. O korporativnoi kul'ture kak instrumente povysheniya effektivnosti deyatel'nosti meditsinskoi organizatsii // Byulleten' natsional'nogo nauchno-issledovatel'skogo instituta obshchestvennogo zdorov'ya im. N.A. Semashko. 2014. № 2.
2. Evropeiskii Meditsinskii Tsentri EMS – chastnaya klinika v Moskve // <http://www.emcmos.ru/> (data obrashcheniya 09.09.2017).
3. Kostromina E.A. Rol' korporativnoi kul'tury v podderzhanii organizatsionnykh izmenenii // Upravlenie korporativnoi kul'turoi. 2014. № 4. Kostromina E.A. Aktual'nye voprosy upravleniya chelovecheskimi resursami: Sbornik statei [Elektronnyi resurs]. – М.-Берлин: Direkt-Media, 2014. Rezhim dostupa: https://www.directmedia.ru/book_272545_aktualnyie_voprosyi_upravleniya_chelovecheskimi_resursami/
5. Shamalova E.V, Glukhova M.I., Bannov M.V. Otsenka vliyaniya elementov sistemy upravleniya personalom na uroven' motivatsii sotrudnikov v gosudarstvennykh meditsinskikh uchrezhdeniyakh // Uchennye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2017. Т. 16, № 2.
6. L. Berry, K. Seltman Mayo Clinic: management and world-class service. – Moscow: Eksmo, 2011.
7. Khofstede G Model' Khofstede v kontekste: parametry kolichestvennoi kharakteristiki kul'tur // Yazyk, kommunikatsiya i sotsial'naya sreda. 2014. № 12.

Ю. Н. Шестун

*Аспирант,
jul.alex@list.ru*

*Кафедра непроизводственной сферы
и социальных технологий,
Академия труда и социальных отношений,
Москва, Российская Федерация*

П. И. Ананченкова

*Кандидат экономических наук, доцент,
apanchenkova@yandex.ru*

*Кафедра непроизводственной сферы
и социальных технологий,
Академия труда и социальных отношений,
Москва, Российская Федерация*

Информационно-коммуникационное обеспечение деятельности органов государственной власти: теоретические аспекты

***Аннотация.** В статье рассматриваются специфические особенности коммуникационного взаимодействия в системе органов власти. Авторами сделан вывод, что возможности общественных связей могут быть использованы в целях повышения открытости государственного и муниципального управления и приближения к интересам граждан. Закрытость органов управления, недостаточное или неэффективное взаимодействие с общественностью приводят к отчуждению людей от власти, что может стать предпосылкой социальных потрясений.*

***Ключевые слова:** государственная и муниципальная власть, коммуникации, управление.*

J. N. Shestun

*Postgraduate student,
jul.alex@list.ru*

*Department of of non-productive sphere
and social technologies,
Academy of labor and social relations,
Moscow, Russian Federation*

P. I. Ananchenkova

*Cand. Sci (Econ.),
ananchenkova@yandex.ru*

*Department of of non-productive sphere
and social technologies,
Academy of labor and social relations,
Moscow, Russian Federation*

Information and communication ensuring of activity of bodies of state power: theoretical aspects

***Annotation.** The article considers specific features of communication in the system of government. The authors concluded that the ability of public relations can be used to enhance the openness of state and municipal administration closer to the citizens' interests. The closeness of controls, insufficient or ineffective interaction with the public leads to alienation of people from power, which can be a prerequisite of social upheaval.*

***Keywords:** state and municipal authorities, communication, management.*

Современные условия социально-экономического развития экономики обуславливают активное развитие информационного обеспечения процесса управления. Информация становится предметом труда во всех сферах управления.

Информация – это сведения об окружающем мире, состоящим из объектов, явлений, событий, процессов и т.д., благодаря которым уменьшается степень неопределенности и пробелы в знаниях. То есть, информация несет не любые сведения, она передает новые знания, которые уменьшают имеющуюся неопределенность.

Информация присутствует вне ее создателя, являясь отчужденным от ее создателя знанием. Знание – отражение действительности в мышлении человека.

Информация характеризуется следующими признаками:

- 1) количеством, состоящим из объема информации;
- 2) информационным массивом, представляющим собой упорядоченную по определенным признакам совокупность различных видов информации, используемой органами управления;
- 3) качеством, заключающимся в ее сложности и разнообразии, которые обусловлены объектами информации, и оценивающимся параметрами: корректность, непротиворечивость, точность, оперативность и др.;

4) потоком, являющимся последовательностью прохождения и движения информации.

Информация передается по каналам общественной коммуникации, а хорошо отлаженное коммуникационное обеспечение свидетельствует об эффективности управления.

Коммуникация — это сложный процесс обмена информацией, состоящий из взаимозависимых шагов, направленных на понимание смыслового значения между двумя и более людьми. Происхождение термина «коммуникация» берет начало от латинского слова «communicare», означающее «делать общим, связывать, общаться». Основная цель коммуникационного процесса заключается в обеспечении понимания смысла информации, которая является предметом обмена, т. е. сообщений.

Коммуникация и информация — взаимосвязанные понятия по сущности, но разные по процессу. В процессе передачи информации лицо, передающее сообщение устанавливает взаимность с получателем информации, поэтому коммуникация определяется не просто как передача информации, а достижение понимания с использованием общих символов. Так, экономисты Виханский О.С., Наумов А.И. считают, что коммуникация, в отличие от информации, включает в себя и то, **что** передается, и то, **как** это передается ¹.

В основе информационного взаимодействия любой организационной структуры с внешней и внутренней средой лежат следующие коммуникационные процессы: взаимный обмен единицами информации; скоординированное взаимодействие по поводу обмена единицами информации; совместное принятие решений по поводу взаимного обмена единицами информации; реализация принятых решений; стратегическое планирование информационных обменов на перспективу; и пр.

Государственная власть (в том числе и на муниципальном уровне) — это система законодательных, исполнительных и судебных органов, призванных обеспечивать жизнедеятельность населения, развитие экономики, культуры, науки и образования, функционирование политической и социальной сфер общества ².

Специфика коммуникационного взаимодействия в системе органов власти базируется на понимании того, что власть представляет собой систему публичного управления, что означает, что, с одной стороны, информационно-коммуникационные потоки распространяются

¹ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Экономика. 2003. — 528 с.

² Шепель В.М. Коммуникационный менеджмент. — М.: Гардарики, 2004. С. 197–198.

горизонтально: от источника информации – органа власти – в направлении целевых аудиторий: групп общественности, бизнеса, иных органов публичного управления; а с другой – поскольку система государственной власти представляет собой вертикально-иерархическую структуру, информационный обмен также осуществляется и по вертикали: от федерального уровня к региональному, далее – к муниципальному и обратно.

Проблему открытости информации в системе публичного управления затронул в своем Послании Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации Президента Российской В.В. Путин в 2002 г., акцентируя внимание на том, что: «Следует определиться с четким перечнем информации, которую госорганы обязаны делать публично доступной. И этот перечень должен быть утвержден законом. Это нужно и для развития гражданского общества, и для формирования цивилизованной предпринимательской среды»³.

Савинова О.Н. в своей диссертации «Власть и общество: деятельность служб по связям с общественностью в российских региональных органах управления» сделала важное заключение о том, что «функции государства с неизбежностью включают в себя функции управления «связями с общественностью», порождают специальные государственные и муниципальные структуры, призванные оптимизировать эти связи, соотносить их с управленческими целями органов власти»⁴. Иными словами, коммуникационная политика органов публичного управления осуществляется посредством специальной структурной единицы – департамента (отдела, службы и пр.) по связям с общественностью (общественных связей и пр.), основная задача которого – координация информационно-коммуникационных потоков.

Публичное управление, не имеющее в своем арсенале структуры, регулирующих информационное пространство, рискует оказаться в ситуации, когда информационно-коммуникационные потоки будут распространяться стихийно, зачастую с искажениями, что приведет к информационному кризису. И наоборот: эффективно функционирующая служба по связям с общественностью обеспечивает прогнозируемые

³ Послание Президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации, 18 апреля 2002 года, Москва // URL: www.up.mos.ru/pp.htm.

⁴ Савинова О.Н. Власть и общество: деятельность служб по связям с общественностью в российских региональных органах управления: Диссертация в виде научного доклада на соискание ученой степени доктора политических наук. – М.: РАГС, 1998. С. 12.

коммуникационные результаты, эффективность взаимодействия власти и общества.

По нашему мнению, в наибольшей степени в эффективной работе по связям с общественностью заинтересована муниципальная власть, поскольку медиа-лица, ее обеспечивающие, не так далеки от народа, как представители федеральной власти. Мэр города, глава администрации района избираются жителями, которые хорошо знают своих кандидатов, зачастую даже на уровне межличностного общения. Соответственно, муниципальная власть (через соответствующую деятельность конкретных органов) в зависимости от целей и задач коммуникационной политики должна «усиливать составные элементы тех, или иных факторов, являющихся наиболее значительными в представлении целевой аудитории»⁵.

Основная задача системы общественных связей в структурах муниципального управления, способствующая повышению эффективности муниципальных услуг и повышению удовлетворенности жителей, – информирование населения. Для успешного выполнения этой задачи необходимо в максимальной мере задействовать все имеющиеся коммуникационные каналы (таблица 1).

Таблица 1

Коммуникативные каналы, используемые для информирования населения

Задача коммуникационного воздействия	Содержание	Особенность реализации	Примечание
Аккумуляция информации о деятельности своей государственной структуры	Мониторинг новостных поводов и актуальных сведений о работе соответствующих подразделений и структур	На муниципальном уровне сбор информации существенно упрощен за счет емкой структуры публичного управления и более простых каналов взаимодействия между отдельными подразделениями и службами	Эффективность решения задачи зависит от «доступа» к первым лицам
Организация эффективной публикации официальных документов организации	Публикация органами муниципального управления официальной хроники, распоряже-	Хотя, как правило, такие публикации являются чисто формальными, можно попытаться и их сделать	Необходимо давать интересные и взвешенные комментарии к официальным документам организа-

⁵ Ананченкова П.И. Имидж как фактор конкурентоспособности высшего учебного заведения. – М.: ИД «АТиСО», 2013. С. 133.

Задача коммуникационного воздействия	Содержание	Особенность реализации	Примечание
	ний, законов и пр.	коммуникационным инструментом.	ции, понимая их как повод лишней раз напомнить о себе
Регулярное взаимодействие с локальными и региональными средствами массовой информации	Прежде всего – подготовка и распространение информационных пресс-релизов для СМИ, а также высказывание по различному поводу точки зрения организации. Подготовка мероприятий для СМИ	Создание информационных поводов. Организация и подготовка выступлений должностных лиц системы муниципального управления в СМИ (в том числе в качестве экспертов-комментаторов по различным поводам). Организация «прямых линий» (телефонных или интернет-конференций) для связи с населением	Многие представители государственных органов власти, особенно региональных, предпочитают оставаться непубличными, поэтому их нужно убеждать давать комментарии и становиться медиаперсонай, что может быть непростой задачей
Организация спецвыпусков, посвященных деятельности организации, на телевидении, радио и в печати	Такого рода выпуски, как правило, приурочены к юбилейным датам или профессиональным праздникам. Другой случай – появление постоянной рубрики в СМИ	Следует помнить, что спецвыпуски выходят в масс-медиа, рассчитанных на массовую аудиторию, поэтому их разумно делать органам муниципальному управлению, работающим с большинством населения	Читателей оттолкнет простое перечисление профессиональных успехов. Привлечь их удастся интересными фактами и нестандартным изложением.

Источник: составлено авторами.

История взаимоотношений российской власти и народа позволя-ет не только определить отечественную модель политической комму-никации вне параметров «догоняющей модели развития», но и увидеть перспективы ее трансформации на современном этапе.

Коммуникационная политика заключается в выборе перспектив-ного курса действий системы управления, направленного на планиро-вание и взаимодействие системы со всеми субъектами на основе рацио-нальной стратегии использования комплекса коммуникативных средств, позволяющих обеспечить стабильное и эффективное формирование спроса и продвижения предложений в обществе с целью удовле-творения потребностей граждан.

На современном этапе развития информационного пространства России еще не сложилась единая точка зрения на содержание государ-

ственной коммуникационной политики и на ее значимость в роли важной комплексной задачи публичного управления. Обособленностью и слабой координацией государственной политики в таких сферах, как массовая информация, информатизация, телекоммуникация и связь, информационная безопасность и международный информационный обмен, обусловлено отсутствие в настоящее время единых стратегических целей и методологических основ управления коммуникационной сферой. Однако, в последнее время обозначилась тенденция комплексного, системного подхода к разработке концепции государственной коммуникационной политики.

Характером, вытекающим из специфики государственности власти, обусловлено формирование своеобразного пространства политической коммуникации в системе «власть — общество». Народ, с одной стороны, ожидал от властных структур конкретной помощи и поддержки, а с другой, испытывал по отношению к ней страх и недоверие. Не менее двойственным было отношение к власти и со стороны образованного общества. Все эти факторы способствовали мифологизации сферы политики и персонализации власти. В итоге в системе политической коммуникации России руководящие личности всегда играли ведущую роль, а институты — периферийную. Кроме того, отношение к власти в России всегда было двунаправленным: на власть верховную и власть на местах. Если первая с веками приобрела признаки священности, то вторая всегда оставалась виноватой.

Необходимо подчеркнуть, что с помощью активного и масштабного проникновения в Российскую Федерацию многочисленные западные фонды планировали, в первую очередь, разрушить сложившейся устаревшей системы коммуникации власти и общества. Прежде всего, предполагалось установление контроля над образованием и информацией, пересмотр истории и дискредитация Русской православной церкви, поддержка сепаратизма, которая прикрывалась кампанией по защите прав человека. Именно этот фактор объясняет политику фондов, нацеленную на взаимодействие не с центральной властью, а с региональной.

Разумеется, в настоящее время нельзя отрицать положительную динамику в становлении коммуникационного пространства в сфере публичного управления, сформированного благодаря развитию информационных технологий, которые начиная с 1980-х годов, активно проникали в сферу государственного управления и политической коммуникации. Этому сопутствовал также переход от директивных к косвенным методам управления, а затем к технологиям «мягкой силы», предрасположивший к формированию гибридных сетевых сообществ.

Распространение этих процессов на политическую систему современной России сделало актуальным поиск адекватных технологий государственного управления и нового формата политической коммуникабельности государства, учитывающих не только управленческие традиции и ценностные представления населения, но способствующих обеспечению национальной безопасности. Игнорирование цивилизационной и национальной специфики коммуникационного пространства, наряду с признанием политического отставания России, на практике грозит превращением политических коммуникаций в инструмент забастовок, митингов и демонстраций.

Долгосрочная стратегическая цель государственной коммуникационной политики России заключается в формировании открытого информационного общества, что в условиях глобальных направлений развития мирового сообщества выступает необходимым условием формирования и удержания политического авторитета.

Сформировать открытое коммуникационное общество в России можно только на основе построения коммуникационного пространства страны, учитывая национальные особенности и интересы, и при одновременном обеспечении безопасности в информационной сфере как на государственном, так и на международном уровнях.

Целостность коммуникационного пространства России наряду с демократическим построением ее государственности, базирующимся на конституционных принципах федеративного устройства, соблюдении равноправия субъектов федерации, разграничении полномочий между органами государственной власти РФ и ее субъектов, единства и самоопределения народов России, выделении законодательной, исполнительной и судебной власти, обеспечении открытости публичного управления, основанного на эффективных информационно-коммуникационных потоках с общественностью.

Список литературы

1. Ананченкова П.И. Имидж как фактор конкурентоспособности высшего учебного заведения. — М.: ИД «АТиСО», 2013.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Экономистъ. — 2003.
3. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации, 18 апреля 2002 года, Москва // URL: www.up.mos.ru/pp.htm.

4. Савинова О.Н. Власть и общество: деятельность служб по связям с общественностью в российских региональных органах управления// Диссертация в виде научного доклада на соискание ученой степени доктора политических наук. – М.: РАГС, 1998.
5. Шепель В.М. Коммуникационный менеджмент. – М.: Гардарики, 2004.

References

1. Ananchenkova P.I. Imidzh kak faktor konkurentosposobnosti vysshego uchebnogo zavedenija. – М.: ID «АТiSO», 2013.
2. Vihanskij O.S., Naumov A.I. Menedzhment: Uchebnik. – 3-e izd. – М.: Jekonomist#. – 2003.
3. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii V.V.Putina Federal'nomu Sobraniju Rossijskoj Federacii, 18 aprelya 2002 goda, Moskva // URL: www.up.mos.ru/pp.htm.
4. Savinova O.N. Vlast' i obshhestvo: dejatel'nost' sluzhbb po svjazjam s obshhestvennost'ju v rossijskih regional'nyh organah upravlenija// Dissertacija v vide nauchnogo doklada na soiskanie uchenoj stepeni doktora politicheskikh nauk. – М.: RAGS, 1998.
5. Shepel' V.M. Kommunikacionnyj menedzhment. – М.: Gardariki, 2004.

А. Ф. Юсупов

*Магистрант,
fa.21me-arsen@yandex.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Научный руководитель

Ф. С. Растегаева

*Доктор экономических наук,
rfs-audit@rambler.ru*

*Кафедра «Бухгалтерский учёт, аудит, статистика»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Уфимский филиал,
Уфа, Российская Федерация*

Аудит бюджетных организаций

***Аннотация.** Условия современной экономики требуют от системы финансового контроля неоспоримого соответствия её динамичному развитию. В первую очередь эти требования касаются организации аудита в бюджетных организациях. Цель написания статьи заключается в раскрытии некоторых аспектов аудита в бюджетных учреждениях посредством рассмотрения действующей нормативно-правовой базы в положений, позволяющих сформировать эффективную систему учёта в контроля.*

***Ключевые слова:** аудит, бюджетная организация, внутренний контроль.*

A. F. Jusupov

*Masterstudent,
fa.21me-arsen@yandex.ru,*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Scientific manager

Rastegaeva F. S.

*Dr. Sci. (Econ.),
rfs-audit@rambler.ru*

*Department «Accounting, audit, statistics»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Ufa branch,
Ufa, Russian Federation*

Audit of budget organizations

***Anoptation.** The Conditions of modern economy require systems of financial control are undeniable matching its dynamic development. Primarily, these requirements apply to the organization of audit in budget organizations. The purpose of this writing is to reveal some aspects of the audit in the budgetary institutions through the review of the existing legal framework and regulations, to form an effective system of accounting and control.*

***Keywords:** audit, budget organization, internal control.*

В условиях динамично развивающихся экономических реалий все больше предприятий испытывает потребность в аудите результативности осуществляемой ими деятельности, и бюджетные организации не являются исключением. Мер, проводимых на государственном уровне, по снижению потенциальных рисков и их последствий, недостаточно, необходим качественный и эффективный внутренний контроль, осуществляемый отдельными экономическими субъектами¹. Согласно функционирующему бюджетному законодательству экономическая деятельность бюджетных организаций время от времени проходит финансовый контроль (аудит)². Проанализируем отдельные аспекты проведения аудита в бюджетных учреждениях.

Объектами аудита в бюджетных организациях расцениваются доходы бюджета, источники финансирования, расходы, операции, получаемые в процессе исполнения бюджета, а также сметы доходов и расходов бюджетных учреждений.

Предметом аудита в бюджетных организациях выступают сведения, подлежащие сбору, оценке и исследованию для выявления и изу-

¹ Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Внутренний контроль как инструмент снижения риска несостоятельности (банкротства). Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5. С. 137–143.

² Остаев Г.Я. Некоторые аспекты аудита в бюджетных учреждениях. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 8 (392). С. 37–41.

чения фактов, имеющих отношение к работе систем хозяйственного механизма и состояния экономических объектов хозяйствующего субъекта.

Аудит бюджетной организации коннотируется как суверенная проверка состояния бухгалтерского учёта и финансовой (бухгалтерской) отчётности, проводимая в рамках регламента, ратифицированного Федеральным законом от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Так, согласно указанному ФЗ аудитор, в процессе проверки, обязан следовать следующим нормативно-правовым актам бюджетного учёта (рисунок 1).

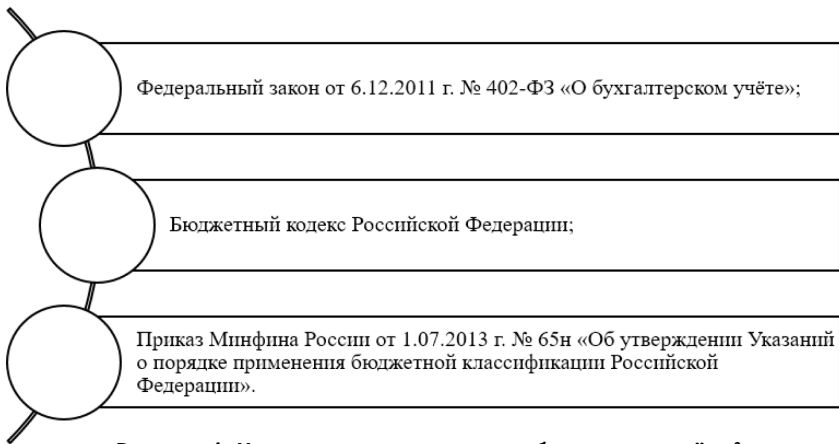


Рисунок 1. Нормативно-правовые акты бюджетного учёта ³

Бюджетный учёт сигнифицируется как учёт, проводимый в государственных органах, органах местного самоуправления в бюджетных учреждениях. посредством бухгалтерии обрабатываются и применяются к учёту почти все документы бюджетного учреждения. По этой причине сотрудников бухгалтерии возможно рассматривать и как исполнителей, и как контролёров, принимающих участие в большинстве контрольно-ревизионных мероприятиях. Достаточно неверно полагать, что всю работу по внутреннему контролю возможно вменить учётным сотрудникам.

Руководитель в праве вменить ведение внутреннего контроля обособленному подразделению либо комиссии по внутреннему контролю. В структуру комиссии, как правило, включены сотрудники администрации, бухгалтерии, юридической службы и т.д.

³ Составлено автором.

Все финансовые операции, совершаемые названными учреждениями должны проходить процедуру независимого аудита.

В рамках проведения аудита доходов аудитор должен в полной мере обладать знаниями о принадлежности денежных средств, поступающих согласно законодательным актам РФ на безвозмездной и безвозвратной основе в ведение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления и т.д. доходы бюджета

В процессе аудита сметы доходов и расходов надлежит провести проверку степени учёта всех доходов бюджетной организации, зачисляемых как из бюджета и государственных внебюджетных фондов, так и от реализации коммерческой и прочей деятельности. При этом в обязанности аудитора входит изучение доходов и расходов бюджета, а также источников финансирования бюджета.

Ключевыми векторами аудита бюджетных организаций считаются: организация бюджетного процесса; ригоризм бюджетной системы; контроль комплементарности единым принципам построения бюджетного процесса; планирование расходов; состава и компетенций участников бюджетного процесса и т.д.

В процессе аудита бюджетного учёта надлежит выявить выполнения общего порядка ведения учёта и представления отчётности бюджетного учреждения, стандартизованных форм бюджетной документации и отчётности бюджетных организаций.

Для наглядности отобразим этапы проведения аудита учёта в бюджетных организациях на рисунке 2.

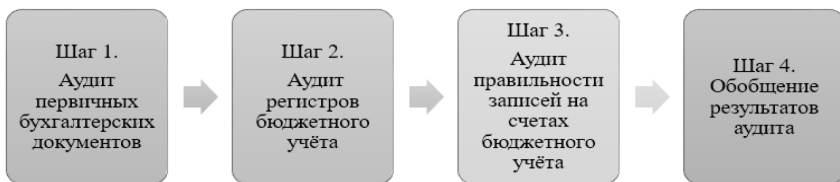


Рисунок 2. Этапы проведения аудита учёта в бюджетных организациях ⁴

В рабочем документе надлежит отразить прецеденты нарушения, референцию нарушения, лиц, допустивших нарушения и т.д.

По итогу проверки необходимо сделать обоснованные заключения и указать предписания по устранению обнаруженных ошибок в бюджетном учёте; рекомендовать аудируемому лицу применения более актуальных подходов к аудиту.

⁴ Составлено автором.

В настоящее время под детерминантом «подход к аудиту» в аудиторской деятельности подразумевается осуществление проектов внутри организации (внутреннего аудита) по конкретному направлению проверки и с применением конкретной методологии⁵. Используемая базисная (фундаментальная) методология внутреннего аудита вполне универсальна, т.е. сперва формируются рабочие документы, далее посредством выборочного тестирования собирается доказательная база, завершается работа аудитора формулированием профессионального мнения. Наряду с этим текущая работа (аудиторский проект) базируется на задействовании передовых методологических приёмов. Такие приёмы зачастую индивидуальны для каждого проекта и тождественны поставленным задачам.

Принимая во внимание тот факт, что с 1.01.2017 года обязательный аудит реализуется в полном соответствии с Международными стандартами аудита (далее – МСА) и регламентирован Приказом Министерства финансов РФ от 24.10.2016 года № 192н⁶ (содержит 30 стандартов) и Приказом Министерства финансов РФ от 9.11.2016 года № 207н⁷ (содержит 18 стандартов), автор считает рациональным пересмотреть форму и содержание внутреннего аудиторского заключения по бюджетной организации. В связи с этим логично будет рассмотреть, что же подразумевает под собой содержание международных стандартов аудита (рисунок 3).

В целях повышения результативности внутреннего аудита, автор предлагает разработать и внедрить в бюджетные организации Положение регламентирующее систему внутреннего контроля, позволяющую следить за результативностью работ организационных отделов и подразделений.

Предполагается подразделять внутренний контроль на предварительный, текущий и последующий.

⁵ Хамидуллина З.Р., Растегаева Ф.С. Проблемы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств. В книге: Современные экономика и общество: научный взгляд молодых Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2016. С. 371–373.

⁶ Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.11.2016 № 44299) (ред. от 30.11.2016).

⁷ Приказ Министерства финансов РФ от 9.11.2016 года № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 17.11.2016 № 44354).

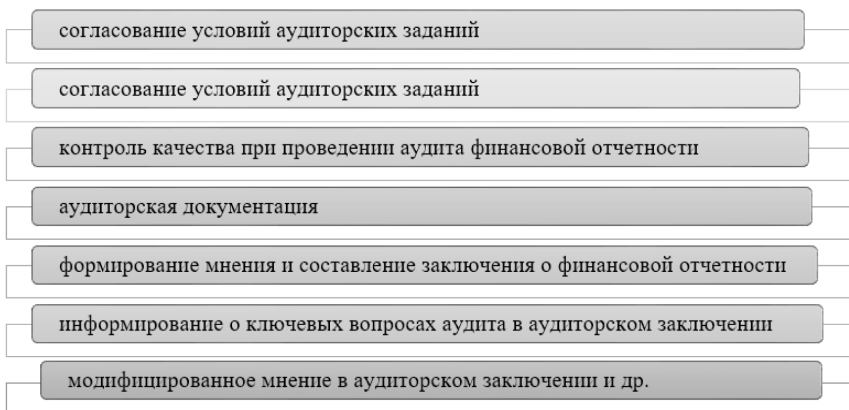


Рисунок 3. Основное содержание стандартов МСА ⁸

Предварительный контроль проводится до начала совершения хозяйственной операции и даёт возможность установить рациональность и правомерность той либо иной операций. Целью предварительного контроля признаётся предостережение нарушений правил на этапе расчёта расходов и заключения договоров.

Текущий контроль подразумевает: проведение ежедневного анализа процедур исполнения плана ФХД; ведения бюджетного учёта; выполнение мониторинга по расходованию бюджетных средств по назначению.

Последующий контроль осуществляется по итогам реализации транзакций посредством анализа и проверки бухгалтерских документов и отчётности, ревизий и т.д. Цель данного контроля заключается в выявлении фактов неэффективной, незаконной растраты денежных и материальных средств и обнаружении источников и причин правонарушений.

Таким образом, согласно резюме проведённой проверки, главным бухгалтером создаётся план действий по ликвидации нарушений, которые были выявлены в ходе проверки, с указанием сроков и ответственных лиц, который утверждается вышестоящим руководством.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. ФЗ от 29.07.2017 № 262-ФЗ).

⁸ Составлено автором.

2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в ред. ФЗ от 01.05.2017 № 96-ФЗ).
3. Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» (в ред. ФЗ от 18.07.2017 № 160-ФЗ).
4. Приказ Минфина России от 01.07.2013 № 65н «Об утверждении Указаний и порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (в ред. Приказов Минфина России от 16.06.2017 № 95н).
5. Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.11.2016 № 44299) (ред. от 30.11.2016).
6. Приказ Министерства финансов РФ от 9 ноября 2016 года № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 17.11.2016 № 44354).
7. Остаев Г.Я. Некоторые аспекты аудита в бюджетных учреждениях. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 8 (392). С. 37–41.
8. Растегаева Ф.С., Рахматуллин А.М. Современные подходы к проведению проектов внутреннего аудита. Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 1-1 (43). С. 72–75.
9. Растегаева Ф.С., Сахирова И.П., Князева И.Н. Внутренний контроль как инструмент снижения риска несостоятельности (банкротства). Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5. С. 137–143.
10. Хамидуллина З.Р., Растегаева Ф.С. Проблемы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств. В книге: Современные экономика и общество: научный взгляд молодых Сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2016. С. 371–373.

References

1. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 № 145-FZ (red. FZ ot 29.07.2017 № 262-FZ).
2. Federal'nyj zakon «Ob auditorskoj dejatel'nosti» ot 30.12.2008 № 307-FZ (v red. FZ ot 01.05.2017 № 96-FZ).
3. Federal'nym zakonom ot 6 dekabrya 2011 g. № 402-FZ «O buhgalterskom uchjote» (v red. FZ ot 18.07.2017 № 160-FZ).
4. Prikaz Minfina Rossii ot 01.07.2013 № 65n «Ob utverzhdenii Ukazaniy o

- porjadke primenenija bjudzhetnoj klassifikacii Rossijskoj Federacii» (v red. Prikazov Minfina Rossii ot 16.06.2017 № 95n).
5. Prikaz Minfina Rossii ot 24.10.2016 № 192n «O vvedenii v dejstvie mezhdunarodnyh standartov audita na territorii Rossijskoj Federacii» (Zaregistrirvano v Minjuste Rossii 10.11.2016 № 44299) (red. ot 30.11.2016).
 6. Prikaz Ministerstva finansov RF ot 9 nojabrja 2016 goda № 207n «O vvedenii v dejstvie mezhdunarodnyh standartov audita na territorii Rossijskoj Federacii» (Zaregistrirvano v Minjuste Rossii 17.11.2016 № 44354).
 7. Ostaev G.Ja. Nekotorye aspekty audita v bjudzhetnyh uchrezhdenijah. Buhgalterskij uchet v bjudzhetnyh i nekommercheskih organizacijah. 2016. № 8 (392). S. 37–41.
 8. Rastegaeva F.S., Rahmatullin A.M. Sovremennye podhody k provedeniju proektov vnutrennego audita. Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2016. № 1-1 (43). S. 72–75.
 9. Rastegaeva F.S., Sahirova I.P., Knjazeva I.N. Vnutrennij kontrol' kak instrument snizhenija riska nesostojatel'nosti (bankrotstva). Vestnik VSGUTU. 2015. № 5. S. 137–143.
 10. Hamidullina Z.R., Rastegaeva F.S. Problemy provedenija audita jeffektivnosti ispol'zovanija bjudzhetnyh sredstv. V knige: Sovremennye jekonomika i obshhestvo: nauchnyj vzgljad molodyh Sbornik statej i tezisov dokladov XII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii studentov, magistrantov i aspirantov. 2016. S. 371–373.

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXVI. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. — 300 с.

ISBN 978-5-9909311-9-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XXXVI

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 23.11.2017

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 17,44 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru