

**СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ**

**СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Материалы IV Международной научно-практической конференции  
преподавателей, аспирантов и магистрантов

(Новосибирск, 6 декабря 2016 года)

**Новосибирск  
2017**

УДК 336  
ББК 65.261  
С568

**Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития** : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов (Новосибирск, 6 декабря 2016 г.). – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2017. – 347 с.  
ISBN 978-5-93461-860-6

**УДК 336**  
**ББК 65.261**

**Ответственные редакторы:**  
д-р экон. наук, проф. *Т. А. Владимирова*  
д-р экон. наук, проф. *В. Г. Соколов*

**ISBN 978-5-93461-860-6**

© Сибирский государственный университет  
путей сообщения, 2017

## Парадоксы современной российской банковской системы

В статье рассматриваются исторические причины и оценка современной банковской системы в Российской Федерации, приводятся возможные пути выхода из сложившейся ситуации, а также затрагиваются проблемы несправедливости международной финансовой системы.

**Ключевые слова:** *ростовщичество, ссудный процент, частичное резервирование, независимость банков, экономический рост.*

This article discusses the historical roots and contemporary assessment of the banking system in the Russian Federation, are possible ways out of the situation, but also addresses the problem of injustice in the international financial system.

**Key words:** *usury, interest rate, partial redundancy, independent banks, economic growth.*

Известный австро-американский экономист Йозеф Шумпеттер в начале XX века сформулировал мысль о том, что в экономическом анализе не бывает одновременно простых и полезных ответов. Тем более, если вопросы касаются денег, банковской системы, денежно-кредитной политики.

Современные ростовщики-банкиры веками усложняли и замаскировывали основные цели своей деятельности, начиная со *ссудного процента*, который веками отвергался основными религиями мира и карался смертной казнью, заканчивая *системой частичного резервирования* и создания «независимых» центральных банков. Но если средневековые ростовщики давали в рост под проценты свои деньги и их деятельность можно квалифицировать как грабеж без применения оружия, то современные ростовщики-банкиры, добившись легализации системы частичного резервирования, занимаются, используя эту аналогию «грабежом в квадрате».

Единственный случай насилия описанный в Новом Завете – это ситуация, когда Христос опрокинул столы менял и выгнал их из Иерусалимского храма. Аристотель не однократно подчеркивал, что деньги, как и земля не должны становиться объектами купли-продажи.

В течение столетий банкиры делали все возможное, чтобы узаконить противоестественное природе человека ростовщичество и при этом использовали все более изощренные способы обогащения. Большинство обывателей и даже политики принимающие решения уверены, что главную прибыль банкам приносит разница в процентах между вкладами и выдаваемыми кредитами. На самом деле основную прибыль современным банкам приносит система частичного резерви-

рования, с ее помощью на «законных» основаниях создаются кредитные деньги, и эта операция отражается в банковском балансе.

В действительности современные ростовщики создают деньги из ничего. По сравнению с системой полного резервирования, которая доказала свою жизнеспособность и реальную справедливость в бывшем Советском Союзе, при частичном резервировании только 3 % денег являются легитимными, а остальные 97 % нелегитимными (депозитными, безналичными).

Учебники по экономическим дисциплинам объясняют нам, что банковская система современной России имеет трехъярусный характер. На верхнем ярусе Банк России или Центральный банк Российской Федерации. На втором коммерческие банки. Нижний элемент – специализированные кредитно-финансовые институты развит относительно слабо.

С формально-юридической точки зрения Центробанк государственный институт, так как его уставный капитал сформирован государством. Но при этом, по конституции, он не относится, ни к одной ветви государственной власти, другими словами не является органом государственного управления.

Это противоречие легко объясняется сравнением текстов конституций США и России, где совпадает практически все, начиная с преамбулы. А, как известно, Федеральная резервная система США, аналог центрального банка является частной корпорацией, за противодействие учреждения и борьбы с которой погибли как минимум три американских президента – Мак-Кинли, Авраам Линкольн и Джон Кеннеди. Президента Линкольна убили не за освобождение негров. А Кеннеди, с большой долей вероятности, погиб за планы по возвращению государству права эмиссии денег.

Еще один парадокс заключается в том, что в законе о Центробанке записано, что он не отвечает по обязательствам государства, а государство, в свою очередь, по обязательствам Банка России. И при этом та же Конституция РФ содержанием статьи 75 пункты 1 и 2 наделяет Центробанк исключительным правом эмиссии денег в Российской Федерации и требует выполнения основной функции по защите и обеспечении устойчивости национальной валюты – рубля.

Выполнять требования американизированной конституции Банк России по определению не способен, так как, выполняя требования устава МВФ, а в настоящее время практически все государства мира являются членами этой организации, может эмитировать только такое количество денег, сколько резервной валюты поступает на его счета. А доллары или евро поступают в банк двумя основными путями: как выручка от продажи природных ресурсов (нефти, газа и т. д.) или займов

международных финансовых организаций (тех же МВФ, Всемирного банка и др.).

Проще говоря, под вывеской независимого ЦБ России скрывается филиал Федеральной резервной системы США, исторически несправедливо присвоившей себе исключительное право бесконтрольно печатать мировую валюту – доллар. Это, выражаясь словами бывшего президента Франции генерала де Голля – чудовищная привилегия экономики США. Благодаря этой привилегии, экономика американских штатов демонстрирует удивительное здоровье, несмотря на колоссальный внутренний государственный долг. Америке достаточно потратится на бумагу и краску для печатного станка, а в обмен получать реальные ценности.

Любой студент изучавший макроэкономику может вспомнить, что в руках современного государства два рычага государственного регулирования экономики: денежно-кредитный (монетарный) и бюджетно-налоговый (фискальный). И при этом считается, что первый наиболее эффективен в краткосрочных периодах.

Но даже если руководство так называемого «экономического блока» правительства не является «клиническими либералами» и признает необходимость использования денежно-кредитного регулирования современных рынков несовершенной конкуренции, это входит в полное противоречие с требованиями реальных хозяев международной финансовой системы. Одержав победу в холодной войне Соединенные штаты, начиная с 1990 г. через международные финансовые институты (МВФ и Всемирный банк) стали активно навязывать странам второго и третьего мира политику так называемого Вашингтонского консенсуса. В кратком изложении это: *свободная торговля, прямые иностранные инвестиции, дерегулирование и приватизация*. Не могу удержаться от напоминания, что в настоящее время глава Банка России и ректор Высшей школы экономики, главного рассадника либерализма в стране находятся в семейном союзе.

К великому сожалению в последнее двадцатилетие с подачи мировых финансовых организаций в Российской Федерации была создана такая денежно-кредитная система, которая при всем желании не может обеспечивать стабильность рубля и создания условий экономического роста. Эту ситуацию невозможно переломить, добавляя в Закон о Центральном банке поправки об обеспечении им экономического роста в стране. Коммерческие банки не будут заниматься кредитованием реального сектора экономики, если валютные спекуляции приносят им 100 % прибыль практически мгновенно.

Какие первоочередные меры можно предпринять:

1. Принятие новой редакции закона о Центральном банке, в котором предусмотреть кардинальные меры, вплоть до подчинения его правительству.

2. Введение в банковский совет при ЦБ не менее 2/3 представителей реально сектора экономики.

3. Отзыв валютных лицензий у большинства коммерческих банков. Создание специализированных кредитно-финансовых учреждений без валютных лицензий для кредитования реально сектора.

4. Директивное снижение ставок потребительского кредита, направленного на покупку товаров отечественных производителей.

5. Переход на расчеты за экспорт природных ресурсов в рублях, а не в долларах.

*Д. А. Баркова, Л. А. Кондаурова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Инвестиционный климат России: современное состояние**

В данной статье рассматривается состояние инвестиционного климата в Российской Федерации и факторы, его определяющие.

**Ключевые слова:** *инвестиционный климат, инвестиционная активность, инвестирование.*

This article discusses the state of the investment climate in the Russian Federation and the factors influencing it.

**Key words:** *investment climate, investment activity, investment.*

В условиях рыночных отношений инвестиционные процессы играют немаловажную роль в экономике любой страны. Экономический рост, занятость населения существенно зависят как от внутреннего, так и внешнего инвестирования. Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны обусловлено инвестиционным климатом.

В научной литературе многочисленные авторы весьма разнообразно характеризуют понятие инвестиционный климат. По мнению большинства из них, понятие «инвестиционный климат» трактуется как степень благоприятности ситуации, складывающейся в той, или иной стране, или в регионе по отношению к инвестициям, которые могут быть осуществлены в его социально-экономическую систему. В финансовом словаре трейдера «...инвестиционный климат представляет собой создание положительных экономических, политических и социальных условий для привлечения капитала, и прежде всего от иностранных инвесторов» [4]. Таким образом, инвестиционный климат – это внешний фактор, определяющий приоритеты инвестора в выборе той или иной страны.

Анализ инвестиционной привлекательности страны важен не только частным инвесторам, для вложения своего капитала, но и государственным органам для оценки эффективности собственной деятельности и компаниям, которые в перспективе собираются выходить на рынок.

Актуальность оценки инвестиционного климата состоит в том, чтобы наглядно выявить возможности для создания условий по привлечению иностранного капитала в государство, которое будет способствовать укреплению и развитию экономики.

Для оценки инвестиционной привлекательности важную роль играют факторы, которые оказывают существенное влияние при выборе той, или иной инвестируемой страны.

К благоприятным факторам, которые способствуют притоку инвестиций, можно отнести:

- 1) невысокий уровень конкуренции;
- 2) приемлемая стоимость трудовых, финансовых и сырьевых ресурсов;
- 3) увеличенная норма прибыли;
- 4) стабильная налоговая система;
- 5) эффективная господдержка.

К неблагоприятным факторам, которые мешают развитию инвестиционной активности можно отнести:

- 1) политическую нестабильность;
- 2) неблагоприятные макроэкономические показатели, а в частности – это негативная динамика развития экономики, дефицит бюджета и платежного баланса, высокие уровни учетной ставки Центробанка РФ, инфляции, а также внешнего и внутреннего долга;
- 3) высокий уровень транзакционных издержек;
- 4) социальную напряженность, такие как коррупция, бюрократия, этнические и религиозные беспорядки, а также снижение уровня жизни среднего класса;
- 5) неразвитость законодательства, которое регулирует инвестиционную деятельность.

Также особая роль среди всех факторов отведена правовой стабильности. Она в законодательстве большинства стран фиксируется в качестве оговорки о неприменении на протяжении установленного промежутка времени новых законодательных актов, которые ограничивают права субъектов инвестиционной деятельности, ухудшают условия для ее осуществления относительно ранее существующих.

«В современных условиях функционирования бизнеса все чаще российские компании прибегают к консолидации. Сегодня сделки LBO в России единичны, однако, потенциальные объекты для осуществления сделок

в России существуют: это непрофильные активы крупных корпораций, а также компании с внутренними противоречиями среди акционеров.

Главная проблема для проведения сделок LBO – дефицит свободных средств для инвестирования и дорогое обслуживание займа» [2].

В 2015 году Центр макроэкономического анализа провел исследование «Тенденции развития промышленности». Согласно результатам данного исследования, наиболее привлекательно выглядят химическое производство, производство электрооборудования, добыча полезных ископаемых. Наименее привлекательно – образование, здравоохранение и производство транспортных средств.

Российская Федерация активно продвинулась в работе над улучшением инвестиционного климата. Ведутся работы по оптимизации налогообложения, регионы России создают собственные условия для привлечения бизнеса. В рейтинге по условиям ведения бизнеса Doing Business, который ежегодно готовит Всемирный банк, Россия занимает 51-е место среди 189 стран. В 2014 году наша страна была 62-й.

Улучшение результата России в рейтинге произошло благодаря появлению практических эффектов от проведенных реформ и расширению методологии исследования новыми индикаторами, полагают члены правительства и представители деловых ассоциаций. Конечно, назвать данное положение вещей удовлетворительным очень сложно. Россия смогла улучшить 3 показателя из 10, которые влияют на состояние страны в целом (таблица).

#### Рейтинг России по методике Doing Business в 2015–2016 гг.

Показатель	Место в рейтинге		Улучшение (+)/ ухудшение (-) позиции
	2016 год	2015 год	
Регистрация предприятий	41	34	-7
Получение разрешений на строительство	119	117	-2
Подключение к системе электро-снабжения	29	53	+24
Регистрация собственности	8	8	Нет изменений
Получение кредитов	42	61	+19
Защита миноритарных инвесторов	66	64	-2
Налогообложение	47	50	+3
Международная торговля	170	169	-1
Обеспечение исполнения контрактов	5	5	Нет изменений
Разрешение неплатежеспособности	51	44	-7

Это такие показатели как подключение к системе электроснабжения (+24 позиции), получение кредитов (+19) и налогообложение (+3 пункта).

12 ноября 2016 г. Всемирный банк поместил информацию о том, что Россия поднялась на 11 пунктов вверх и теперь занимает 40 позицию.

Далее рассмотрим содержание и обоснование негативной оценки. Компания Ernst & Young Global Limited (EY) [1], которая оказывает услуги в области аудита, налогообложения, сопровождение сделок и их координацию, провела оценку инвестиционного климата России. По результатам проведенного анализа видно, что на поведении инвесторов, в первую очередь, отразилось осложнение международных отношений и ухудшение макроэкономической ситуации в России. В результате объем прямых иностранных инвестиций в экономику России в 2014 г. сократился до 21 млрд долл. США, т. е. почти на 70 %, достигнув минимального уровня с 2006 г. [3].

Впервые с 2005 г. был зафиксирован чистый отток прямых иностранных инвестиций Банком России. Эксперты по данному вопросу отмечают, что с 2014 г. идет сокращение инвестиций в инвестиционные проекты, реализуемые на территории РФ.

Почему такой низкий уровень притока капитала? В 2014 году произошло несколько событий, снизивших инвестиционную привлекательность России и оказавших отрицательное воздействие на настроения иностранных инвесторов. «Наиболее значимыми из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к резкому ухудшению ситуации в России, повышению уровня инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках» [3].

Результатом перечисленных выше негативных факторов является отток капитала из России. Чистый вывоз капитала банками и предприятиями из России в 2015 году, по оценке Центрального Банка РФ, составил \$56,9 млрд [3].

С точки зрения инвесторов, кризисные явления четче обозначили основные неблагоприятные факторы инвестиционного климата. К таким неблагоприятным факторам, как проблемы, связанные с бюрократией и коррупцией, добавляется неуверенность в последовательности инвестиционной политики, проводимой на национальном уровне.

Подводя итог, следует отметить, что привлечение в экономику как иностранных, так и национальных инвестиций может принести достижения научно-технического прогресса, что гораздо эффективнее, чем привлечение кредитов для покупки необходимых товаров. При этом национальные инвестиции более важны, так как служат индикатором доверия инвесторов правительству и способствуют восстановлению производственного и экономического потенциала страны.

## Библиографический список

1. Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов // ООО «Эрнст энд Янг – оценка и консультационные услуги», 2015. URL: <http://www.fiac.ru/ru/pdf/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf>
2. Кондаурова Л. А., Кошечева У. В. Проблемы и перспективы сделок LBO на российском рынке // Фундаментальные проблемы науки: Сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. 20 апреля 2015 г. Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. С. 39–40.
3. Степаненко М. В., Кондаурова Л. А. Инвестиционный климат в России // Студент: наука, профессия, жизнь: Сб. статей III всероссийской студенческой научной конференции с международным участием. Омск: Омский государственный университет путей сообщения. 2016. С. 53–58.
4. Финансовый словарь трейдера. URL: <http://utmagazine.ru/posts/7488-investicionnyu-klimat>

Г. В. Башлаков (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

## Концептуальные аспекты денежно-кредитного регулирования современной экономики

В статье изучены динамические диспропорции между спросом и предложением товаров и услуг, а также структурные диспропорции между секторами экономики. На рынке денег неравновесие обусловливается действующим эмиссионным механизмом, принципы функционирования которого делают маловероятным сбалансированное устойчивое развитие экономической системы.

**Ключевые слова:** *спрос, предложение, денежно-кредитное регулирование, экономический рост, банковский сектор, центральный банк, инфляция, государственный бюджет.*

Studied the topical issues of the deposit market regulation in the Republic of Belarus, its impact on the credit market and the liquidity of commercial banks. The causes of unnecessarily high short-term liquidity of banks in the Republic of Belarus, as well as the possible consequences of this for the economy.

**Key words:** *demand, supply, monetary control, economic growth, the banking sector, the central bank, inflation, government budget.*

В настоящее время денежно-кредитная политика центральных банков стран с рыночной экономикой достаточно универсальна, поскольку построена на одних и тех же принципах и методических подходах. Вместе с тем действующая система денежно-кредитного регулирования несет в себе существенный риск возникновения макроэкономических дисбалансов, причем данный риск имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Не принимая во внимание структурный фактор, следует отметить, что рост предложения товаров и услуг обеспечивается инвестициями, а рост спроса – приростом доходов экономических субъектов, который обеспечивается ростом отдачи факторов

производства, обеспечивающим увеличение текущих доходов, а также доходами от сбережений. При этом динамическое равновесие достигается только в том случае, если прирост предложения равен приросту спроса. Постулат о том, что инвестиции находятся в обратной функциональной зависимости от процентных ставок, не является дискуссионным, что же касается прироста доходов, то его прямая функциональная зависимость от процентных ставок не столь очевидна. В пользу такой зависимости можно привести следующие аргументы:

- рост отдачи факторов производства имплементируется в прирост доходов только при увеличении спроса за счет иных факторов, в противном случае действие закона убывающей предельной отдачи не позволяет увеличить доходы и воздействует только на структуру предложения;

- прирост доходов за счет иных факторов может быть обеспечен только доходностью сбережений, которая находится в прямой зависимости от процентных ставок в экономике.

Таким образом, противоположный характер функциональной зависимости прироста спроса и предложения позволяет утверждать, что существует единственный равновесный уровень процентных ставок, при котором прирост предложения благодаря инвестициям будет обеспечен приростом спроса благодаря сбережениям. Для установления равновесного значения процентных ставок в экономике необходимо свободное взаимодействие спроса и предложения на рынке капиталов, иными словами, процентная ставка подобно цене товара является следствием рыночного взаимодействия, а не причиной. Вместе с тем, в действующей системе кредитно-денежного регулирования процентная ставка используется как главный регулятивный фактор, который не формируется на равновесном уровне, а определяется государством в лице центральных банков исходя из целей антициклического регулирования. В этих условиях установление процентных ставок на равновесном уровне может быть только случайным, что создает перманентный риск стагнации, если процентные ставки ниже равновесных, и стагфляции, если процентные ставки выше равновесных. Данный постулат во многом объясняет тот факт, что в условиях смягчения денежно-кредитной политики и беспрецедентно низких процентных ставок с 2007 г. темпы роста мировой экономики и ее основных локомотивов находятся на низком уровне, а депрессивные явления приобрели хронический характер. Действительно, нарастание денежной базы и, как следствие, денежной массы вызвали рост инвестиций, а также позволили предотвратить банкротство неэффективных секторов экономики, однако собственные, не обеспеченные кредитной эмиссией доходы экономических субъектов растут гораздо меньшими темпами, что

делает экономический рост неустойчивым, поскольку симптомы кризиса перепроизводства (товарные запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, закредитованность домохозяйств, фирм и бюджетов) не только не ослабевают, а практически непрерывно усиливаются в среднесрочном горизонте расчета. При этом следует отметить, что массированная кредитная эмиссия, теоретически способная обеспечить рост доходов, адекватный приросту предложения, не привела к сбалансированию рынков на более высоком уровне. Поскольку для этого существует целый комплекс причин, заслуживающих отдельного анализа, отметим лишь такие следствия, как рост финансирования бюджетных дефицитов с рынка капиталов, взрывообразный рост избыточных резервов ведущих экономик мира (с 2007 по 2015 г. такие резервы выросли более чем в 100 раз в долларовом исчислении), а также рост объемов рынка деривативов после короткого спада в 2008–2010 гг. [1].

Другим важнейшим дисбалансом, свойственным современной системе денежно-кредитного регулирования, является структурный, который представляет собой несоответствие между товарной структурой спроса, выраженной иерархией актуальности благ, и товарной структурой предложения. Хотя в условиях низких процентных ставок данная проблема не столь актуальна, как в условиях Беларуси, где высокая стоимость капиталов усугубляется структурными предпочтениями, тем не менее, заниженная стоимость денег играет для ряда секторов, которые испытали бы существенное сокращение при равновесной процентной ставке, роль структурных предпочтений. Если в странах «первого мира» прямые структурные льготы носят единичный характер (хотя поддержка рынка недвижимости через рефинансирование ипотечных агентств, а также финансирование за счет бюджета покупки облигаций автомобильных компаний оказало существенное влияние на совокупное предложение), то в крупных развивающихся экономиках (например, в странах БРИКС) такие льготы – достаточно распространенное явление. При этом структура предложения не соответствует структуре спроса, что вызывает депрессию одних рынков, причем без высвобождения ресурсов, которая способствовала бы оздоровлению экономики и устойчивости роста, а также перегрев других рынков.

Следует отметить, что если в условиях постоянной денежной массы структурные диспропорции вызывают инфляцию, то в современной экономике инфляция носит скрытый характер. Дело в том, что ускоренное внедрение инноваций, свойственное современной экономике, в условиях постоянной денежной массы вызвало бы дефляцию, а ее отсутствие (постоянный уровень или незначительный рост цен в условиях роста отдачи ресурсов) и является показателем инфляции.

Так, в 2011–2015 гг. производительность труда в США выросла на 10,4 %, что должно было вызвать соответствующую дефляцию, однако за данный период инфляция составила 7,4 %, что означает суммарную (латентную и открытую) инфляцию в размере почти 18 % [2].

Ведущим (но не единственным) недостатком современной системы кредитно-денежного регулирования является эмиссионный механизм, построенный на основе частичных резервов при двухуровневой банковской системе. Осуществление коммерческими банками кредитной эмиссии создает специфическую ситуацию, при которой банки могут выдавать кредиты вне рамок имеющихся ресурсов, тогда как остальные экономические субъекты не могут израсходовать больше, чем у них есть. Единственным сдерживающим фактором, препятствующим нарастанию денежной массы до величин, близких к бесконечности, являются нормативы ликвидности, которые банки обязаны соблюдать. При этом наличие у банков краткосрочных ресурсов делает необходимым причисление к числу ликвидных активов рыночного характера, что неизбежно создает риски необоснованного нарастания денежной массы в форме выделения кредитных ресурсов на приобретение (либо под залог приобретения) считающихся ликвидными активов, ликвидность которых носит временный и локальный характер. Иными словами, если актив относится к ликвидным, существует возрастание необеспеченной денежной массы, что приводит к появлению рыночных «пузырей», гипертрофированному развитию финансовых рынков, а также к инфляционному давлению на реальные рынки. Ярким примером такого необоснованного нарастания денежной массы является генезис ипотечного кризиса 2008 г., при котором кредитная эмиссия под приобретение ипотечных облигаций приобрела столь массовый характер, что существенно повлияла не только на цены рынка недвижимости, но и на инфляцию в целом. При этом смена ценового тренда резко снизила ликвидность ипотечных бумаг, что и привело к вышеупомянутым кризисным явлениям.

Таким образом, современная система денежно-кредитного регулирования экономики стимулирует наличие диспропорций и препятствует устойчивому и сбалансированному развитию экономики. В настоящее время ситуация вошла в зону повышенной турбулентности из-за появления симптомов, с которыми ранее мировая экономика не сталкивалась. К таким симптомам относятся:

– внешнеэкономические диспропорции в виде хронических дефицитов и профицитов платежных балансов, временно компенсируемых портфельными инвестициями;

– рекордные относительные дефициты государственных бюджетов ведущих экономик, стимулируемые низкой стоимостью капиталов;  
– нулевые и отрицательные процентные ставки в ряде экономик;  
– взрывообразный рост избыточных резервов банковской системы в странах, проводящих политику количественного смягчения.

Все это требует не только разработки новых, нетрадиционных мер денежно-кредитного регулирования, но и модернизации теоретико-методической базы денежно-кредитного регулирования рыночной экономики.

### **Библиографический список**

1. *Lucas R. E. Brunner K. Econometric policy evaluation: A critic // The Phillips Curve and Labour Markets, Supplement to the Journal of Monetary Economics. 2015. 205 p.*

2. *Dornbush R. Capital Controls: An Idea Whose Time is Past, Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility? // Essays in International Finance. 2015. 2007. P. 48–59.*

*О. С. Башлакова (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)*

### **Депозитный рынок Республики Беларусь: проблемы функционирования и перспективы развития**

Изучены актуальные вопросы регулирования депозитного рынка в Республике Беларусь, его влияния на кредитный рынок и ликвидность коммерческих банков. Рассмотрены причины излишне высокой краткосрочной ликвидности банков в Республике Беларусь, а также возможные последствия этого для экономики.

**Ключевые слова:** *депозиты, кредит, рынок, ставка рефинансирования, ликвидность, денежно-кредитная политика, экономический рост, банковский сектор, центральный банк.*

Studied the topical issues of the deposit market regulation in the Republic of Belarus, its impact on the credit market and the liquidity of commercial banks. The causes of unnecessarily high short-term liquidity of banks in the Republic of Belarus, as well as the possible consequences of this for the economy.

**Key words:** *deposits, credit, market, the refinancing rate, liquidity, monetary policy, economic growth, the banking sector, the central bank.*

Важным аспектом эффективной денежно-кредитной политики является достижение сбалансированности на рынке депозитов и кредитов (что обеспечивает доходность банковского сектора) на уровне, способствующем экономическому росту (при котором привлекаемые в банковском секторе ресурсы окупаются при вложении в экономическую систему, то есть доходность инвестиций превышает расходы по их обслуживанию). В 2016 г. Национальный банк Республики Беларусь

для обеспечения более стабильной депозитной базы, с учетом новаций Декрета № 7 Президента Республики Беларусь «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» от 11.11.2015 г., продолжил курс на снижение процентных ставок в экономике:

- ставки рефинансирования (до 20 % годовых с 1 июля и 18 % годовых с августа);

- ставок по операциям предоставления и изъятия ликвидности (до 25 и 13 % годовых соответственно с 1 июля);

- уровня процентной ставки по новым срочным банковским вкладам юридических лиц в национальной валюте, в случае превышения которого банки обязаны осуществлять дополнительные отчисления в фонд обязательных резервов;

- уровня процентной ставки по кредитам, предоставленным юридическим лицам в белорусских рублях, при превышении которого для банков увеличивается норматив отчислений в резерв на покрытие возможных убытков по специальным портфелям однородных кредитов.

С начала 2016 г. за два квартала средняя ставка на рынке однодневных межбанковских кредитов снизилась на 10,5 процентных ставок и составила 19 % годовых. Данные решения позволили снизить процентные ставки кредитно-депозитного рынка: средняя процентная ставка по новым кредитам юридическим лицам в белорусских рублях в июне 2016 г. снизилась по сравнению с мартом 2016 г. на 7 процентных пунктов и составила 27,2 % годовых. Средняя процентная ставка по новым срочным депозитам физических лиц в национальной валюте в июне 2016 г. сложилась на уровне 19,3 % годовых, уменьшившись по сравнению с мартом 2016 г. на 6,2 процентного пункта [1, с. 6–8].

Отмечая позитивную тенденцию процентных ставок на денежном рынке для экономики, следует отметить, что при нарастающих проблемах в банковском секторе в области ухудшения структуры кредитов (увеличение доли проблемных кредитов с 1,73 % на 01.08.2015 до 3,86 % на 01.08.2016) наблюдается избыточная ликвидность, особенно краткосрочная. Так, средний по банковскому сектору норматив краткосрочной ликвидности на 1 августа 2016 г. составил 2,4 при установленном минимальном пруденциальном нормативе 1,0. Мгновенная ликвидность (при нормативе не менее 20 %) на 01.08.2016 составила 153,4 % (на 01.08.2015 – 312,8 %). В целом ввиду снижения среднего уровня процентных ставок на депозитном и кредитном рынке, а также уменьшения суммы активов, взвешенных по риску, наблюдается некоторое снижение показателей ликвидности, однако они по-прежнему находятся на высоком уровне.

Основными причинами столь чрезмерного значения ликвидности банковского сектора Республики Беларусь являются следующие:

- более интенсивный приток в банки долгосрочных средств по сравнению с приростом долгосрочных кредитов;

- ограничение на прирост кредитования коммерческими банками, используемое в совокупности с высокими ставками по привлекаемым депозитам;

- применение в области денежно-кредитного регулирования политики «дорогих денег» для экономики, что способствовало росту привлекаемых банковских депозитов и сдерживанию объемов кредитования;

- снижение темпов экономического развития отечественной экономики;

- снижение отдачи финансовых ресурсов – так, если в начале 2000-х гг. на 1 рубль прироста кредитных вложений приходилось около 10 р. прироста добавленной стоимости, то к 2010 г. – уже около 1 р., в 2014 г. – 2,6 р. При этом если рассматривать вложения в сельское хозяйство, то их отдача существенно снизилась и является наименьшей среди агрегированных отраслей – даже менее 1 р. на 1 р. кредитных вложений;

- создание Банка развития Республики Беларусь способствовало сокращению объема кредитования экономики по государственным программам у остальных банков, что увеличило их ликвидность;

- сокращение кредитования льготного строительства оказало существенное влияние на активные банковские операции ведущих банков Республики Беларусь (особенно ОАО «АСБ Беларусбанк», у которого данный вид кредитования ранее превышал 50 % всех сделок);

- высокая доля государства в уставных фондах белорусских банков (а Беларусь находится на 3-м месте в мире по доле государства в уставном фонде после Ирана и Сирии) способствует тому, что при распределении ресурсов основным критерием выступает не оценка эффективности проекта, а иные факторы, что в конечном итоге ведет к кредитованию низко доходных проектов и замедляет темпы экономического развития;

- более высокая доходность финансового сектора экономики по сравнению с доходностью реального сектора экономики Беларуси способствует более высокой привлекательности вложения средств на депозиты, чем использование кредитных ресурсов банков для осуществления инвестиций в реальный сектор экономики;

- белорусские банки практически не осуществляют активные банковские операции на международном рынке (в том числе в виду огра-

ниченного обращения белорусского рубля), однако ввиду высоких процентных ставок по депозитам привлекают вклады из-за рубежа, что также увеличивает их ликвидность;

– на рынке ценных бумаг отечественные банки в основном выполняют посреднические функции при размещении государственных казначейских облигаций, что в условиях наблюдающегося роста данных операций также увеличивает ликвидность;

– при оценке стоимости активов белорусских банков большинство активов оценивается без корректировки (то есть принимается в расчет стоимость активов по балансу в размере 100 %).

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в Республике Беларусь сложилась достаточно нетипичная для банковского сектора ситуация, при которой наблюдается существенное превышение показателей ликвидности. Основным негативным последствием этого является возможное снижение уровня доходности банковского сектора, что может существенно повлиять в дальнейшем и на их депозитную политику. Ситуация в банковском секторе неизбежно затронет и реальный сектор экономики, высокая закредитованность которого в настоящее время не позволяет за счет собственных источников достигать экономического роста.

Поэтому в настоящее время белорусские банки должны более активно развивать те банковские операции, которые до настоящего времени были не развиты. К таким операциям следует отнести:

– развитие операций с ценными бумагами – и в первую очередь в условиях вступления в Таможенный союз с Россией и Казахстаном операций с ценными бумагами этих стран (в настоящее время такие операции практически не осуществляются);

– расширение активных банковских операций путем открытия филиалов в других странах;

– активнее развивать лизинговые, факторинговые, венчурные и ипотечные банковские операции, и др.

Ситуация тем более интересна, поскольку в Беларуси наблюдается низкое значение коэффициента монетизации экономики в силу специфической ситуации на финансовом рынке, связанной с отсутствием развитого рынка ценных бумаг, низкой интеграций в мировую финансовую систему, а также медленной скорости обращения денег в экономике, связанной с системными неплатежами, высокой закредитованностью экономики, отсутствием у субъектов хозяйствования собственных оборотных средств и другими факторами. Ряд экономистов считает, что это свидетельствует о недостаточности денег в экономике.

Вместе с тем, учитывая «хронические болезни» белорусской экономики, следует отметить, что во многом прирост ВВП был обусловлен высокой инфляцией, и высокие темпы роста широкой денежной массы также ей (инфляции) способствовали. Кроме того, инфляционные ожидания привели к тому, что наибольшая доля депозитов хранится в иностранной валюте, и девальвации белорусского рубля автоматически влияют и на денежную массу, номинированную в белорусских рублях. Коэффициент монетизации экономики в Беларуси (рассчитанный по денежному агрегату M2) составляет за последний год около 15 %. Для примера, в странах Восточной Европы коэффициент монетизации составляет около 70 %, в Западной Европе и США – около 130 %, в Китае и Японии – 250–300 %. Реализуемая в последние годы Национальным банком монетарная политика позволила остановить процесс снижения уровня монетизации экономики и способствовала его повышению.

Такая ситуация – завышенная краткосрочная ликвидность белорусских банков, ухудшение структуры кредитных портфелей банков, низкая платежеспособность реального сектора экономики вкупе с низкой рентабельностью их деятельности, медленной оборачиваемостью оборотных средств, низкой отдачей инвестиций, – может привести к ухудшению финансового состояния отечественных банков, поскольку наличие «лишних» денег у банков может привести к ситуации, когда банки будут выдавать кредиты, в меньшей степени обеспеченные кредитополучателями.

В настоящее время белорусские банки, как и банки России [2], проявляют интерес к размещению средств у Центрального Банка, а не их привлечению. Формирование структурного профицита ликвидности поощряет развитие высокорисковых секторов кредитного рынка, что может способствовать быстрому росту необеспеченного потребительского кредитования, и может затормозить процесс снижения инфляции.

Такие процессы могут вызвать некоторое снижение потребности банков в рефинансировании Национального Банка Республики Беларусь и вызвать спрос на участие в депозитных аукционах ведущего регулятора. А это может негативно сказаться на монетизации экономики, поэтому вариантом краткосрочного решения ситуации может быть увеличение нормативов обязательных резервов по обязательствам в иностранной валюте.

#### **Библиографический список**

1. Мурин Д.Л. Итоги реализации денежно-кредитной политики Республики Беларусь за первое полугодие 2016 г. // Банкаўскі веснік, ліпень 2016. С. 3–9.
2. ЦБ заявил об угрозе наличия лишних денег у банков. URL: <http://www.rbc.ru/finances/09/09/2016/57d288ac9a79477d1075efcd>.

## **Совершенствование взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля**

В статье рассматриваются особенности организации и механизма функционирования финансового контроля в РФ и взаимодействие государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля. Приводятся рекомендации по совершенствованию взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля.

**Ключевые слова:** *контроль, финансовый контроль, аудит, независимый контроль, государственный контроль*

In the article the features of organization and functioning of financial control in the Russian Federation and interaction between state and independent (audit) of financial control. Provides recommendations for improving the cooperation between state and independent (audit) of financial control.

**Key words:** *control, financial control, audit, independent oversight, state control.*

В современной российской экономике финансовый контроль имеет важное значение для всех участников финансового контроля, поскольку последним подразумевается контрольная функция на всех уровнях государственных и муниципальных органов власти, а также организаций и учреждений.

В России стоит актуальная задача по повышению эффективности взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля и созданию эффективной, работоспособной и действенной системы государственного финансового контроля.

Для финансового контроля важное значение имеет обеспечение надежного функционирования всех уровней финансовой системы, которое необходимо для реализации государственной финансовой политики, и для содействия обеспечения финансовой безопасности.

Под финансовым контролем понимается система действий и операций, которые осуществляются в рамках компетенции специально уполномоченных органов за соблюдением и контролем деятельности субъектов хозяйствования и органов государственной власти и местного самоуправления правового регулирования по образованию, распределению и использованию финансовых ресурсов с целью получения своевременной полной и достоверной информации о реализации соответствующего управленческого финансового решения.

Организация и проведение финансового контроля осуществляется на определенных принципах по общим правилам и целенаправленно-

сти контрольной деятельности в сфере финансов. Поэтому важно закрепление на законодательном уровне независимости органов финансового контроля, что является основным условием осуществления эффективного финансового контроля.

Под независимостью финансового контроля подразумевается обеспечение финансовой самостоятельности контролирующего органа. При этом важны объективность при отсутствии предвзятости и невмешательство в оперативную деятельность хозяйствующего субъекта.

Для взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля также важно разграничение функций и полномочий, отсутствие их дублирования, что наряду с системностью, выраженной в единстве правовой базы, установлении периодичности в проведении тех или иных финансовых проверках, формирует единую основу взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля.

Под государственным финансовым контролем понимается система действий и операций, которые осуществляются в рамках компетенции органов государственной власти, а также специальными органами в рамках государственной власти для использования форм и методов организации проведения контроля по обеспечению законности, целесообразности, распределению финансовых ресурсов государства, а также контроль за эффективностью их образования и использованием.

Государственный финансовый контроль распространяется как на государственный сектор экономики, так и на хозяйствующих субъектов различных форм собственности, прежде всего, посредством проверок по соблюдению ими налогового законодательства, за целевым использованием субсидий, дотаций, бюджетных кредитов, за выполнением государственных и муниципальных заказов, предоставлением и законности использования налоговых льгот.

Важность государственного финансового контроля в управлении государственными и муниципальными финансами позволяет повысить непосредственно финансовый контроль, так и ответственность за неэффективное использование федеральных и иных ресурсов, что подтверждают данные, приведенные в таблице.

Из таблицы видно, что в 2015 г. Счетной палатой РФ было выявлено 3 445 нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на сумму 516,5 млрд р., что больше, чем в 2013 г. на 304 ед. и 45,6 млрд р. в 2014 г. соответственно. В 2015 г. было зафиксировано 566 нарушений законодательства Российской Федерации при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами

юридических лиц на сумму 126,1 млрд р., что больше уровня 2014 г. на 5 % или 28 единиц и 6,2 млрд р. Объем бюджетных средств с признаками нецелевого использования составил 3,7 млрд р., выявлено неэффективное использование федеральных и иных ресурсов на сумму 81,2 млрд р., что больше, чем в 2013 г. на 0,5 млрд р. и 0,4 млрд р. соответственно.

#### Контрольные мероприятия Счетной палаты в РФ за 2013–2015 гг.

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсол. изменение 2015/2013
Количество нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетов бюджетной системы РФ, ед.	3 141	3 238	3 445	304
Сумма нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетов бюджетной системы РФ, млрд р.	470,9	485,5	516,5	45,6
Количество зафиксированных нарушений законодательства РФ при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами юридических лиц, ед.	538	555	566	28
Сумма зафиксированных нарушений законодательства РФ при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами юр. лиц, млрд р.	119,9	123,6	126,1	6,2
Объем бюджетных средств с признаками нецелевого использования, млрд р.	3,2	3,4	3,7	0,5
Сумма выявленного неэффективного использования федеральных и иных ресурсов, млрд р.	77,2	79,6	81,2	4,0
Сумма обеспеченного возврата в федеральный бюджет, млрд р.	9,8	10,1	10,3	0,5
Объем потребности в средствах, необходимых для реализации указов Президента РФ от 07.05.2012 г., млрд р.	2 215,9	2 659,3	2 898,2	682,3
Объем недостающих средств для реализации указов Президента РФ от 07.05.2012 г., млрд р.	225,1	346,2	443,9	218,8

За 2015 г. Счетная палата РФ обеспечила возврат в федеральный бюджет 10,3 млрд р., что больше, чем в 2013 г. на 0,5 млрд р. В ходе проведения экспертно-аналитических мероприятий Счетной палаты РФ установлено, что, по данным субъектов Российской Федерации, в

2015 г. общий объем потребности в средствах, необходимых для реализации «майских» указов Президента Российской Федерации, оценивался в сумме 2898,2 млрд р. (в 2014 г. – 2659,3 млрд р., в 2013 г. – 2215,9 млрд р.). Общий объем недостающих средств в 2015 г. оценивался субъектами Российской Федерации в сумме 443,9 млрд р., что на 22 % выше, чем в 2014 г., а их доля составляет 15,3 процента потребности (в 2014 г. – 13,7 %).

При проведении финансового контроля важна полнота ответственности хозяйствующих субъектов, органов государственной власти и местного самоуправления, а также их должностных лиц, органов, осуществляющих финансовый контроль. Должностные лица могут быть привлечены к следующим видам ответственности: административной, гражданско-правовой, уголовной, дисциплинарной.

В результате проведенных контрольных мероприятий, Счетной палатой РФ направлено 300 представлений, 52 предписания и 349 информационных писем, адресатами являются участники бюджетного процесса. Было возбуждено 299 дел о привлечении виновных лиц к административной ответственности за административные правонарушения, общая сумма наложенных штрафов составила 975,5 тыс. р.

К дисциплинарной ответственности привлечены 344 должностных лица, виновных в нарушении законодательства РФ.

Таким образом, для повышения государственного финансового контроля важно достижение согласованности при осуществлении в органах государственного финансового контроля, контрольно-счетных органах регионов и Счетной палаты Российской Федерации, для того, чтобы исключить обособленность, замкнутость финансового контроля.

Негосударственный финансовый контроль, который существует совместно с государственным финансовым контролем, имеют общую конечную цель по укреплению финансовой дисциплины. Объектом государственного контроля, как правило, являются государственные финансы. Аудиту, как правило, подвержены негосударственные финансы. Следует отметить, что в России расширяется сфера действия аудиторского финансового контроля при одновременном повышении требований к качеству аудита и профессионализму аудиторов.

Исследование статистических данных, а также современное состояние финансового контроля в России свидетельствует о некоторых проблемных аспектах, в частности:

- 1) необходимо уточнение ответственности государственных должностных лиц за нарушения требований закона при исполнении федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, а также при распоряжении государственной собственностью;

2) целесообразна конкретизация наступления ответственности должностных лиц за неисполнение предписаний Счетной палаты РФ и других контрольных органов.

Вместе с тем на сегодняшний день в России уделяется особое внимание вопросам совершенствования взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля, поскольку, как показало исследование, в стране не уменьшаются потери бюджета вследствие несоблюдения финансовой, бюджетной, налоговой дисциплины.

Поэтому представляется целесообразным принятие единой концепции государственного финансового контроля в РФ, имея ввиду установление единых правовых основ для осуществления взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля, при этом определив систему органов контроля и механизм их взаимодействия.

Как правило, государственному и независимому (аудиторскому) финансовому контролю не достает действенности, поскольку отчеты контрольно-надзорных органов о результатах ревизий и проверок, как правило, не содержат причин выявленных нарушений.

Необходимо также на законодательном уровне закрепить механизм взаимодействия контрольных органов по профилактике и предупреждению нарушений финансовой и бюджетной дисциплины, обеспечению целевого использования бюджетных средств, причин недостоверности данных в финансовой отчетности хозяйствующих субъектов.

Особое внимание необходимо обратить на повышение качества оказываемых аудиторских услуг, что помимо соблюдения действующих стандартов выражается, прежде всего, в разработке дополнительных критериев характеристик деятельности аудиторских организаций.

Одновременно, чтобы повысить взаимодействие государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля необходимо изменение характера проводимого аудита. Так, кроме выражения мнения о достоверности отчетности, необходимо предоставлять заинтересованным лицам необходимую информацию о фактическом финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Наконец, при взаимодействии в ходе проведения контрольных мероприятий налоговыми и таможенными органами, необходимо более тесное сотрудничество с федеральными органами исполнительной власти, прежде всего с Федеральным казначейством и Счетной палатой РФ.

#### **Библиографический список**

1. *Аганцов С. А.* Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства. М.: Норма, 2014. 257 с.

2. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. URL.: [www.ach.gov.ru](http://www.ach.gov.ru)

3. *Шумяцкий Р. И.* Организация и методика налогового контроля: Учеб. пособие. Новосибирск: СибАГС, 2008. 192 с.

4. *Грязнова, А. Г., Маркина Е. В.* Финансы: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2012. 496 с.

5. *Шумяцкий, Р. И.* О некоторых аспектах совершенствования исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате в государственный бюджет налогов и сборов // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С.131–134.

*В. В. Белых* (НГУЭУ, Новосибирск)

### **Плотность распределения темпа роста выручки**

В статье на нескольких примерах рассматривается плотность распределения темпа роста квартальной выручки. Проверено соответствие плотности фактического распределения нормальному закону.

**Ключевые слова:** *квартальная выручка, темп роста, плотность распределения, проверка гипотезы.*

This article considers several examples of the probability density function of the quarterly revenue growth rate and assesses normality of the actual data set.

**Key words:** *quarterly revenue, growth rate, probability density function, hypothesis testing.*

Операционный бюджет предприятия рассчитывается на основе прогноза денежных поступлений и выплат, связанных с производством и реализацией товаров и услуг. Для учета неопределенности спроса на продукцию и услуги в дополнение к основному бюджету разрабатываются дополнительные, которые основываются на оптимистичном и пессимистичном сценариях развития бизнеса. Разработка таких бюджетов связана с оценкой возможных изменений темпа роста выручки, которые вызваны колебаниями спроса.

Представление о возможных изменениях темпа роста выручки можно получить, если проанализировать выручку как результат случайного процесса. Например, таким способом рассмотрено поведение цены акций при оценке стоимости производных финансовых инструментов. В этом случае применяется модель, которая описывает цену акции как результат случайного процесса, соответствующего геометрическому броуновскому движению с постоянной ожидаемой доходностью [1, 2].

В настоящей работе предлагается способ оценки отклонений темпа роста выручки от ожидаемого значения, который основывается на применении модели геометрического броуновского движения с по-

стоянной ожидаемой доходностью. Способ может быть использован при составлении операционных бюджетов растущего предприятия для учета различных сценариев развития бизнеса.

Рассмотрим предприятие реализующее стратегию устойчивого роста. Применение такой стратегии позволяет поддерживать постоянный темп роста ключевых финансовых показателей на протяжении длительного промежутка времени. Темп роста выручки такого предприятия равен [3]:

$$g = b \cdot ROE = \frac{S_t - S_0}{S_0}, \quad (1)$$

где  $g$  – темп устойчивого роста выручки;  $b$  – коэффициент нераспределенной прибыли;  $ROE$  – рентабельность собственного капитала предприятия;  $S_0$  и  $S_t$  – выручка в начальный момент времени и через время  $t$ .

Модель геометрического броуновского движения с постоянной ожидаемой доходностью предполагает анализ логарифмической или непрерывно начисляемой доходности финансового актива, что в нашем случае соответствует логарифму темпа устойчивого роста выручки:

$$G = \ln(1 + g) = \ln(S_t/S_0), \quad (2)$$

где  $G$  – логарифм темпа устойчивого роста выручки.

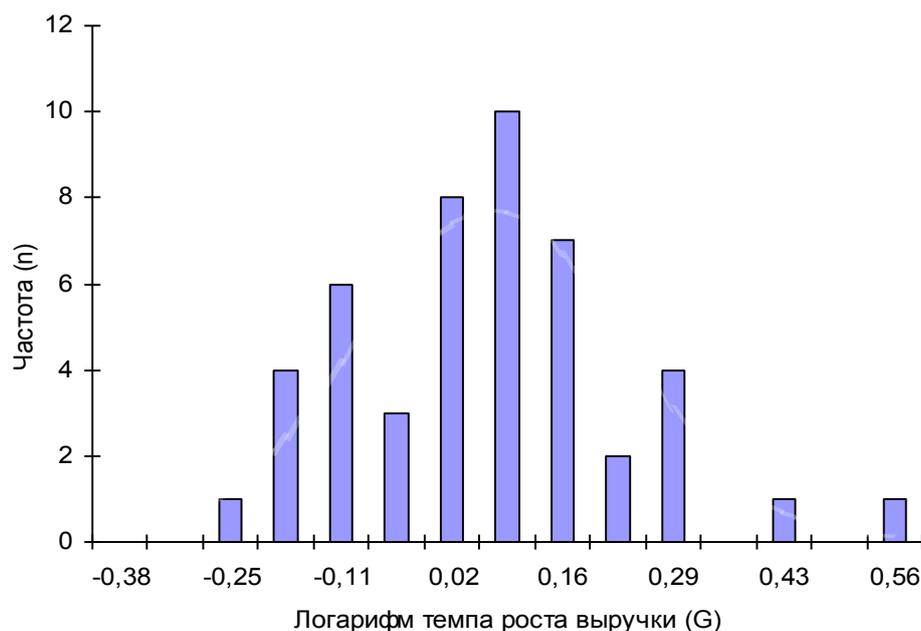
Согласно теории стохастических процессов при формировании выручки в результате геометрического броуновского движения с постоянной ожидаемой доходностью плотность распределения логарифма темпа роста выручки должна соответствовать нормальному закону [2].

Проведем сравнение плотности распределения логарифма темпа роста выручки ОАО «Мурманское морское пароходство» и ОАО «Российские железные дороги» с нормальным законом. С этой целью используем сведения о выручке, полученные на основе неконсолидированной бухгалтерской отчетности за период с 1998 по 2016 г.<sup>1</sup>

Рассмотрим плотность распределения логарифма темпа роста квартальной выручки ОАО «Мурманское морское пароходство». Возможные значения случайной величины представлены логарифмами отношения выручки за квартал к выручке за предшествующий квартал. Связь между возможными значениями логарифма темпа роста и соответствующими им вероятностями показана на гистограмме (рис. 1).

---

<sup>1</sup> Используемая отчетность подготовлена с соблюдением РСБУ



*Рис. 1.* Плотность распределения логарифма темпа роста квартальной выручки ОАО «Мурманское морское пароходство»

Выборка, использованная при построении гистограммы, включает 47 значений случайной величины. На рис. 1 приведен также график плотности нормального распределения. Стандартное отклонение логарифма темпа роста равно 16 %. Сравнение графика и гистограммы показывает, что для большинства диапазонов наблюдаемые отклонения не превышают статистической погрешности.

Была осуществлена проверка гипотезы о нормальном распределении логарифма темпа роста квартальной выручки. Проверка осуществлялась двумя способами: по критерию  $\chi^2$  Пирсона и квантильным методом (см. рис. 2)<sup>2</sup>. В первом случае гипотеза о нормальном распределении была подтверждена с уровнем значимости  $\alpha = 0,05$  (расчетное значение критерия  $\chi^2_{0,05} = 16$  больше фактического значения  $\chi^2 = 9,0$ ). Во втором случае гипотеза подтверждается расположением множества точек  $(Q, \hat{Q})$  на прямой линии во всем диапазоне значений за исключением самых крайних областей.

<sup>2</sup> По вертикальной оси отложены квантили фактического распределения  $\hat{Q}$ , по горизонтальной оси квантили нормального распределения  $Q$ .

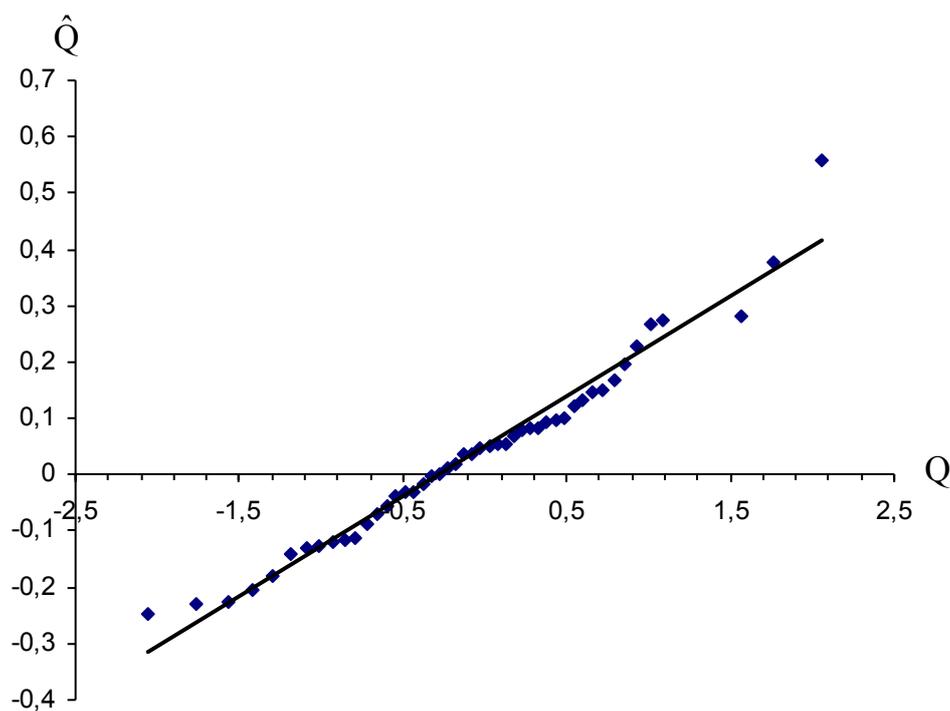


Рис. 2. Квантильный анализ плотности распределения логарифма темпа роста квартальной выручки ОАО «Мурманское морское пароходство»

Когда стандартное отклонение логарифма темпа роста меньше 13 % допустима приближенная замена логарифмически нормального закона распределения нормальным законом распределения [4]. Небольшое стандартное отклонение говорит о том, что изменения выручки, вызванные воздействием случайных причин, относительно не велики по сравнению с ее абсолютной величиной. В этом случае к уравнению (2) можно применить разложение в ряд Маклорена:

$$\ln(S_t/S_0) = \ln(1 + (S_t - S_0)/S_0) \approx (S_t - S_0)/S_0. \quad (3)$$

Уравнение (3) показывает, что в случае малых отклонений, логарифм темпа роста  $G$  близок по величине простому темпу роста  $g$ . Можно ожидать, что плотность распределения логарифма темпа роста и плотность распределения темпа роста похожи и будут соответствовать нормальному закону.

Рассмотрим распределение логарифма темпа роста и темпа роста квартальной выручки ОАО «Российские железные дороги». Возможные значения случайной величины описываются в первом случае уравнением (2), во втором случае уравнением (1) (рис. 3).

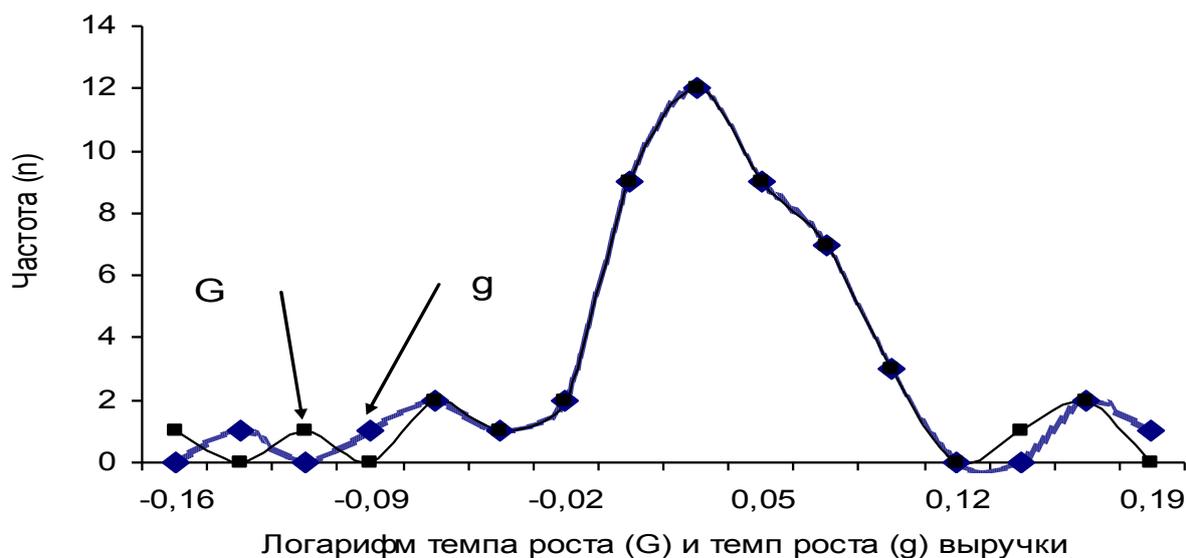


Рис. 3. Плотность распределения логарифма темпа роста и темпа роста квартальной выручки ОАО «Российские железные дороги»

Выборка, использованная при построении гистограмм, включает 50 значений случайной величины. Стандартное отклонение логарифма темпа роста равно 5,7% и его можно считать небольшим. Сравнение графиков показывает, что оба распределения можно считать одинаковыми.

Была осуществлена проверка гипотезы о нормальном распределении логарифма темпа роста  $G$  и темпа роста  $g$  квартальной выручки по критерию  $\chi^2$  Пирсона. В обоих случаях гипотеза о нормальном распределении подтверждается с уровнем значимости  $\alpha = 0,05$  (расчетное значение критерия  $\chi^2_{0,05} = 16$  больше наблюдаемого значения  $\chi^2 = 10$ ). В дополнение к этому проверили гипотезу об однородности выборок случайных величин. Проверка осуществлялась по критерию Колмогорова-Смирнова. Гипотеза об однородности выборок подтверждается с уровнем значимости  $\alpha = 0,05$  (расчетное значение критерия  $\lambda_{0,05} = 1,36$  больше наблюдаемого значения  $\lambda = 0,1$ ).

Приведенные в работе фактические данные позволяют сделать вывод о том, что плотность распределения логарифма темпа роста квартальной выручки соответствует нормальному закону. Для учета различных сценариев развития бизнеса перед составлением операционного бюджета можно сделать расчет стандартного отклонения логарифма темпа роста выручки. Это позволит определить интервал значений логарифма темпа роста, в котором с заданной вероятностью будут располагаться его будущие значения. Левая граница интервала покажет значение логарифма темпа роста выручки, которое соответствует реализации негативного сценария, правая граница – реализации оптимистичного сценария.

Некоторые предприятия имеют относительно небольшие стандартные отклонения логарифма темпа роста выручки. В этом случае остаются справедливыми ранее сделанные выводы о плотности распределения логарифма темпа роста. Вместе с тем таким предприятиям можно не прибегать к логарифмированию при оценке будущих значений выручки. Ожидаемое значение выручки будет расти по правилу геометрической прогрессии с некоторым постоянным темпом роста. Плотность распределения темпа роста будет описываться нормальным законом.

В связи с недостаточным количеством фактических данных относящихся к годовой выручке не представляется возможным сделать надежные выводы о фактическом распределении логарифма темпа роста годовой выручки. Так для предприятий ОАО «Мурманское морское пароходство» и ОАО «Российские железные дороги» в нашем распоряжении имелось, соответственно, 13 и 11 годовых значений случайной величины.

#### **Библиографический список**

1. *Samuelson P. A.* Proof that property anticipated prices fluctuated randomly // *Industrial Management*. 1965. Review 6: 13–31.
2. *Халл Д. К.* Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. 6-е изд. М.: Вильямс. 2007.
3. *Лимитовский М. А.* Устойчивый рост компании и эффекты левериджа. *Российский журнал менеджмента*, 2010. № 8 (2). С. 35–46.
4. *Вадзинский Р. Н.* Справочник по вероятностным распределениям. СПб.: Наука, 2001.

*А. Д. Бржостовский (СГУПС, Новосибирск)*

#### **Работа российских банков с проблемной задолженностью**

В статье рассматривается понятие «проблемная задолженность», приводятся различные методы, которые направлены на решение данной проблемы.

**Ключевые слова:** банк, коллекторское агентство, проблемная задолженность, аутсорсинг.

The article discusses the concept of "bad debts" are a variety of methods that are aimed at addressing this problem.

**Key words:** bank, collection agency, bad debts, outsourcing.

В современных условиях вопросы взыскания проблемной задолженности становятся особо актуальными, так как растет объем проблемных кредитов в банках. Особое внимание кредитные организации уделяют вопросам взыскания проблемной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, поскольку качество банковского

розничного кредитного портфеля в последние два года значительно ухудшилось.

Самая главная проблема банков на сегодняшний день заключается в том, чтобы кредиты были возвращены своевременно и в полном объеме; кроме того, выплаты за кредит должны быть, как минимум, адекватными затратам банка – кредитора и обеспечивать ему прибыль. Поэтому кредитные организации совершенствуют контроль и регулирование кредитного портфеля, осуществляя своевременное выявление проблемных кредитов, разработку плана мероприятий по работе с ними, реализацию программ по возврату кредитов и др. [1].

В законодательных актах России отсутствует термин «проблемная задолженность». Только Банк России в положении № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» классифицирует ссуды по определенным категориям качества и выделяет IV категорию качества кредитов с высоким кредитным риском, определяя задолженность по таким кредитам как проблемную.

В экономической литературе ряд авторов дают определение проблемного кредита. По мнению К. Р. Тагирбекова проблемный кредит – это «кредит, по которому после выдачи в срок и в полном объеме не выполняются обязательства со стороны заемщика, или же стоимость обеспечения по кредиту значительно снизилась» [2].

А. М. Смулов, О. А. Нурзат считают, что «проблемный кредит представляет собой кредит, имеющий ряд признаков, с учетом которых он вызывает обоснованные опасения по поводу возврата основного долга и процентов по нему (получения вознаграждения банком)» [3].

В трактовке А. А. Тедеева проблемная задолженность – «это долг, который возникает у компании или частного лица из-за того, что они, в свою очередь по разным причинам, не могут осуществлять выплаты по кредиту в установленный срок в соответствии с условиями кредитного договора. Выплаты по таким кредитам могут быть задержаны, либо неосуществимы» [4]. Просроченную задолженность автор понимает как «долг, который возникает у клиента банка из-за того, что своевременно не были осуществлены платежи по кредиту в соответствии с установленным графиком платежей» [4].

А. М. Смулов, О. А. Нурзат дают следующее определение понятию «просроченная задолженность»: «это сумма всех задолженностей (обязательств) заемщика перед кредитором (банком), частично или полностью не погашенных (не исполненных) в установленный срок, включая вознаграждение за пользование ссудой (проценты), а также начислен-

ные штрафы, пени и прочие выплаты, если таковые оговорены между участниками долговых отношений» [3].

В процессе мониторинга качества кредитного портфеля банки определяют признаки проблемного кредита. К ним относятся:

- ухудшение финансового положения заемщика;
- ухудшение качества обслуживания долга;
- наличие пролонгаций по выданному кредиту;
- предоставление заемщиком недостоверной информации о своем финансовом положении;
- проблемы с обслуживанием кредитов, полученных в других банках;
- снижение рыночной стоимости залога, служащего обеспечением по кредиту;
- нецелевое использование кредита.

В своей практической деятельности банки применяют различные методы работы с проблемной задолженностью. Универсальных методов решения данной проблемы не существует, поэтому каждый банк самостоятельно разрабатывает и применяет наиболее результативные способы управления проблемными долгами. Так, в работе с проблемной задолженностью кредитная организация применяет досрочное погашение кредита заемщиком. При этом кредит, имеющий обеспечение в форме залога, погашается путем передачи банку-кредитору имущества, принадлежащего заемщику, по договору об отступном. В таком случае кредитные отношения между кредитором и заемщиком прекращаются.

К обеспечительным обязательствам возврата кредита относятся залог, поручительство третьих лиц и банковская гарантия. Они закрепляют за банком возможность обратиться взыскание в случае непогашения долга по кредиту клиентом банка на дополнительный источник возврата ссуды [5].

Предметом залога может быть всякое имущество, даже имущественные права, кроме имущества, изъятого из оборота. Отношения залога оформляются договором между залогодателем и залогодержателем. Данный документ считается приложением к кредитному договору [6].

Поручительство третьих лиц дает кредитору возможность удовлетворения его требования к заемщику по обеспеченному поручительством обязательству в случае его несоблюдения, потому что в данной ситуации ответственность перед банком за несоблюдение обязательства вместе с клиентом банка несет и поручитель. Он несет ответственность перед банком заемщика (должника) отвечать за исполнение последним его обязательств в целом или частично. Должник банка и поручитель несут ответственность перед банком как солидарные долж-

ники. Они остаются солидарными должниками до того времени, пока обязательство не будет погашено полностью.

Банковская гарантия позволяет обеспечить исполнение заемщиком своего обязательства перед банком. В качестве гаранта согласно ст. 368 Гражданского кодекса РФ выступают банки, другие кредитные организации, либо страховые организации.

Достаточно часто банками используется метод реструктуризации ссудной задолженности. В этом случае изменяются первоначальные условия кредитного договора: продлевается срок кредитования; может быть снижена процентная ставка по кредиту; предоставляются «кредитные каникулы», когда в течение определенного договором срока заемщик освобождается от необходимости погашать основной долг, он выплачивает только проценты по кредиту; изменяется способ обеспечения кредита или происходит замена одного предмета залога другим (более ликвидным); производится замена валюты кредита. При реструктуризации ссудной задолженности кредитные отношения между кредитором и заемщиком не прекращаются. В данном случае банк – кредитор предоставляет добросовестному заемщику, испытывающему временные финансовые трудности, возможность восстановить свою кредитоспособность и выполнить обязательства по кредитному договору в полном объеме, при этом не испортив себе кредитную историю.

Когда финансовое положение заемщика плохое и реструктуризация долга нецелесообразна, применяются способы прекращения кредитных взаимоотношений, нацеленные на погашение просроченного кредита методом применения соответствующих норм права, т. е. используются принудительные меры взыскания просроченной задолженности. К ним относятся:

- способ судебного обращения взыскания на предмет залога;
- способ судебного взыскания задолженности с заемщика банка;
- способ внесудебного обращения взыскания на предмет залога.

Эти меры можно условно разделить на досудебные и судебные. Решение задачи по возврату проблемного кредита может быть как на этапе досудебного решения сложившейся ситуации, так и при разбирательстве в суде. Способы взыскания просроченных кредитов при обращении в суд используются тогда, когда сам заемщик не демонстрирует желания сотрудничать с банком по вопросу урегулирования проблемной задолженности.

Помимо самостоятельной работы с проблемной задолженностью банки используют метод передачи полномочий по взысканию плохих долгов третьим лицам, т. е. коллекторам. Таким образом они передают эту деятельность на аутсорсинг.

В последнее время достаточно часто кредиторы переуступают право требования просроченной ссудной задолженности по банковским кредитам физическим лицам коллекторам. В этой ситуации банки получают право списать просрочку с баланса и, таким образом, улучшить качество своего кредитного портфеля, восстановить сформированные резервы.

Несмотря на наличие различных способов работы с проблемной задолженностью, многие из которых достаточно эффективны, главной задачей кредитных организаций является недопущение возникновения и роста просроченной задолженности по выданным кредитам. Поэтому актуальны превентивные меры банков при кредитовании физических лиц, а именно: ужесточение требований к оценке кредитоспособности заемщиков, страхование кредитных рисков, снижение лимитов по кредитам, сокращение количества и объема кредитов без обеспечения, исключение из линейки кредитных продуктов высокорисковых кредитов, совершенствование технологий кредитования.

#### **Библиографический список**

1. *Оселедец В. М.* Оценка показателей эффективности ипотечного банковского кредитования // Сибирская финансовая школа. 2006 № 4 (37). С. 157–163.
2. Основы банковской деятельности (Банковское дело): учеб. пособие / Под ред. К. Р. Тагирбекова. М.: Весь мир, 2001. С. 307.
3. *Смулов А. М., Нурзат О. А.* Проблемная задолженность: понятие, основные признаки и меры повышения эффективности возврата проблемных кредитов // Финансы и кредит. 2009. № 35 (371). С. 2–12.
4. *Тедеев А. А.* Просроченная и проблемная задолженность. Профилактика возникновения: правовое регулирование и налогообложение. М.: Приор-издат, 2009. 224 с.
5. *Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П.* Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М.: Юрайт, 2011.
6. *Тавасиев А. М.* Банковское дело: управление кредитной организацией: Учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2011.

*Т. А. Ванеева* (СГУПС, Новосибирск)

#### **Синтез теории и практики в учетной системе**

Статья посвящена исследованию взаимодействия теории и практики как двух важнейших компонентов системного анализа.

**Ключевые слова:** *система, теория, практика, качество научных исследований.*

In this article the author triads to find answers to the main questions about system analysis for today with the main its elements – theory and practice.

**Key words:** *system, theory, practice, quality of sciences reseches.*

Методология\* – наука о законах и методах познания. Именно эта наука позволяет человеку действовать не методом проб и ошибок, т. е. вероятностным путем, а целенаправленно идти к решению поставленной задачи с помощью конкретных шагов, которые отражены в соответствующих методиках в виде конкретных вариантов «дорожной карты». Методология наработала целый ряд принципов и способов миропостижения, которые необходимо использовать в рамках любого направления исследовательской деятельности, которая в современных условиях воспринимается как предтеча практики. В числе важнейших принципов методологии – системный подход к изучению любых явлений и процессов в реальной действительности.

В плане *управленческой деятельности* системный подход имеет особое значение, так как управлять можно лишь системными объектами. Необходимо зафиксировать системообразующие факторы относительно любого социально-экономического объекта (в том числе – целевые ориентиры, организацию, управленческие основы, важнейшие составные элементы конкретного объекта по ресурсной базе, их структуру и др.), а также отслеживать их изменение. Эти системообразующие факторы не должны со временем преобразовываться в системоразрушающие факторы, что, по существу, и означает формирование кризисной ситуации.

При этом следует различать внутренние и внешние условия развития.

Внутренние условия развития определяются качественно-количественной структурой ресурсной базы как *системы* материально-вещественных и социальных элементов, имеющих в рыночных условиях денежно-финансовое выражение [2].

Каждый элемент ресурсной базы в свою очередь является также системным, поскольку, согласно теории диалектики Гегеля, мир представляет собой «систему систем».

Так, материально-вещественная подсистема (*как пассивный элемент производительных сил общества*) включает в себя естественные факторы (или природную составляющую), с одной стороны, и созданные человеком искусственные факторы, с другой стороны.

А социальная подсистема (*активный элемент производительных сил общества*) включает в себя руководство данной организации и исполнителей.

---

\* Методология – учение о методах научного познания, структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. Большой словарь иностранных слов / Сост. А. Ю. Москвин. М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф: ООО «Полус», 2002. С. 397.

Поскольку любая деятельность в конечном итоге замыкается на потребителя, то востребованность результатов деятельности любого хозяйственного объекта является решающим *внешним* условием экономического развития в масштабах внешней ресурсной базы. Даже в том случае, когда качественно-количественные показатели работы предприятия оставляют желать лучшего, но его продукция нужна потребителю, деятельность предприятия остается социально значимой и поддерживается государством.

Здесь четко проявляется действие одного из *общих экономических законов* – закона удовлетворения человеческих потребностей, который в условиях рыночной экономики реализуется через закон соотношения между платежеспособным спросом и предложением.

«Любая экономическая деятельность основана на использовании ресурсов, поэтому содержательной стороной экономики является эффективное использование имеющейся ресурсной базы» [2, с. 24].

В рамках ресурсной базы для любого социально-экономического объекта необходим анализ ее составляющих. Ведущая роль принадлежит, как правило, *социальному фактору*. Именно человек оживляет груды пассивных элементов, представленных средствами и предметами труда. От профессионализма, активности и креативности работников зависит результат конечной деятельности и эффективность развития конкретного хозяйственного звена.

Эта подсистема ресурсной базы – в виде трудового коллектива – имеет собственную внутреннюю структуру, включающую такие характеристики рабочей силы, как уровень образования, опыт работы, возраст, способность к адаптации в быстро меняющихся условиях (как внешних, так и внутренних), постоянство интересов и приверженность к месту работы и многие другие. Важно учитывать и качество отношений – коммуникабельность, общецелевую составляющую, синергетическую результативность и др. Практика показывает, что в случае формирования надежной, грамотной и творческой команды все остальные проблемы – и материальные, и финансовые – решаются более успешно.

Наконец, в условиях рыночных отношений резко активизируется роль *учетной системы*. Денежно-финансовая подсистема ресурсной базы как учетный элемент в условиях рыночных отношений также включает в себя системные элементы: деньги как всеобщий эквивалент, с одной стороны, и финансы как аккумулирующе-распределительную подсистему, с другой.

При этом учетная деятельность начала свое формирование *как системы* – с бухгалтерского учета, автором которого является Лука Пачоли. Параллельное исследование подсистемных элементов бухгал-

терского учета – затрат и результатов, активов и пассивов, прибыли и убытков и т. д. – фундаментально преобразовало учетные функции в области экономики. Адекватность и надежность этой системы не вызывает сомнений и формирует нормативные требования к учетной деятельности. Поэтому именно здесь наглядно проявился *синтез теории и практики*.

Вопреки цели административной реформы – ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования – органы публичного управления не уклонно расширяют свое влияние на экономику [3, с. 10].

Элемент ресурсной базы в виде *денежно-финансовых ресурсов* оказывается необычайно востребованным в системе антикризисного управления. Рычаги экономического регулирования представляют собой *инструментарий механизма товарно-денежных отношений*. На базе стоимостных измерений решается не только задача определения величины издержек, но и выбор наиболее рационального варианта использования имеющихся производственных ресурсов. При этом мы сознательно используем двойную терминологию – «денежно-финансовые ресурсы», учитывая, что денежная система и финансовая система выполняют разные функции и на практике дополняют друг друга. Так, стоимость (цена) выступает здесь как общий знаменатель сопоставления альтернативных вариантов для выбора экономических решений в границах рационального использования ресурсов окружающей среды, а финансовая составляющая позволяет аккумулировать средства и перераспределять их с учетом поставленной задачи в рамках конкретного хозяйственного звена.

Таким образом, учетная функция денежно-финансовой системы активно используется специалистами для быстрого реагирования на изменение внешней и внутренней ситуации с целью обеспечения устойчивого экономического развития объекта.

Из вышесказанного следует вывод, что даже те люди, которые никогда не сталкивались в своей жизни с наукой, постоянно пользуются результатами чужих научных исследований, которые реализуются в создании методик, позволяющих идентифицировать текущие события и факты с накопленным опытом в ходе предыдущих научно-практических изысканий. Более того, именно длительная практика часто приводит к необходимости формирования научных методик у творческих и инициативных исполнителей. Они естественным путем подключаются к научным исследованиям. т. е. практика постоянно выстраивает ком-

плекс задач, требующих нетривиального подхода к их решению, чем мотивирует необходимость научных исследований.

Таким образом, теория и практика – это *вечная системная конструкция*, без которой прогрессивное движение социально-экономической системы немислимо. Не случайно говорят, что «теория без практики – глуха, а практика без теории – слепа». Это означает, что *теория без наказов практики* начинает исследовать не востребованные зоны жизни, которые могут либо через длительный период времени потребоваться человеку либо не потребоваться вообще. А практика без теории приведет к бесконечному поиску вероятностных решений, которые в случае неудачи означают *потерю времени, сил и средств*, не гарантируя надежного результата.

Научно-практическая система рассматривает обычно назначение экономики в удовлетворении потребностей членов общества. То есть конечная цель преобразующей деятельности человека предполагает решение задачи приспособления возможностей природы – ее продукта, ее ресурсов – к выявленным потребностям населения. Соответственно, преобразовательная деятельность людей касается практически всех направлений жизнедеятельности. Примеров такой деятельности можно предложить сегодня великое множество. Практически во всех областях жизнедеятельности человек соперничает с природой, исследуя, экспериментируя и созидая. Научная мысль проникла во все структуры естественного мира. И под землей, и под водой, и за пределами биосферы – в космическом пространстве – человек занимается исследовательской деятельностью, познавая и преобразуя природу. И это тоже синтез теории и практики.

Творческая деятельность является необычайно востребованной и для рыночных отношений. Она позволяет создавать бесконечные варианты товарной продукции, удовлетворяющей самые разнообразные потребности человека. При этом рынок не только реагирует на общественный спрос и выполняет конкретные заказы потребителей, но и *навязывает* человеку новые варианты продукции, в которых воплощаются последние изобретения человечества.

Но «уровень потребностей глобального человечества будет продолжать увеличиваться за счет следующих факторов:

1) За счет роста численности населения планеты в целом, которая вышла сегодня за уровень 7 млрд человек.

2) За счет роста объема потребностей каждого человека, так как *унификация потребительского стандарта* активно рекламируется во всех уголках земного шара и объективно стимулирует наращивание уровня потребления» [1, с. 92–93].

Кроме этого есть и престижное потребление, а также продовольственная и другая помощь при чрезвычайных обстоятельствах и т. д. В сфере экономики это означает продуцирование «...иной модели мирового развития, иного экономического сознания, иного экономического человека» [4, с. 135].

Экономическая наука уже созрела до понимания того, что России сегодня нужны не столько рыночно – экономические преобразования, «сколько морально – психологические реформы общественного сознания, направленные на формирование общества, руководствующегося принципами гражданственности, патриотизма, чести, уважения законов, заботы о всеобщем благе» [5, с. 75].

Системный взгляд на цель экономического развития позволяет изменить современную классическую трактовку предмета экономической науки, предложенную в «экономикс». Уточнение касается *рационального использования ограниченного количества ресурсов*, которые может сегодня добывать человек, с целью производства востребуемых благ для удовлетворения не максимальных, а *нормативных* общественных потребностей, диктуемых данным уровнем развития производительных сил и требованием сохранения равновесия окружающей среды. т. е. необходимо идти от *возможностей природы к оценке масштабов производства с учетом социальных нормативов потребления* [1].

Так рождается новая аксиома: производство должно обеспечивать для каждого жителя некий *социально обусловленный среднестатистический уровень потребления*, определяемый реальными возможностями привлечения природных ресурсов, применением щадящих технологий при условии максимальной замкнутости производственного процесса и выделения необходимых затрат на воспроизводство естественной среды.

Такая постановка вопроса принципиально меняет взгляд на соотношение теории и практики, которые в современных условиях должны плотно взаимодействовать.

### **Библиографический список**

1. Ванеева Т. А. Современный рынок. Взгляд из России. Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing. 2016. 127 с.
2. Ванеева Т. А., Мжельская И. В. Теория антикризисного управления: Учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. 100 с.
3. Дуплинская Е. Б. Реформа системы публичного управления: цели и результаты // Сибирская финансовая школа. 2011. № 1. С. 9–13.
4. Лысенко А. О. «Дом современной экономики» и социо-психологические проблемы экономического сознания // Наука и современность-2015: ХLI науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2015. 164 с.

5. Лысенко А. О., Дуплинская Е. Б. Сфера экономической безопасности: идеология и практика отечественной реформации // Новый университет. 2014. № 2 (36). С. 74–77.

*Е. И. Вильгельм, В. М. Оселедец (СГУПС, Новосибирск)*

## **Развитие системы страхования вкладов физических лиц в Российской Федерации**

В статье рассмотрены этапы формирования системы страхования вкладов в Российской Федерации, приведена краткая характеристика данной системы на сегодняшний день, а также выделены основные ее проблемы.

**Ключевые слова:** *банк, вклад, страхование, страховая выплата, вкладчик.*

The article describes the stages of formation of the deposit insurance system in the Russian Federation, is a brief description of the system to date, and highlights the main problem.

**Key words:** *bank, deposit, insurance, insurance payments, depositor.*

Для банковской системы любого государства важным аспектом является доверие со стороны вкладчиков. Система страхования вкладов направлена на удовлетворение данной потребности. Гарантия прав граждан, размещающих свои временно свободные денежные средства во вкладах, способствует вовлечению этих средств в реальный сектор экономики, что обеспечивает развитие экономики государства.

В Российской Федерации создание системы страхования вкладов населения является государственной программой, направленной на рост доверия граждан к банковскому сектору, привлечению сбережений граждан в экономику, а также, непосредственно, поддержанию устойчивости банковской системы России.

Глобальные изменения 90-х гг. и, связанная с ними экономическая нестабильность в России, стали поводом для создания механизмов регулирования банковской системы. Появилась резкая потребность в защите интересов вкладчиков.

Система страхования вкладов прошла поэтапное развитие.

Первый этап становления системы берет свое начало с 1991 г. в связи с вступлением в силу указания Центрального Банка РСФСР от 30 апреля «О порядке формирования фонда обязательных резервов, фонда компенсации коммерческим банкам разниц в процентных ставках, фонда страхования коммерческих банков от банкротств, фонда страхования депозитов в коммерческих банках». Данное указание имело силу до 1993 г., однако, расходования средств за время существования фондов не производилось.

Чуть позднее развитие системы страхования вкладов знаменуется изданием Указа Президента России от 28 марта 1993 г. № 409 «О защите сбережений граждан Российской Федерации». Данным указом установлена целесообразность формирования федерального фонда для страхования активов банков, которые привлекают денежные средства граждан во вклады. В связи с этим Центральный Банк должен был перевести полученные за период 1992–1993 гг., денежные средства в федеральный фонд.

К 1994 г. приходит понимание необходимости принятия законодательного акта для защиты прав вкладчиков. Результатом кропотливой работы стал законопроект «О гарантировании вкладов граждан в банках». Законопроектом было предложено создание некоммерческой организации, которая гарантировала бы выплату возмещения по вкладам для вкладчиков. Однако, несмотря на то, что данный закон был принят во всех трех чтениях, Совет Федерации отклонил его.

В 1998 г. в связи с необходимостью решения проблем, возникших в связи с кризисом, правительство создает «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (АРКО). Ответственность за выплаты возмещения по вкладам физических лиц теперь передавалась АРКО. В скором времени были приняты два закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» и «О реструктуризации кредитных организаций».

Данные перемены были своего рода новацией для банковского сектора, а также основанием для разработки закона о страховании вкладов и создания государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ).

Федеральный закон №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» был принят 23 декабря 2003 г. [1]. Далее следовали реализация и контроль за выполнением данного закона. В связи с этим был принят ряд законодательных и нормативных актов. Важным этапом стало формирование в 2004 г. на основании данного федерального закона Агентства по страхованию вкладов. АСВ является непосредственным элементом механизма гарантии прав вкладчиков. В обязанности АСВ входит осуществление возмещений по вкладам граждан при наступлении страхового случая; АСВ ведет реестр банков, которые являются участниками системы страхования вкладов; также Агентство формирует фонд страхования вкладов и управляет денежными средствами данного фонда.

На сегодняшний день возмещение при наступлении страхового случая происходит в 100 % объеме по вкладу размером не более 1,4 млн р. При наличии двух и более вкладов в одном банке у одного

вкладчика, страховое возмещение производится в сумме 1,4 млн р. в совокупности. При размещении вклада в иностранной валюте размер страхового возмещения рассчитывается и производится в рублях по курсу, установленному Центральным Банком на день наступления страхового случая.

По данным АСВ на ноябрь 2016 г. число банков – участников системы страхования вкладов (ССВ) – составило 815 единиц. Из них: действующих банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами, – 525; действующих кредитных организаций, которые ранее принимали вклады, но утратили право на привлечение денежных средств физических лиц, – 4; банков, которые находятся в процессе ликвидации, – 286 [3].

На рис.1 приведены данные об изменении числа участников системы страхования вкладов за 11 лет.

Из рис. 1 видно, что количество банков-участников ССВ сокращается, начиная с 2008 г. Связано это, в первую очередь, с отзывом лицензий центральным банком. Государство стремится обезопасить интересы граждан от работы недобросовестных банков.

Балансовый остаток средств фонда страхования вкладов по данным на 1 октября 2016 г. составил 42,2 млрд р., при этом объем страховой ответственности АСВ перед 1,32 млн вкладчиков на эту дату год равен 398,7 млрд р.

На рис. 2 приведены данные о величине объема фонда обязательного страхования вкладов (ФОСВ) за 11 лет.

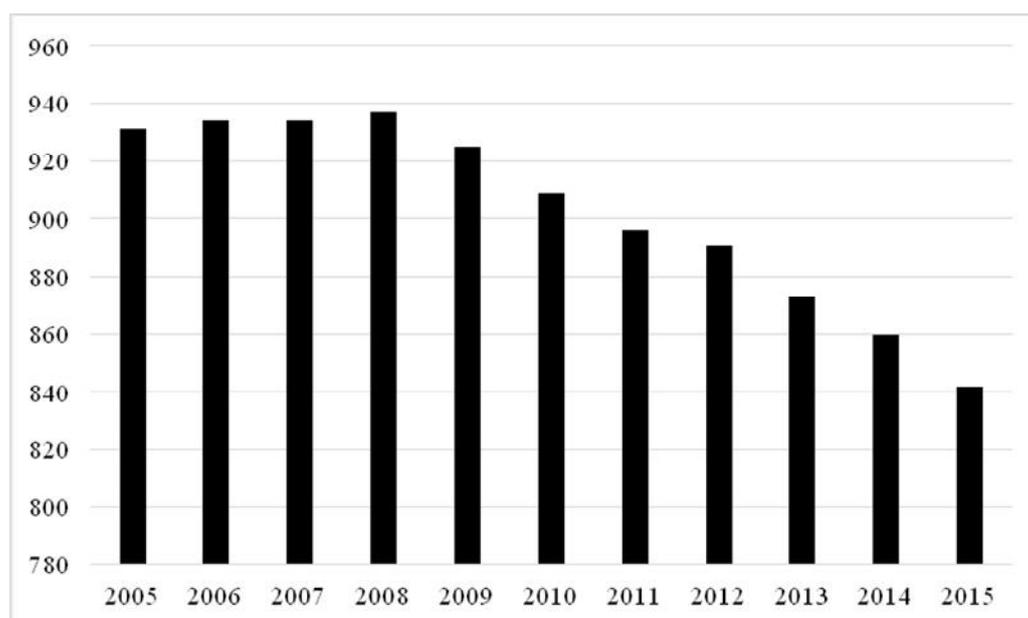


Рис. 1. Динамика числа банков-участников системы страхования вкладов за 2005–2015 гг.

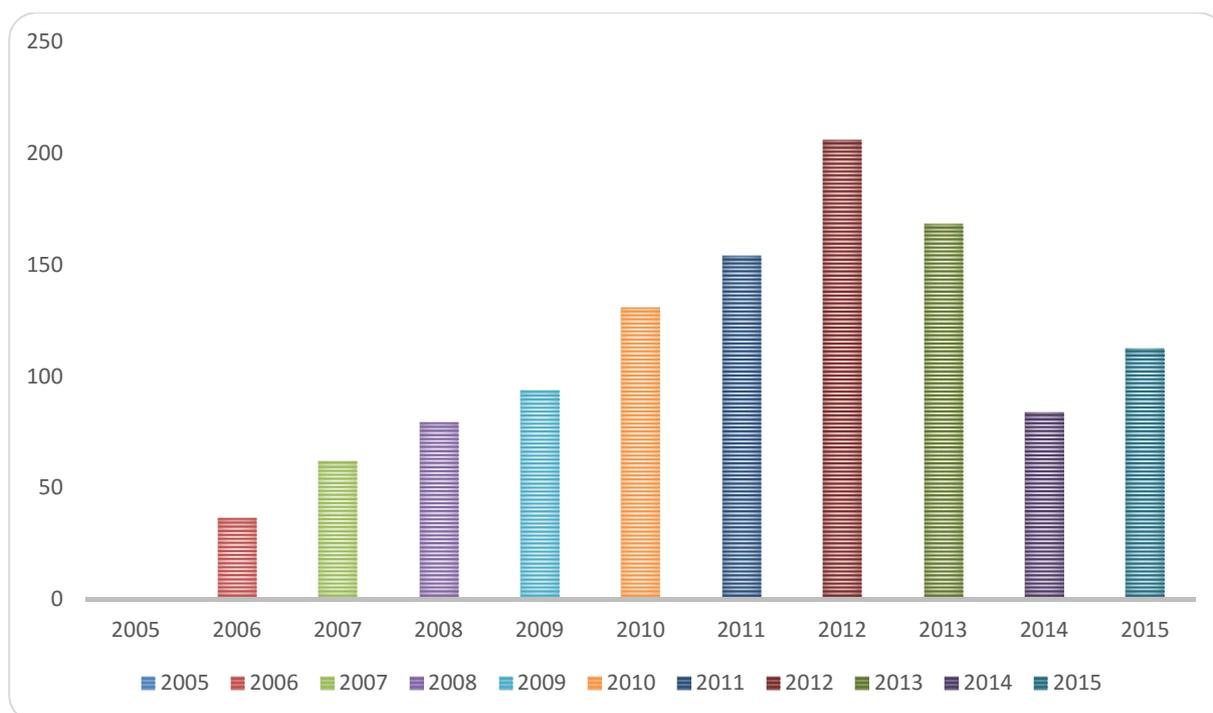


Рис. 2. Динамика величины фонда обязательного страхования вкладов за 2005–2015 гг., млрд р.

Из рис. 2 видно, что с 2012 г. остаток средств фонда сокращался. На данный момент величины фонда в размере 42,2 млрд р. недостаточно для покрытия всех страховых выплат (398,7 млрд р.). Для решения данной проблемы АСВ планирует взять кредит у Банка России без обеспечения на срок 5 лет в общем объеме до 600 млрд р.

Дефицит фонда обязательного страхования вкладов – это лишь одна из проблем системы страхования вкладов.

Другой серьезной проблемой является недобросовестная работа отдельных банков. В стремлении сократить величину отчислений в ФОСВ, ряд банков не включает определенное количество вкладчиков в реестр страхования вкладов. При наступлении страхового случая в первую очередь страдают такие вкладчики, так как они не имеют законного права получить страховое возмещение по своим вкладам. Для решения данной проблемы Центральный Банк планирует ввести технологию blockchain для создания единого реестра вкладчиков. Данная система находится в разработке и ее внедрение произойдет не ранее чем через два года.

Еще одна проблема ССВ – это мошенничество со стороны вкладчиков. В последнее время появились, так называемые, псевдозабалансовые вкладчики, которые по фальшивым документам обращаются за страховым возмещением, при этом они не являются клиентами банка. Решать данную проблему необходимо на законодательном уровне,

внося новые статьи в административный и уголовный кодекс. На данный момент лжекладчики не несут никакой ответственности за свои противоправные действия.

В последнее время актуальным вопросом для ССВ стали действия «профессиональных» или «серийных» вкладчиков, которые размещают вклады в размере до 1,4 млн р. в большом количестве банков и получают до четверти всех выплат из ССВ. Для решения данной проблемы предлагаются различные способы. На уровне Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ рассматривается возможность ограничения страховых выплат по вкладам. Идея повысить ответственность вкладчиков, переложить на них часть рисков по банковским вкладам поддерживается Агентством по страхованию вкладов, надзорным блоком Банка России. Обсуждаются различные варианты: снизить размер страхового возмещения до 90 % вклада, не страховать проценты по вкладу или их часть, ввести лимит страховых выплат одному вкладчику за весь период взаимоотношений с банками [4, с. 204].

Решение проблем, с которыми сталкивается сегодня система страхования вкладов в Российской Федерации, возможно лишь при активном участии государства. Банковская система – это кровеносная система экономики государства, для ее поддержания и развития необходимо доверие со стороны обычных граждан, через вклады физические лица демонстрируют свое отношение к банковскому сектору[2]. При грамотном управлении системой страхования вкладов государство способно не только обеспечить доверие граждан к банковскому сектору, но и повлиять на его развитие, и, тем самым, на развитие экономики России.

### **Библиографический список**

1. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ.
2. *Алексеева Д. Г., Пыхтин С. В., Хоменко Е. Г.* Банковское право: Учеб. пособие. М., 2006.
3. Агентство по страхованию вкладов. URL: <http://www.asv.org.ru/> (дата обращения: 06.12.2016 г.).
4. *Оселедец В. М.* Вклады физических лиц как источник ресурсов кредитных организаций в современных экономических условиях // Материалы междунар. науч.- практ. конф. Новосибирск: Изд-во: СГУПС, 2016. С. 200–205.

## Неизменность состояния товаров на момент их продажи на таможенной территории ЕАЭС как условие определения таможенной стоимости

Анализируется и комментируется таможенное законодательство ЕАЭС по вопросу применения при определении таможенной стоимости признака неизменности состояния оцениваемых либо идентичных и однородных товаров на момент их продажи на таможенной территории ЕАЭС как условие определения таможенной стоимости с применением метода на основе вычитания стоимости товаров.

**Ключевые слова:** *таможенное законодательство, таможенная стоимость, методы ее определения, оцениваемые товары, идентичные, однородные товары, метод вычитания стоимости товаров.*

EAEU customs legislation on application of immutability signs of the estimated either identical or homogeneous goods' state on the moment these goods are to be sold at the EAEU's customs territory is analyzed and commented in the article. The aspect of the goods' immutability is considered as the term of customs value definition when subtraction method is used.

**Key words:** *customs legislation, customs value, methods of its definition, estimated goods, identical goods, homogeneous goods, subtraction method.*

Сложный характер таможенной процедуры определения таможенной стоимости (ТС) товаров неоднократно отмечался в литературе, в том числе и автором: «...методология и методика определения таможенной стоимости товара... представляет собой одну из самых сложных процедур в международной таможенной практике, ...» [1, с. 3; 2, с. 44], которая была сформирована в международном праве рядом международных соглашений, в частности: Генеральным соглашением по тарифам и торговле 1947 г. (ГАТТ), таможенной оценке в котором посвящена ст. VII, а также Соглашениями: «О применении ст. VII ГАТТ» (Токио, 1979 г.) и «О выполнении ст. VII ГАТТ» (Марракеш, 1994 г.), закрепившими, тем самым, методику определения (ТС) товаров, отличающуюся от Брюссельской системы определения таможенной стоимости, основанной на Конвенции о создании унифицированной методологии определения таможенной стоимости товаров (Брюссель, 1950 г.), использовавшейся в странах Западной Европы до 80-х гг. XX в.

Принципиальным отличием двух указанных методик определения ТС, основанных на соответствующих понятиях таможенной стоимости как основной категории обеих указанных систем, является правовая возможность произвести по методологии ГАТТ корректировку ТС по определенному перечню расходов как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Так, по соглашениям, заключенным в развитие ст. VII ГАТТ, под *таможенной стоимостью* товаров понимается –

цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при продаже с целью экспорта в страну импорта, скорректированная с учетом установленных дополнительных начислений к этой цене. В то же время, практическая невозможность безусловного соблюдения правила, закрепленного в указанном определении ТС, по причине поливариантности условий, на которых товар перемещается через таможенную границу, привело к некоторым отступлениям от него и формированию модифицированных вариантов определений понятия ТС, корреспондируемых методам, на основании которых она и рассчитывается: а) по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1); б) по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2); в) по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3); г) вычитание стоимости товаров (метод 4); д) сложение стоимости товаров (метод 5); е) резервный метод (метод 6).

Процедура применения методов определения ТС определяется правовыми положениями, образующими в силу своей значимости, принципы методологии определения ТС [2, с. 48–53], в частности, принцип – о системности методов определения ТС товаров и процедурности их применения [2, с.51, 3, с.109; 4, с.32], согласно которому: а) основой для определения ТС товаров является (в максимально возможной степени) стоимость сделки с ввозимыми товарами, а соответственно, основным методом определения ТС является метод 1; б) если ТС товаров не может быть определена методом 1, то она определяется последовательно методами 2 и 3; в) при невозможности определения ТС методами 2/3, она определяется методом 4 (если декларант не изменил очередность применения методов: на 5, а потом 4). Тем самым, к необходимости применения метода 4 приводит установленная в процессе декларирования или таможенного контроля невозможность применения методов 1, 2 и 3.

В то же время, особенностью современного периода времени является то, что в условиях формирования таможенного законодательства ЕАЭС, обусловленного реформированием ЕврАзЭС, «...в качестве таможенного законодательства ЕАЭС, регламентирующего определение таможенной стоимости товара, действуют международные договоры государств-членов ТС ЕврАзЭС, заключенные по указанному вопросу при формировании договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, а именно: а) Таможенный кодекс Таможенного союза [5]; б) Соглашение между Правительствами РБ, РК, РФ от 25.01.2008г. «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» [6] ...» [3, с.108]. К этой же правовой основе определения

ТС относится и решение коллегии ЕЭК от 13.11.2012 г. № 214 «О применении метода вычитания (метод 4) при определении таможенной стоимости товаров» [7].

Метод 4 определения ТС товаров, является методом, *альтернативным* методам 1, 2/3 и 5, и исключает как совместное применение между собой методов 4 и 5, так и их вместе по отношению к методам 1, 2 или 3. Как и в других методах, методика определения ТС товаров по методу 4 предполагает соблюдение ряда *условий применения метода*, приведенных в п.п. 1, 2, 3–6 ст. 8 Соглашения [6] (п.п. 3–5, 9–10, 14, 19–20 Правил [7]), перечень которых не представлен в названных актах в строго систематизированном и/или логически структурированном виде, соответственно чему, указанные условия выводятся из определения понятия ТС товаров, определяемой по методу 4, и других положений Соглашения, одним из которых является *условие о наличии факта продажи оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров на таможенной территории (ТТ) ЕАЭС в том же состоянии, в котором они были на нее ввезены*, определяющее требование к состоянию реализуемого на ТТ ЕАЭС товара. Полный перечень указанных условий, структурированных в научно-методических и практических целях, и определение понятия ТС, определяемой методом 4, приведен в вышеназванной работе [1, с. 45–56].

Так, согласно доктринальному определению в указанной работе, таможенной стоимостью товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, и определяемой на основе вычитания стоимости товаров (метод 4) – является цена единицы товара, за вычетом из нее ряда сумм, подлежащих исключению расходов, по которой наибольшее совокупное количество оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров продается лицам, не являющимся взаимосвязанными лицами, с лицами, осуществляющими их продажу на ТТ ЕАЭС, в том же состоянии, в котором они были на нее ввезены, в тот же или в соответствующий ему период времени, в который осуществлялся ввоз на ТТ ЕАЭС оцениваемых (ввозимых) товаров.

Таким образом, основу ТС товаров по данному методу составляет – цена единицы оцениваемых (ввозимых) товаров либо ранее ввезенных идентичных или однородных товаров, продаваемых на ТТ ЕАЭС: а) наибольшим совокупным количеством, б) в том же состоянии, в котором они были на нее ввезены, в) в тот же или в соответствующий ему период времени, в который осуществлялся ввоз на ТТ ЕАЭС оцениваемых (ввозимых) товаров, г) лицам, не являющимся взаимосвязанными лицами, с лицами, осуществляющими их продажу на ТТ ЕАЭС.

Тем самым, в основе метода лежит выбор цены, по которой оцениваемые (ввозимые) товары продаются в ЕАЭС. Однако «...для целей исключения ограничений рамок применения метода 4, как международное право, так и таможенное законодательство ЕАЭС, предусматривают выбор цены продаж не только оцениваемых товаров, но и возможность использования в рамках указанного метода цены продаж на рынке ЕАЭС идентичных или однородных им товаров. Соответственно, в качестве основы ТС для определения таможенной стоимости ввозимых товаров по методу 4 используются цены продаж на таможенной территории ЕАЭС ввозимых (оцениваемых) товаров, а также цены продаж на таможенной территории ЕАЭС идентичных или однородных им товаров, ранее ввезенных на ТТ ЕАЭС по другим сделкам» [1, с. 42]. Определения понятиям «взаимосвязанные лица», «идентичные товары», «однородные товары», приведены в Соглашении (п. 1 ст. 3) [6].

При этом, суть рассматриваемого условия заключается в отборе продаж, осуществляемых на внутреннем рынке ЕАЭС, приемлемых для целей определения ТС товаров по методу 4, учитывая для этого не все сделки, а лишь сделки, по которым произошла продажа оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров, в состоянии неизменном по сравнению с состоянием на момент их ввоза на ТТ ЕАЭС.

Значение указанного условия состоит в том, чтобы обеспечить в целях определения основы ТС, выбор максимально верной цены товара (его единицы), с точки зрения одинаковости (неизменности) состояния товара (физического, технического, химического и т. п.) как на момент его ввоза на ТТ ЕАЭС, так и на момент определения ТС товаров. Одновременно, изменения состояния товара, в силу определенных причин, как правило, объективного характера, не зависящих от влияния человека и поведения лиц, не учитывается в качестве изменений, влияющих на состояние товара, к примеру, по причинам: а) усушки; б) утруски; в) естественного испарения (для жидкостей); г) появления небольшой ржавчины; д) получения незначительных повреждений, не отражающихся на характеристиках товаров, влияющих на их стоимость; е) удаления упаковочных материалов, консервантов перед продажей в ЕАЭС.

При невыполнении указанного условия метода 4 о неизменности состояния оцениваемых либо идентичных или однородных товаров при их продажах на внутреннем рынке ЕАЭС, в сравнении с состоянием на момент их ввоза, Соглашение допускает *отступление от указанного условия* (исключение в его применении), которое заключается в возможности использования для целей определения основы ТС цены

единицы оцениваемых товаров, проданных на ТТ ЕАЭС, в состоянии подвергнутом переработке/обработке.

Данное *отступление от условия* (п. 4 ст. 8 Соглашения; п. 19 Правил), допуская возможность принятия цены единицы оцениваемых товаров, проданных на ТТ ЕАЭС, не в том же состоянии, в котором они были на нее ввезены (т.е. в ином, полученном в результате их переработки/обработки на ТТ ЕАЭС), при отсутствии продаж надлежащих товаров, т. е. не подвергнутых переработке/обработке, устанавливает для этого, ряд следующих условий:

а) отсутствие на ТТ ЕАЭС продаж оцениваемых либо идентичных или однородных товаров в том же состоянии, в котором они были на нее ввезены;

б) продажа оцениваемых товаров на ТТ ЕАЭС, подвергнутых переработке/обработке, наибольшим совокупным количеством;

в) продажа оцениваемых товаров, подвергнутых переработке/обработке, лицам, не являющимся взаимосвязанными лицами, с лицами, осуществляющими их продажу на ТТ ЕАЭС;

г) вычет стоимости товара, добавленной в результате его переработки/обработки, и ряда сумм, подлежащих исключению расходов (вычетов), определенных п. 2 ст. 8 Соглашения, связанных с ввозом и реализацией товаров, и понесенных на таможенной территории ЕАЭС;

д) сохранение оцениваемыми товарами, подвергнутыми переработке/обработке, своих индивидуальных признаков.

При этом, указанное отступление от условия о неизменности состояния ввозимого (оцениваемого, идентичного, однородного) товара на дату его продажи и условия применения указанного отступления, не является абсолютным требованием даже при его соблюдении, и, в свою очередь, также имеет исключения, которые составляют еще два условия в применении метода.

В обоснование возможности использования в качестве основы ТС цены единицы оцениваемых товаров, подвергнутых переработке/обработке, и проданных на ТТ ЕАЭС, декларант (его таможенный представитель) обязан представить таможенному органу: а) заявление об определении ТС на основе цены единицы оцениваемых товаров, подвергнутых переработке/обработке, и проданных на ТТ ЕАЭС; б) расчет ТС оцениваемых товаров, исходя из цены единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество данных товаров продается после их переработки/обработки; в) сведения, относящиеся к стоимости переработки/обработки, а также другие сведения, необходимые для определения ТС ввозимых (оцениваемых) товаров по методу 4.

Еще два упомянутых условия применения метода 4 определяют требования: а) к состоянию реализуемого оцениваемого товара, подвергнутого переработке/обработке (первое условие); б) к условиям рынка, которые должна определять продажа такого товара (второе условие), стоимость (цена) которого может использоваться в качестве основы определения ТС по методу 4. Так, указанные условия определяют применение метода 4 исключительно:

- к оцениваемым товарам, подвергнутым переработке/обработке;
- ставшими в результате переработки/обработки определенной составной частью некоего конечного продукта (иного товара).

Итак, первое условие: отсутствие факта утраты оцениваемыми (ввозимыми) товарами, подвергнутыми переработке/обработке, своих индивидуальных признаков, за исключением случаев, когда стоимость товара, добавленная в результате его переработки/обработки, приводящая к утрате товаром своих индивидуальных признаков, может быть точно определена.

Указанное условие фактически является исключением: а) из условия о неизменности состояния ввозимого (оцениваемого, идентичного, однородного) товара на дату его продажи; и б) из условий применения отступления от названного условия, согласно которым сохранение оцениваемыми товарами, подвергнутых переработке/обработке, своих индивидуальных признаков, является обязательным условием, как применения метода, так и отступления от этого условия. Тем самым, по общему правилу, факт утраты оцениваемыми товарами, подвергнутыми переработке/обработке, своих индивидуальных признаков (свойств) для целей определения основы ТС не допустим.

В то же время, согласно п. 5 ст. 8 Соглашения (п/п. «а» п. 20 Правил) допускается возможность использования для целей определения таможенной стоимости товара цены продаж на ТТ ЕАЭС обработанных (переработанных) оцениваемых товаров, утративших в результате такой переработки/обработки свои индивидуальные признаки, при условии, что стоимость, добавленная в результате переработки/обработки товара, может быть точно определена.

Чаще всего, в подобном статусе товара, утратившего от переработки/обработки свои индивидуальные признаки, выступают: сырье, материалы, инструменты, полуфабрикаты, формы для производства товаров и т. п., которые в результате указанной переработки/обработки, либо утрачивают свои индивидуальные признаки, сохраняя признаки товара (например, металл в слитках, подвергнутый ковке и формованию в заготовки для последующей обработки в какое-либо изде-

лие), либо утрачивают, и то и другое (например, сахар, использованный для приготовления лимонада).

Подобный подход к указанной ситуации, может быть объясним, первое, стремлением максимального использования метода 4 в сравнении с последующими методами определения ТС, и, во-вторых, при возможности исчисления добавленной переработкой стоимости товара, в отсутствие иных возможностей определения стоимости ввезенного товара, все же получить искомый результат – цену единицы оцениваемого товара в качестве основы ТС.

Подтверждением соблюдения указанного условия могут служить документы, содержащие сведения о технических характеристиках товара как до, так и после его переработки, а при отсутствии таковых – заключения экспертов, а также документы, определяющие стоимость переработки/ обработки товара.

Второе условие: отсутствие факта составления оцениваемыми (ввозимыми) товарами, подвергнутыми переработке/обработке, и не утратившими своих индивидуальных признаков, незначительной части (доли) в товарах, продаваемых на ТТ ЕАЭС, в результате чего стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров не оказывает существенного влияния на стоимость продаваемых товаров, в которых они были использованы. Указанное условие является другим (вторым) вариантом состояния товара, подвергнутого переработке/обработке, цену единицы которого необходимо определить.

Оно, как и предыдущее, фактически является исключением из условия о неизменности состояния ввозимого (оцениваемого, идентичного, однородного) товара на дату его продажи; но, в то же время, одновременно, и развитием условий применения отступлений от указанного условия, согласно которым продажа оцениваемых товаров на ТТ ЕАЭС, подвергнутых переработке/ обработке, наибольшим совокупным количеством, является как обязательным условием применения метода, так и обязательным условием отступления от условия о неизменности состояния ввозимого (оцениваемого, идентичного, однородного) товара на дату его продажи.

Согласно п.5 ст.8 Соглашения (п/п «б» п. 20 Правил) не допускается использование для целей определения ТС товара цены продаж на ТТ ЕАЭС обработанных (переработанных) оцениваемых товаров, даже и не утративших в результате такой переработки/обработки свои индивидуальные признаки, если такие товары составляют столь незначительную часть в товарах, продаваемых на ТТ ЕАЭС, что стоимость оцениваемых товаров не оказывает существенного влияния на стоимость продаваемых товаров.

Тем самым, факт продажи оцениваемых товаров, подвергнутых переработке/обработке, наибольшим совокупным количеством, является условием, отступление от которого законодатель не допускает, оценивая соблюдение указанного условия путем сравнения (соотнесения) объемно-предметных и стоимостных характеристик товара, подвергнутого переработке/обработке и не утратившего своих индивидуальных признаков, с аналогичными характеристиками продаваемых товаров, в составе которых он использован, критерием чему служит существенность/несущественность влияния стоимости количества оцениваемых товаров на стоимость продаваемых товаров, в производстве которых он применен.

При этом, оцениваемые товары, подвергнутые переработке/ обработке, в данном качестве, чаще всего, выполняют роль деталей, узлов, комплектующих, полуфабрикатов, являющимися после переработки/ обработки составной частью готового конечного продукта, хотя и изменившими свое первоначальное состояние, но не утратившими индивидуальных признаков, то есть, сохраняя свое наименование как товара, в том числе, в статусе составной части в новом товаре (например, детали и узлы для сборки автомобиля).

Подтверждением соблюдения указанного условия могут служить статистические и учетно-бухгалтерские документы, содержащие сведения о количестве и стоимости ввезенного товара (к примеру, данные таможенной статистики) и данные общей статистики или бухгалтерская и/или налоговая отчетность – о количестве и стоимости продаваемых на рынке товаров с использованием ввезенного товара.

Как следует, метод 4 сложен и его применение требует индивидуального подхода и глубокого анализа конкретной ситуации, на что обращается п.14, 19, 20 Правил, в связи не только с возможностью, но и вообще, целесообразностью применения метода 4, то есть, необходимостью поиска требуемой информации и ее использования для определения ТС товаров таким методом.

### **Библиографический список**

1. *Витюк В. В.* Методы определения таможенной стоимости товаров в период формирования таможенного законодательства Евразийского экономического союза: Учеб.-практ. пособие. Новосибирск: Новосибирский полиграфический центр, 2016.

2. *Витюк В. В.* Подходы к основам методики определения таможенной стоимости товаров в период формирования таможенного законодательства Евразийского экономического союза: Учеб.-практ. пособие. Новосибирск: Новополиграфцентр, 2015.

3. Витюк В. В. Определение таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1) в период формирования таможенного законодательства Евразийского экономического союза // Проблемы формирования правового социального государства в современной России: Материалы XI Всеросс. науч.-практ. конф. (28.10.2015 г.). Новосибирск: Мини-типогр. юрид. фак. НГАУ, 2015.

4. Витюк В. В., Киприянова Д. В. О принципах определения таможенной стоимости товаров // От евразийской интеграции к дальневосточному вектору политико-экономических интересов России: Сб. науч. трудов / Под общей ред. проф. В. И. Дьякова. Владивосток, 2015.

5. Таможенный кодекс Таможенного союза // СЗ РФ. 2010. № 50. Ст. 6615.

6. Соглашение от 25.01.2008 г. правительств РФ, РБ и РК «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» // СЗ РФ. 2012. № 32. Ст. 4471.

7. Правила применения метода вычитания (метод 4) при определении таможенной стоимости товаров, утв. решением коллегии ЕЭК от 13.11.2012 г. № 214. URL: <http://www.consultant.ru>.

*О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск)*

## **Проблемы казначейского корпоративного управления**

В условиях нестабильности внешней среды для обеспечения устойчивой платежеспособности при управлении денежными потоками в крупных холдинговых структурах осуществляется централизация казначейской функции. Создание единых центров обслуживания (ЕЦО) в крупных компаниях позволяет существенно сэкономить на издержках, сделать систему управления денежными потоками более прозрачной.

**Ключевые слова:** *корпоративное казначейство, управление денежными потоками, контроллинг, обеспечение платежеспособности.*

In the conditions of unstable environment for ensuring a stable solvency in managing cash flows in large holding structures, centralization of the treasury function is carried out. The creation of a single service center (ECO) in large companies can significantly save on costs, make the cash management system more transparent.

**Key words:** *corporate treasury, cash flow management, controlling, ensuring solvency.*

Управление денежными потоками является одним из самых важных направлений в деятельности любой организации.

Дефицит денежных средств приводит к невозможности своевременной оплаты обязательств и, соответственно потере платежеспособности. Профицит денежных средств означает определенные потери для предприятия, которые можно оценить размером упущенной выгоды организации.

В рамках процесса управления денежными потоками одним из важнейших этапов является осуществление контроля за состоянием денежных потоков с целью оптимизации величины и эффективного использования денежных средств организации.

Для управления финансовыми потоками крупных компаний и особенно холдингов в состав финансовых служб вводится подразделение казначейство.

Корпоративное казначейство – это орган, осуществляющий функции по обеспечению и кассовому обслуживанию исполнения бюджета компании, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами компании.

Главная задача казначейства компании оперативное управление финансовыми потоками компании, включая управление ликвидностью, основанное на организации взаимоотношений с банками, с целью максимизации доходности от инвестирования свободных финансовых ресурсов, а также снижения уровня финансовых рисков и операционных расходов.

Большинство крупных российских компаний находятся в процессе перехода к оптимальной модели казначейской функции. Основным направлением данного развития является централизация, как в части структуры и процессов, так и в отношении денежных потоков, несмотря на то, что структура и функционал казначейства зависит от стратегии развития компании, географического положения и прочих специфических факторов.

В классическом виде функционал казначейства также включает инвестирование временно свободных денежных средств, кредитование текущей деятельности компании, хеджирование процентных и валютных рисков.

Казначейская функция управления денежными потоками организации позволяет:

- структурировать и формализовать основные финансовые потоки;
- улучшить контроль над финансовыми потоками;
- повысить оперативность принятия решений;
- повысить качество финансового планирования;
- концентрировать финансовые ресурсы для осуществления инвестиций;
- снизить стоимость обслуживания финансовых потоков;
- осуществлять активное управление финансовыми рисками;
- стандартизировать и автоматизировать бизнес-процессы в масштабах всей организации.

Функциональные характеристики казначейства зависят от структуры компании, ее размеров, специфики деятельности. Основные функции казначейства компании представлены на рис. 1.

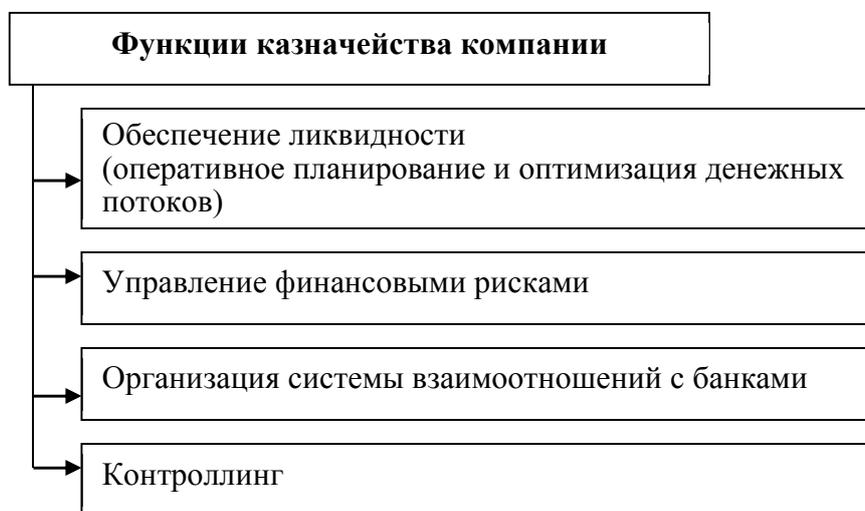


Рис. 1. Основные функции казначейства компании

Важнейшей задачей казначейства является организация системы взаимоотношений с банками, так как практически все операции по переводу денег компании осуществляются с помощью банковской системы расчетов: открытие и ведение расчетных и валютных счетов, кредитование, размещение свободных денежных средств на банковские депозиты.

Одним из направлений совершенствования казначейской функции в части повышения эффективности управления ликвидностью и сокращения затрат является оптимизация структуры банковских счетов.

Оптимальная структура банковских счетов позволяет в значительной степени повысить уровень контроля над движением денежных потоков, обеспечить концентрацию средств в целях управления ликвидностью и как минимум сократить затраты на величину комиссии за годовое обслуживание счета.

Современный подход к повышению эффективности модели управления денежными средствами предполагает финансирование деятельности дочерних организаций с использованием инструментов внутригруппового финансирования.

Основная функция казначейства компании – обеспечение ликвидности, что предполагает:

- осуществление платежей;
- привлечение денежных средств в случае их дефицита и, размещение свободных средств в инструменты финансовых рынков, в случае их излишка.

Ключевой функцией корпоративного казначейства является оперативное финансовое планирование движения денежных средств, в рамках формирования платежного календаря, с целью поддержания платежеспособности компании и недопущения кассовых разрывов.

Одной из важнейших функций казначейства является финансовый контроллинг, задачами которого является:

- обеспечение платежеспособности и ликвидности;
- согласование внутрипроизводственного и управленческого учета;
- взаимоувязка факторов внутренней и внешней среды в рамках процесса бюджетирования деятельности компании;
- ориентация на достижение заданных финансово-экономических показателей.

Корпоративное казначейство осуществляет контроль за:

- исполнением бюджета движения денежных средств и установленных лимитов остатков денежных средств;
- корректностью исполнения платежей и своевременностью поступлений денежных средств от контрагентов;
- состоянием дебиторской и кредиторской задолженностей.

Основными формами организации казначейства в рамках компаний являются централизованное и децентрализованное казначейства (рис. 2).

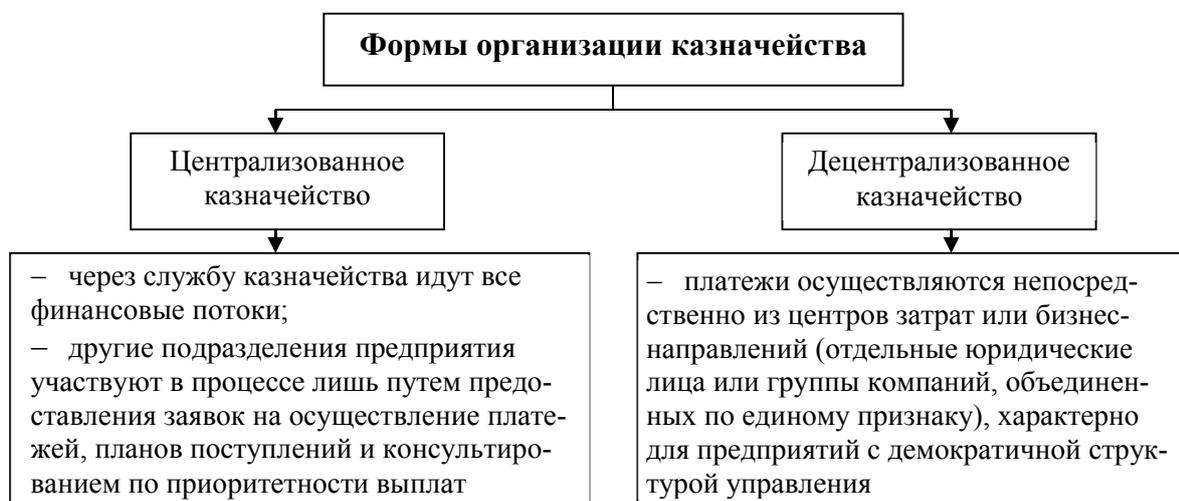


Рис. 2. Формы организации казначейства

Выбор операционной модели казначейской функции зависит в первую очередь от стратегии компании, уровня централизации функций управления и прочих факторов, определяющих специфику бизнеса компании.

При «централизованном казначействе через службу казначейства идут все финансовые потоки. Другие подразделения предприятия

участвуют в процессе лишь путем предоставления заявок на осуществление платежей, планов поступлений и консультированием по приоритетности выплат» [1].

На практике централизация подразумевает [2]:

- создание единого корпоративного казначейства на уровне головной компании и сокращение роли дочерних организаций в рамках исполнения казначейских функций;

- внедрение общего (единого) центра обслуживания (ЕЦО) по исполнению платежей («платежной фабрики»);

- концентрацию денежных потоков на счетах головной компании в ограниченном перечне опорных банков.

Организация общих (единых) центров обслуживания (ЕЦО), как самостоятельных структур компании, повышает управляемость бизнесом, позволяя унифицировать процессы и заметно сократить затраты.

Общий центр обслуживания – это отдельное юридическое лицо, которое территориально может располагаться, где угодно. Высокие технологии и современные информационные системы позволяют в удаленном режиме организовать его качественную работу.

Главной отличительной чертой централизованной модели организации казначейства является «жесткая централизация платежей и поступлений. Централизация финансовых потоков осуществляется через единый счет или систему транзитных счетов с автоматической переброской на основной, откуда и осуществляются платежи» [3].

Внедрение централизованной модели корпоративного казначейства сопровождается снижением уровня финансовых рисков.

В условиях неопределенности риск является неизбежным, так как он предполагает сочетание вероятности наступления события с различной степенью отклонения от ожидаемого результата [4, с. 38].

Основными целями корпоративного управления являются создание действенной системы обеспечения сохранности предоставленных акционерами средств и их эффективного использования, снижение рисков [5, с. 71].

Компания осуществляет централизованное оперативное планирование потребности в денежных средствах, формируя платежный календарь в рамках всего холдинга.

При этом «учитываются заявки на платеж всех предприятий, консолидируются все поступления, что позволяет перераспределять финансовые ресурсы между предприятиями холдинга в соответствии с их потребностями в денежных средствах без привлечения внешнего финансирования, размещать свободные денежные средства всего холдинга, получая при этом более высокий доход от размещения больших сумм» [3].

Децентрализованное казначейство «характерно для предприятий с демократичной структурой управления, когда организация бизнеса допускает предоставление права осуществления платежей непосредственно из центров затрат или бизнес-направлений» [6].

Часто в рамках управления финансами холдинга наблюдается ситуация, когда одни предприятия холдинга нуждаются в дополнительном финансировании и вынуждены для этих целей привлекать банковские кредиты, у других же предприятий холдинга в то же время наличествуют свободные неиспользуемые денежные средства. В случае отсутствия централизованной системы платежей между предприятиями холдинга, компания теряет средства и увеличивает финансовые риски. Поэтому в случае децентрализованной модели корпоративного казначейства важно внедрение жесткой системы контроллинга.

С целью развития казначейской функции компаниям необходимо:

– осуществлять постоянный мониторинг соблюдения требований финансовых ковенант (утвержденных значений показателей) и уровня финансовых рисков деятельности компании;

– повышать точность прогнозирования, что напрямую связано с необходимостью оперативного принятия решений в области управления ликвидностью в ответ на возрастающую неопределенность внешних условий;

– активно использовать внутригрупповое финансирование для покрытия разрывов ликвидности дочерних организаций.

Таким образом, управление денежными потоками через реализацию казначейской функции управления позволит организации обеспечить устойчивую платежеспособности и снизить уровень процентных, инфляционных рисков и риска потери ликвидности.

### **Библиографический список**

1. Время преобразований. Исследование в области деятельности казначейских служб в России / А. Осипова, И. Ляпин, М. Гилилов // Price Water House Coopers. 2011. URL: [www.pwc.ru/ru/treasury](http://www.pwc.ru/ru/treasury).

2. Внедрение модели «Фабрики платежей» для централизации казначейских функций // Price Water House Coopers. 2016. URL: [www.pwc.ru/ru/treasury-and-commodities/assets/payment-factory.pdf](http://www.pwc.ru/ru/treasury-and-commodities/assets/payment-factory.pdf)

3. Централизация казначейства и трансформация его роли в деятельности компании // Price Water House Coopers. 2015. URL: [http://www.pwc.ru/ru/treasury-and-commodities/assets/treasury\\_centralisation\\_rus.pdf](http://www.pwc.ru/ru/treasury-and-commodities/assets/treasury_centralisation_rus.pdf)

4. *Волынская О.А.* Сущность и причины неопределенности и риска // Сборник материалов II Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, издательство: СГУПС, 2015. С. 36–41.

5. *Волынская О. А. Устойчивое развитие и корпоративное управление // Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. С. 70–73.*

6. Роль и задачи казначейства на предприятии // Институт проблем предпринимательства. URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=006092/>

*О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск),  
Ю. Н. Даниленко (САФБД, Новосибирск)*

## **Виды и фундаментальные характеристики рыночных мультипликаторов**

В статье дается понятие рыночных мультипликаторов, используемых при проведении оценки рыночной стоимости компаний сравнительным подходом. Рассматриваются основные классификации и виды мультипликаторов, их преимущества и недостатки. Обозначена проблема использования мультипликаторов для компаний, функционирующих на различных рынках.

**Ключевые слова:** *мультипликатор, сравнительный подход, компания аналог, классификация мультипликаторов.*

The article gives the concept of market multiples, used in the assessment of the market value of companies by a comparative approach. The main classifications and types of multipliers, their advantages and disadvantages are considered. The problem of using multipliers for companies operating in different markets is indicated.

**Key words:** *multiplier, comparative approach, company analog, classification of multipliers.*

Мультипликаторы, оценивающие рыночную стоимость компании (*Enterprise multiples*) – это оценочные коэффициенты (относительные показатели), рассчитанные путем деления показателя рыночной стоимости компаний-аналогов на величину различных финансово-экономических показателей данной компании. Полученная в ходе проведенного расчета величина умножается на имеющийся показатель оцениваемой компании, для того чтобы рассчитать величину рыночной стоимости данной компании.

Ценовой мультипликатор рассчитывается по аналогичным компаниям и отражает соотношение между рыночной ценой предприятия и каким-либо его показателем, характеризующим результаты производственной и финансовой деятельности.

Существуют различные классификации рыночных мультипликаторов:

– в зависимости от единиц измерения, которые используются в знаменателе при расчете показателей – натуральные или финансовые (денежные);

– в зависимости от классификации данных финансовых (денежные) показателей – мультипликаторы, основанные на показателях прибыли, а также балансовых значениях показателей или денежных значениях.

Мультипликаторы можно разделить на две группы – натуральные и финансовые.

1. Натуральные мультипликаторы, в знаменателе которых используются показатели объемные показатели производственно-хозяйственной деятельности. Данные мультипликаторы отражают специфику конкретной отрасли или группы отраслей, к которым относится оцениваемая компания. Объемными показателями, используемыми при расчете натуральных мультипликаторов могут быть: для предприятий розничной торговли – количество имеющихся площадей магазинов в  $m^2$ , для компаний добывающего сектора экономики – объем добываемых запасов в тоннах, для телекоммуникационной отрасли – количество абонентов (чел.) и пр. Натуральные показатели также используются при оценке рыночной стоимости недвижимости (цена за  $1 m^2$ ), в транспортном бизнесе (цена за 1 тонно-км перемещенных грузов), сети АЗС (объем продаж бензина в литрах за период)» [2].

К натуральным мультипликаторам также относятся показатели *EV/Capacity* или *EV/Reserves*. Основным недостатком которых является опять же невозможность их использования в качестве аналогов для многопрофильных компаний и то, что в публично раскрываемой информации о компании не публикуются данные о натуральных показателях. Источниками данной информации могут послужить годовые отчеты компаний, отраслевые обзоры, профильные и деловые издания.

2. Финансовые мультипликаторы, при расчете которых в знаменателе используют какой-либо финансово-экономический показатель деятельности компании. В качестве таких «показателей можно использовать прибыль, денежный поток, дивидендные выплаты, выручку от реализации, активы и другие» [1].

Финансовые мультипликаторы делятся на:

– моментные – мультипликаторы, значение которых актуально на определенную дату (дату составления финансовой отчетности из которой для оценки берутся значения финансово-экономических показателей). К ним относятся такие мультипликаторы как «Цена/Балансовая стоимость» (*P/B, Price to Book Value/BV or Price to Book*); «Цена/Чистая стоимость активов» (*P/BVE. Price/Book value of equity*); «Цена/Дивидендные выплаты» (*P/D, Price/Dividends*);

– интервальные – мультипликаторы, которые рассчитываются за определенный отчетный период. К ним относятся такие мультиплика-

торы как «Цена/Прибыль» ( $P/E$ , *Price/Earnings Ratio*); «Цена/Денежный поток» ( $P/FOCF$ , *Price / Free operating cash flow*); «Цена/Выручка» ( $P/S$ , *Price/Sales*).

Главным отличием натуральных мультипликаторов от финансовых является то, что натуральные показатели специфичны для конкретной отрасли (группы отраслей), а финансовые же мультипликаторы при этом, являются универсальными и могут применяться для всех отраслей экономики [3].

Финансовые мультипликаторы – это «индикаторы, на основе которых происходит оценка рыночной стоимости компаний-эмитентов. Данные мультипликаторы относятся к инструментарию фундаментального анализа, и их цель – определить справедливую внутреннюю стоимость (*target*) компании путем сравнения с аналогами (компаниями той же отрасли или того же сектора экономики)» [3].

Основной целью проведения оценки стоимости компании сравнительным методом с использованием различных финансовых мультипликаторов является определение рыночной стоимости интересующей компании относительно публично торгуемых на фондовой бирже компаний-аналогов. При расчете финансового мультипликатора в числителе используется усредненная величина рыночной стоимости компаний-аналогов, в качестве которой может выступать как рыночная цена ( $P$  – *Price*) одной акции, так и рыночная стоимость компании в целом ( $EV$  – *Enterprise value*).

Исходя из используемых при расчете мультипликатора значений знаменателя, финансовые мультипликаторы делятся на мультипликаторы, которые базируются на:

- показателях отчета о финансовых результатах компании;
- показателях денежных потоков компании;
- на значениях балансовых показателей.

Мультипликаторы, использующие показатели из отчета о финансовых результатах условно классифицируют как «доходные мультипликаторы» и мультипликаторы с показателями операционной эффективности. «Доходные мультипликаторы» широко распространены, в знаменателе которых используют показатели выручки (*Sales*) компании.

К доходным мультипликаторам относятся  $P/S$  (цена/выручка) и  $EV/S$  (стоимость компании/выручка). Преимущества этих мультипликаторов заключается в том, что:

- во-первых они «опираются на показатель выручки, которая является универсальной финансовой характеристикой для всех отраслей и может быть использована при сравнении компаний различных секторов экономики;

– во-вторых, выручка не может иметь отрицательное значение, что в свою очередь снимает проблемы, связанные с расчетом мультипликаторов, базирующихся на прибыли;

– в-третьих, выручка, в отличие от прибыли менее подвержена циклическим колебаниям, а информация по ней может легко быть получена из открытых источников. В-четвертых, выручка является показателем, наименее подверженным особенностям национальных систем бухгалтерского учета, что позволяет использовать мультипликаторы, базирующиеся на ней, без применения дополнительных корректировок.

К показателям операционной эффективности можно условно отнести показатели, базирующиеся строками ниже показателя выручки – такие как операционная прибыль (ЕВІТ), показатель прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации (ЕВІТDА) или чистой прибыли (*Net Income, Earnings*)» [4].

Преимуществами мультипликаторов Р/Е и EV/ЕВІТDА, которые базируются на показателях отчета о финансовых результатах компании является их универсальность, что позволяет проводить сравнительных анализ компаний различных отраслей, а также интерпретация рассчитываемого коэффициента достаточно проста – эти мультипликаторы показывают в какую величину прибыли, рассчитанную по бухгалтерскому учету инвесторы оценивают ту или иную компанию [5].

Мультипликатор «цена/прибыль» (*price/earnings multiple – PE*), в инвестиционном анализе является самым распространенным и рассчитывается как отношение рыночной стоимости акции к прибыли, приходящейся на одну акцию [6].

Для венчурных компаний расчет данного показателя может быть бесполезным, так как такие компании часто не приносят прибыли в течение длительного периода времени за счет длительного периода окупаемости вложений и мультипликатор Р/Е в этом случае дает заведомо завышенное значение. Также несопоставимость данных показателей может быть обусловлена различиями в методике расчета показателя «прибыль на одну акцию» (*Earnings per share, EPS*).

Прибыль на акцию в зависимости от используемой методики может рассчитываться по разным характеристикам прибыли (первоначальной, форвардной, отслеживаемой, полностью разбавленной и др.). Поэтому мультипликаторы могут быть отслеживаемыми, текущими, форвардными.

Еще одной проблемой, связанной с мультипликатором Р/Е, является то, что он характеризует стоимость компании исключительно по собственному капиталу без учета стоимости заемного финансирования.

В случае отсутствия прибыли по результатам деятельности компании процесс оценки становится затруднительным или заставляет полностью исключить из выборки убыточные компании-аналоги. Формируемый показатель чистого убытка может встречаться у компаний, как в связи с операционными трудностями – цикличностью бизнеса, коммерческими проблемами и кризисным состоянием, так и в связи с определенной стадией жизненного цикла – большая часть компаний, находящихся в стадии зарождения или стадии роста формируют убытки по показателю бухгалтерской прибыли. Так же занижение и искажение прибыли в бухгалтерской отчетности может происходить намеренно с целью ее оптимизация с точки зрения налогообложения.

Вышеперечисленные особенности мультипликатора P/E накладывают определенные ограничения на его повсеместное использование.

Главным достоинством мультипликатора EV/EBITDA является его независимость от структуры капитала оцениваемых компаний, что позволяет проводить сравнение фирм с различным уровнем финансовой зависимости. Также, данный мультипликатор не учитывает суммы начисленной амортизации, что важно при оценке и сравнении капиталоемких компаний.

Числитель и знаменатель мультипликатора EV/EBITDA должны быть согласованы между собой, так как за счет денежных потоков, генерируемых компанией при их распределении, часть средств идет на выплату доходов в виде дивидендов собственникам-акционерам, а также плата в виде процентов за использование для финансирования деятельности компании средств кредиторов. То есть, величина мультипликатора должна учитывать структуру капитала компании, таким образом, мультипликатор EV/E является nonsensом, так как чистая прибыль доступна к распределению только акционерам (владельцам собственного, а не заемного капитала компании).

В отличие от мультипликатора P/E мультипликатор EV/E учитывает большее количество факторов:

- стоимость компании по совокупно используемому капиталу (учитывается все источники финансирования – собственные и заемные);

- объем денежных средств на счетах компании, что влияет на уровень ее платежеспособности;

- прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization, EBITDA*), размер которой не зависит от размера налоговых ставок в конкретной стране, структуры капитала и величины уплаченных процентов по обслуживанию заемных средств, амортизационной и дивидендной политики ком-

пании. Это в свою очередь позволяет расширить возможности сравнительного анализа.

Именно поэтому  $EV/EBITDA$  позволяет более точно определить реальную стоимость компании, за сколько лет инвестиции окупаются и самое главное – показатель  $EV/EBITDA$  позволяет наиболее объективно сравнивать компании одной отрасли.

Мультипликаторы, базирующиеся на различных показателях денежного потока компании, и позволяют проводить более точную оценку стоимости компании, к ним относятся:

- цена/денежная прибыль ( $P/CE$ );
- цена/чистый денежный поток от операционной деятельности ( $P/OpFCF$ );
- цена/чистый денежный поток акционеров ( $P/FCFE$ ).

Мультипликаторы, рассчитанные по балансовой (в некоторых случаях рыночной) стоимости активов компании, в том числе:

- «цена акций/балансовая стоимость акционерного капитала» или «цена акций/балансовая стоимость чистых активов» ( $P/B - P/BVE$ );
- «стоимость компании/стоимость зданий, машин и оборудования на балансе» ( $EV/PP\&E$ );
- «стоимость компании/балансовая стоимость активов» ( $EV/BVA$ );
- «цена акций/стоимость замещения чистых активов» (также известный как  $Q$  Тобина).

Главным преимуществом данной группы мультипликаторов является удобство их применения при оценке капиталоемких предприятий, а также компаний, чьи активы в большей степени относятся к материальным.

Мультипликатор  $P/B$  широко используется также при оценке компаний финансового сектора – банков, страховых и лизинговых организаций и прочих. Использовать данный мультипликатор также имеет смысл при оценке компаний, имеющих большие объемы складских запасов.

При этом данной группе мультипликаторов присущи свои ограничения и недостатки. Они не могут быть применимы к оценке компаний, нематериальная стоимость бизнеса которых не отражена в бухгалтерском балансе (деловая репутация, широкая клиентская сеть, опыт и квалификация персонала и проч.) Также значения балансовых мультипликаторов сильно зависят от особенностей национальных систем бухгалтерского учета и как часто осуществляется в компании переоценка балансовой стоимости активов. Если компания на протяжении нескольких отчетных периодов фиксировала убытки, то балансовая стоимость ее собственного капитала может быть отрицательной.

Среди рассмотренных примеров, мультипликаторы EV/S и EV/EBITDA являются в должной мере универсальными и обладают наибольшим количеством достоинств при проведении оценки стоимости компаний.

Внимание различных заинтересованных сторон к информации о деятельности компаний усиливается. Возрастают запросы в отношении качества раскрываемой информации и критериев ее оценки [7, с. 71].

При применении сравнительного подхода для определения рыночной стоимости компаний существует проблема корректного использования метода мультипликаторов, особенно это актуально на развивающихся рынках, где количество компаний-аналогов для оценки ограничено, а использование значений мультипликаторов с развитых рынков может привести к существенному искажению результатов оценки.

Если компании-аналоги функционируют на различных рынках, то к мультипликаторам следует применять корректировки, с этой целью необходимо выявить причины их возможного несоответствия в разных странах. Целесообразно также выявить основные различия мультипликаторов компаний, функционирующих на развитых и развивающихся рынках, сравнить мультипликаторы двух развитых рынков, сопоставить мультипликаторы внутри развивающихся рынков.

#### **Библиографический список**

1. *Хайруллин В. А., Терехов И. Г.* Использование мультипликаторов в оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий строительства // *Науковедение: Интернет-журнал.* 2013. № 5.
2. *Оценочные мультипликаторы в оценке бизнеса.* URL: <http://vamocenka.ru/ocenochnye-multiplikatory-v-ocenke-biznesa/#три>
3. *Основные финансовые мультипликаторы и показатели.* URL: <http://humeur.ru/page/osnovnye-finansovye-multiplikatory-i-pokazateli>
4. *Оценка стоимости предприятий: Учеб.-метод. комплекс / Г. Н. Ронова, П. Ю. Королев, А. Н. Осоргин, М. Р. Хаджиев, Д. И. Тишин.* М., 2008. 157 с.
5. *Теплова Т. В.* Инвестиции: Учеб. М.: Юрайт, 2011. 724 с.
6. *Рогова Е. М., Ткаченко Е. А., Фияксель Э. А.* Венчурный менеджмент. М.: НИУ ВШЭ, 2011. 440 с.
7. *Волынская О. А.* Устойчивое развитие и корпоративное управление // Сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. С. 70–73.

О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск),  
И. В. Скрипов (САФБД, Новосибирск)

## Оценка финансовой устойчивости компаний-застройщиков

В статье рассматривается методика Минстроя по оценке финансовой устойчивости компаний-застройщиков, рассматриваются особенности и проблемы оценки финансовой устойчивости для девелоперов.

**Ключевые слова:** *оценка финансовой устойчивости, нормативы оценки, компания-застройщик, долевое строительство.*

The article examines the methodology of the Ministry of Construction for assessing the financial stability of companies-developers, examines the features and problems of assessing financial sustainability for developers.

**Key words:** *financial stability assessment, valuation standards, construction company, equity construction.*

Строительный бизнес имеет особую значимость для экономики не только как один из ее секторов, но и как источник решения жилищных проблем населения для застройщиков, действующих в сегменте жилищного строительства. Поэтому строительный бизнес имеет не только экономическое, но и социальное значение, поэтому, в силу привлечения застройщиками средств инвесторов, в том числе, в жилищном строительстве, возникает потребность в обеспечении достаточной финансовой надежности строительных организаций, выражаемой финансовой устойчивостью.

Управление рисками, включающее в себя оценку финансовой устойчивости организации «должно обеспечить снижение вероятности недостижения поставленных целей и минимизировать возможные потери, в случае возникновения неблагоприятных событий или обстоятельств» [1].

Поэтому установлены специальные правила оценки финансовой устойчивости застройщиков, которые регулируются следующим нормативно-правовыми актами:

– Федеральный закон № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. (ред. от 03.07.2016 г.) [2];

– Постановление Правительства РФ № 233 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика» от 21.04.2006 г. (ред. от 16.01.2007 г.) [3];

– Приказ ФСФР РФ N 06–137/пз-н «Об утверждении Инструкции о порядке расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика» от 30.11.2006 г. (ред. от 03.12.2009 г.) [4].

В соответствии с п. 1 ст. 2 Федерального закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» под застройщиком понимается юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство [2].

Внимание различных заинтересованных сторон к информации о деятельности компаний усиливается. Возрастают запросы в отношении качества раскрываемой информации и критериев ее оценки [5].

Информация, необходимая для расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика, формируется на основании данных его бухгалтерского учета и раскрывается в бухгалтерской отчетности.

Аналитический учет активов и обязательств должен обеспечить получение необходимой информации у застройщика по каждому участнику долевого строительства и договорам долевого строительства, связанным с привлечением денежных средств (включая жилищные сертификаты) участников долевого строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, по активам застройщика, считающимся находящимися в залоге, по обязательствам застройщика перед участниками долевого строительства и обязательствам участников долевого строительства перед застройщиком по внесению платежей в предусмотренный договором период, об оплате жилых помещений после завершения и признании выручки от продажи [2].

Расчет нормативов обеспеченности обязательств и целевого использования средств осуществляется ежеквартально по состоянию на последний день отчетного квартала.

Расчет норматива безубыточности осуществляется ежегодно по состоянию на последний день календарного года.

Невыполнение нормативов застройщику грозит:

1) по решению арбитражного суда на определенный срок может быть приостановлена его деятельность по привлечению средств дольщиков;

2) административная ответственность в соответствии со статьей 14.28 КОАП – застройщику предъявляется предписание, которое он должен выполнить за определенный срок. При невыполнении – штраф

(с должностных лиц от 10 тыс. р. до 15 тыс. р.; с юридических лиц от 100 тыс. р. до 200 тыс. р.).

Для оценки финансовой устойчивости застройщиков законодательно установлены следующие нормативы [2]:

1. Норматив обеспеченности обязательств  $H_1$  рассчитывается по формуле

$$H_1 = \frac{A}{O} = ББ \frac{с.1600}{с.1531}, \quad (1)$$

где  $A$  – сумма активов застройщика;  $O$  – сумма обязательств застройщика перед участниками долевого строительства.

При этом обязательства застройщика перед участником долевого строительства определяются исходя из цены договора участия в долевом строительстве.

2. Норматив целевого использования средств  $H_2$  рассчитывается по формуле

$$H_2 = \frac{A_H}{Д} = ББ \frac{(с.1100 - с.1190) + с.1230 + с.1240}{с.1400 + с.1500 - с.1531}, \quad (2)$$

где  $A_H$  – стоимость активов застройщика, не связанных со строительством, включающая в себя сумму следующих показателей:

– внеоборотные активы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, в том числе покупатели и заказчики);

– дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, в том числе покупатели и заказчики);

– краткосрочные финансовые вложения за вычетом стоимости активов незавершенного строительства и денежных средств участников долевого строительства, предоставленных с отсрочкой платежа;

– общая сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств застройщика  $Д$ , за исключением обязательств по договорам участия в долевом строительстве.

Норматив целевого использования средств по существу описывает соотношение непрофильных по отношению к долевному участию активов с непрофильными обязательствами. Полученный показатель означает, что обязательства застройщика, не связанные с долевым участием, должны покрываться незавершенным строительством. Тем не менее, незавершенное строительство выступает приоритетным источником покрытия долеговых обязательств.

Норматив целевого использования средств включает активы и пассивы, не связанные с долевым строительством. То есть, согласно фор-

муле, в числитель включены все активы по балансу организации, за исключением (за минусом) активов, связанных с долевым строительством. В частности, при расчете вычитаются следующие строки:

– строка раздела I «в том числе незавершенное строительство» (стоимость именно незавершенного долевого строительства, причем, если у компании есть незавершенное строительство другого характера, то необходимо в балансе «незавершенное строительство» разделять – показывать отдельными строками, так как внесение в форму дополнительных строк правилами допускается);

– строка раздела II «НДС по приобретенным ценностям» (сумма отдельно выделенного НДС по стоимости долевого строительства, отраженного на счете 08 субсчет «Незавершенное строительство»);

– часть суммы строки раздела II «Дебиторская задолженность» (величина задолженности дольщиков (инвесторов) в связи с предоставленной им отсрочкой платежа).

3. Норматив безубыточности определяется как количество лет, из трех последних лет работы застройщика, в которых в годовом Отчете о финансовых результатах у застройщика в качестве конечного финансового результата деятельности отражалась прибыль.

Для расчета норматива безубыточности необходимо использовать сведения, отраженные в стр. 2400 формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Для всех перечисленных нормативов установлено критериальное значение – не менее 1.

С экономической точки зрения данное значение для обеспеченности обязательств означает, что сумма собственного капитала застройщика должна быть неотрицательной, а величина его активов должна покрывать, как минимум, требования долевого участников. Очевидно, что данный показатель не в полной мере гарантирует интересы долевого участников, даже с учетом особенностей банкротства застройщиков, поскольку гарантией для кредиторов может выступать только собственный капитал организации.

Норматив безубыточности означает, что хотя бы в один год из трех застройщик должен получать прибыль. Вероятно, убытки в течение двух других лет могут и не гарантировать интересы кредиторов. Иначе говоря, хотя нормативные значения и методика расчета показателей финансовой устойчивости застройщика установлены законодательно, тем не менее, реальной финансовой устойчивости они не гарантируют.

Таким образом, выделены особенности оценки финансовой устойчивости застройщика, установленные на нормативном уровне. Данные особенности предполагают учет обеспеченности обязательств, целевого

использования средств и безубыточности застройщика. Установлены нормативные значения для каждого из показателей. Тем не менее, хотя нормативные значения и методика расчета показателей финансовой устойчивости застройщика установлены законодательно, реальной финансовой устойчивости они не гарантируют. Поэтому требуется формирование методики оценки финансовой устойчивости застройщика, которая позволяла бы учитывать особенности строительного бизнеса, в том числе, факторы, влияющие на финансовую устойчивость строительных организаций. Это позволит более эффективно осуществлять управление финансовой устойчивостью застройщиков на перспективу.

На сегодняшний день накопилось много нареканий со стороны профессионального сообщества к существующей системе показателей финансовой устойчивости. Статистика показывает, что его данные не отражают в должной мере способность застройщика выполнять взятые на себя обязательства.

Существуют реальные сложности соблюдения нормативов финансовой устойчивости для добросовестных застройщиков, которые осуществляют многопрофильную деятельность. При этом недобросовестные застройщики имеют возможность скрывать факт несоблюдения нормативов, а органам контроля сложно выявлять такие сокрытия, и еще сложнее добиваться приостановления деятельности застройщика за несоблюдение нормативов.

Методика расчета финансовой устойчивости застройщика не менялась в течение 12 лет. Когда появился сам институт долевого строительства, появились три норматива, которые были сформированы по подобию тех, которые существовали для финансовых институтов на рынке ценных бумаг.

#### **Библиографический список**

1. *Волынская О. А.* Особенности управления корпоративными финансами в компаниях с государственным участием // Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, издательство: СГУПС, 2016. С. 64–70.
2. Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016 г.).
3. Постановление Правительства РФ от 21.04.2006 г. № 233 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика» (ред. от 16.01.2007 г.).
4. Приказ ФСФР РФ от 30.11.2006 г. № 06-137/пз-н «Об утверждении Инструкции о порядке расчета нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика» (ред. от 03.12.2009 г.)

5. *Волынская О. А. Устойчивое развитие и корпоративное управление // Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. С. 70–73.*

*Л. В. Воронкова (НГАСУ, Новосибирск)*

### **Особенности проведения финансового анализа коммерческих организаций различных отраслей**

В данной статье на основе изучения особенностей финансового анализа коммерческих предприятий разных отраслей были выявлены основные отличительные признаки организации каждой отрасли. В ходе исследования были проанализированы основные финансовые показатели. Также были выявлены причины, которые отрицательно влияют на финансовое состояние отрасли в целом.

**Ключевые слова:** *финансовый анализ, анализ коммерческих организаций, финансовая устойчивость, бухгалтерская отчетность.*

In this paper, based on studying the characteristics of the financial analysis of commercial enterprises of different sectors have been identified the main features of the organization of each sector. In the study, the main financial indicators were analyzed. The study identified factors that adversely affect the financial condition of the industry as a whole.

**Keywords:** *financial analysis, commercial organizations ions, financial stability, the financial statements.*

Главной составляющей экономической и финансовой деятельности любого предприятия выступает оценка его финансового состояния, от качества которой зависит уровень экономической привлекательности и функционирования предприятия. В ходе данного исследования было выбрано три отрасли, такие как строительство, сельское хозяйство и торговля. Каждая отрасль экономического хозяйства имеет свою специфику, которая бесспорно оказывает влияние на нормативные финансовые показатели.

В определении финансового состояния чаще всего решается вопрос размещения и использования финансовых ресурсов. Выделяют такие характеристики, как количество имеющихся финансовых ресурсов у предприятия, его платежеспособность, возможность быть конкурентоспособным и финансово – устойчивым, его взаимосвязь с другими хозяйствующими предприятиями, надежность, кредитоспособность, объективные возможности компании и другие. Анализ данных отраслей позволил выявить причины, которые отрицательно влияют на финансовое состояние предприятий отрасли [1].

На сегодняшний день предлагается большое количество методик проведения финансового анализа, часть которых основывается на

практике применения западной оценки финансового положения предприятий, при этом часто не учитывается специфика российского сектора экономика, что приводит к несоответствию рекомендуемых значений к показателям действительности [2]. По западным методикам не принято учитывать специфические особенности каждой отрасли, анализ в них осуществляется на основе единых унифицированных форм финансовой отчетности.

Однако, изучение и анализ финансового состояния организации должен осуществляться с учетом отличий, которые существуют в производственной и финансовой структурах предприятий различных отраслей.

В первую очередь, в ходе исследования были рассмотрены размеры предприятий в каждой отрасли. Во всех группах предприятий наиболее широко представлены торговые компании: 55,1 % среди микробизнеса, 30,9 % – среди малых и 29,2 % среди средних предприятий [3].

В каждой из отраслей была изучена структура активов, которая представлена на рис. 1.

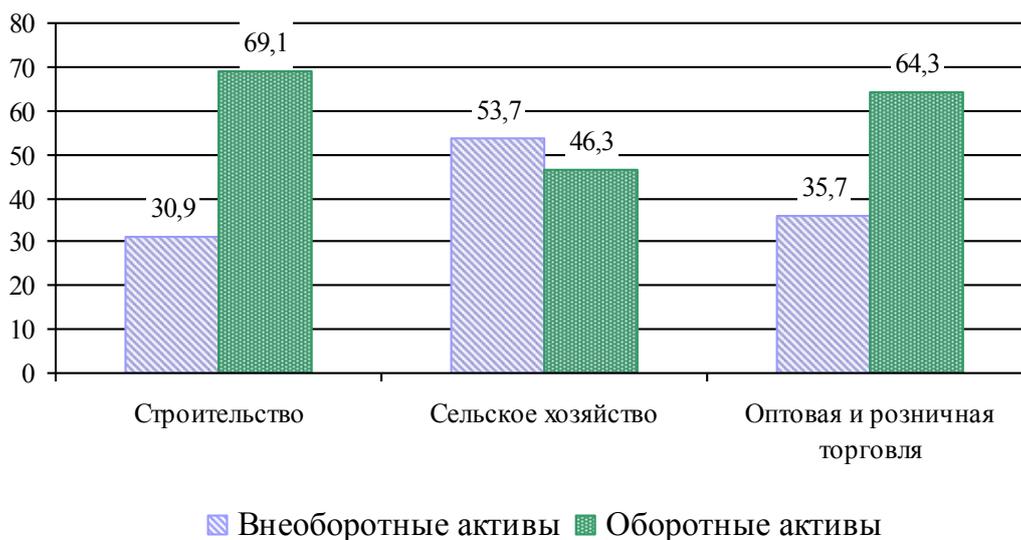


Рис. 1. Динамика структуры активов по отраслям, %

На основе полученной диаграммы можно сделать следующие выводы: в сельском хозяйстве оборотные активы составляют 46,3 %, следовательно, внеоборотные – 53,7 %; в торговле доля внеоборотных активов – 35,7 %, оборотных активов 64,3 %; в строительной отрасли данные показатели оборотные активы имеют большую долю, а именно 69,1 %, а внеоборотные 30,9 %.

Если рассматривать особенности каждой отрасли, всесторонне изученные в трудах российских экономистов, то можно заметить противоположную полученным результатам тенденцию. Отрасли сельского хозяйства и торговли больше нуждаются в оборотных активах,

так как предприятиям данных отраслей необходимы активы, которые будут приносить доход за меньшее количество времени, а строительные предприятия нуждаются во внеоборотных активах, так как на предприятиях строительства медленная оборачиваемость средств, требуются большие финансовые вложения, которые принесут доход от вложения в данную отрасль в долгосрочной перспективе.

В ходе проведения финансового анализа разных отраслей была составлена диаграмма по рентабельности проданной продукции, которая представлена на рис. 2.

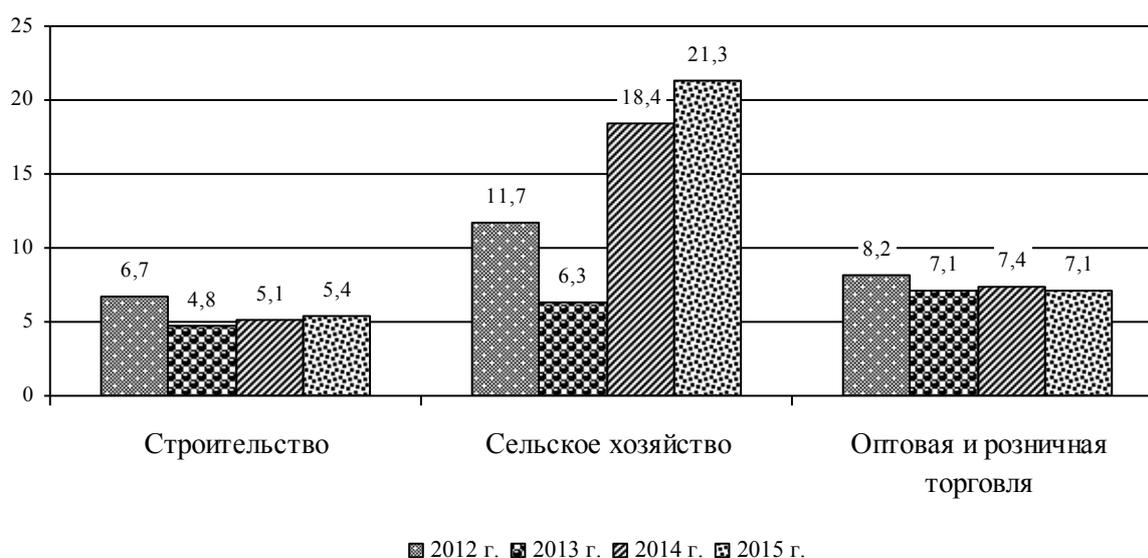


Рис. 2. Рентабельность проданных товаров (продукции, работ, услуг) по отраслям за 2012–2014 гг., % [8]

Из представленного рисунка следует сделать вывод о том, что продукция сельского хозяйства является самой рентабельной по сравнению с продукцией торговли и строительства. При небольших вложениях эффект от реализации товаров аграрного сектора очень высок, что нельзя сказать о строительстве, так как продукция строительства является дорогостоящей и требует больших затрат и финансовых вложений на начальных этапах строительства.

Анализ финансового состояния предприятий разных отраслей был проведен также с помощью расчета таких коэффициентов, как коэффициент финансовой независимости (автономии), коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности. Результаты анализа были сведены в таблицы (табл. 1, 2).

На основе полученных расчетов, данные значения были сопоставлены с нормативными значениями. Коэффициент автономии по каждой отрасли ниже нормативного значения, это можно объяснить тем, что предприятия разных отраслей нуждаются в заемных средствах и

требуют больших вложений. Что касается полученных коэффициентов текущей ликвидности, то данные значения находятся в пределах нормы, что свидетельствует о способности компаний погашать текущие обязательства за счет собственных средств.

Таблица 1

**Коэффициент автономии на отчетные даты 2014 г., %**

Отрасль	на 01.01	на 01.04	на 01.07	на 01.10	Нормативное значение
Оптовая и розничная торговля	0,29	0,4	0,4	0,39	0,5
Сельское хозяйство	0,34	0,43	0,41	0,42	0,5
Строительство	0,1	0,26	0,25	0,25	0,5

Таблица 2

**Коэффициент текущей ликвидности на отчетные даты 2014 г., %**

Отрасль	на 01.01	на 01.04	на 01.07	на 01.10	Нормативное значение
Оптовая и розничная торговля	1,42	1,42	1,42	1,4	от 1 до 2
Сельское хозяйство	0,74	0,93	1,75	1,75	от 1 до 2
Строительство	1,25	1,21	1,19	1,23	от 1 до 2

Для того чтобы понять какая отрасль находится в большей зависимости от заемных источников финансирования, был изучен рейтинг отраслей по объему выданных кредитов и доле просроченной задолженности (рис. 3, 4).

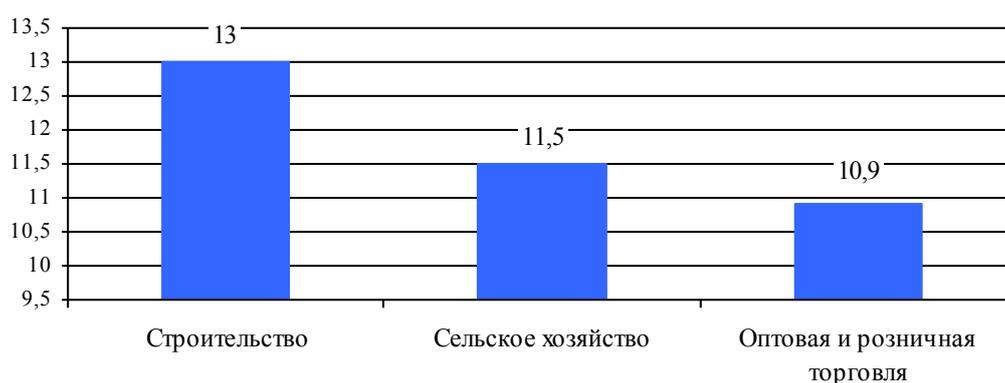


Рис. 3. Объем выданных кредитов по отраслям за 2015 г., %

Из данной диаграммы можно сделать вывод о том, что отрасль строительства в большей степени нуждается в заемных средствах по сравнению с другими отраслями.

Результаты рейтинга свидетельствуют о крайней неоднородности ситуации с платежеспособностью в различных отраслях экономики, определяемой разным финансовым состоянием организаций из различных секторов, что в свою очередь обусловлено разной степенью воздействия кризисных явлений на их деятельность.

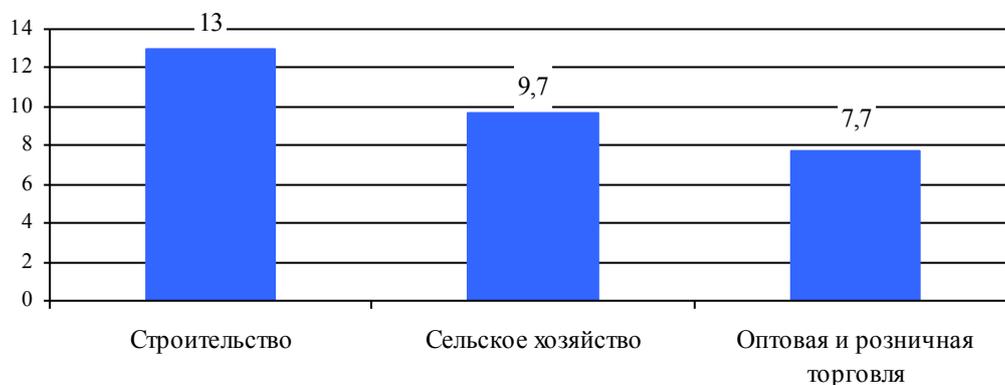


Рис. 4. Доля просроченной задолженности по отраслям на 01.07.2015 г., %

Наибольший процент по объему выданных кредитов – в отрасли строительства.

Каждая отрасль влечет за собой высокий уровень риска. В сельском хозяйстве это может быть неурожай, стихийное бедствие, болезни животных, засуха и т. д. В строительстве это может быть недостаточное количество суммы привлеченных инвестиций, не точное оценивание возможностей организации, неверное прогнозирование усовершенствования внешней экономической среды предприятия в его развитии. В отрасли торговли может быть неправильный выбор или недостаточно полная формулировка собственных целей предприятия, несоответствие спроса и предложения, большое число конкурентов на рынке и неправильный выбор местоположения.

При принятии решений в отношении развития предприятия, существует высокая вероятность финансовых рисков, которые имеют место быть в любой компании. Помимо отраслевой специфики, работники предприятий должны иметь полное представление о текущем состоянии бизнеса, которое позволяет оценивать результаты инвестиционных, операционных и финансовых решений менеджмента.

В процессе исследования наиболее важных финансовых показателей разных отраслей экономики можно сделать вывод о том, что у каждой отрасли своя особенность, от которой зависит результат ее финансовой деятельности. Отличительной чертой сельскохозяйственного производства является фактор сезонности. Следовательно, получение прибыли от реализации продукции в течение года распределяется неравномерно. В

этом случае возникает недостаточное количество суммы оборотного капитала, который приобретается как заемное средство.

Отрасль торговли зависит от формы – оптовая или розничная торговля. Следует иметь в виду, что предприятия торговли могут продавать не только собственный товар, но и комиссионный. В такой ситуации у торгового предприятия не будет возникать большой потребности в оборотных средствах, для того чтобы приобрести товар. Этой отрасли также присуща высокая скорость оборота по сравнению с предприятиями других отраслей.

Подрядным организациям, ведущим свою деятельность в строительстве, наоборот, присуща медленная оборачиваемость средств. В этой отрасли характерна большая продолжительность одного производственно-коммерческого цикла. Поэтому, также как и сельскому хозяйству, этой отрасли требуются достаточно большие инвестиции и заемные средства.

Таким образом, при сравнении расчетов финансовых показателей разных отраслей, было получено, что на финансовое развитие предприятия большое влияние оказывает отраслевая особенность. Полученные значения показателей ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности имеют отклонение от нормативных значений. Расчет средних значений финансовых показателей необходим всем хозяйствующим субъектам экономики для того, чтобы оценить возможности развития текущей деятельности компании. Значения финансовых коэффициентов могли бы послужить для предприятий ориентиром при развитии деятельности и сравнительным показателем по отношению к организациям аналогичной отрасли. Для результативности оценки финансового состояния предприятий необходимо применять комплексный метод, который учитывает не только внутреннюю отчетность и качество управления предприятием, но и специфику отрасли, к которой относится данное предприятие.

Финансовый анализ, произведенный с учетом отраслевой особенности, позволяет не только эффективно оценивать финансовое состояние предприятия, но и предоставляет возможность предпринять разумные решения по управлению финансовыми ресурсами рассматриваемого предприятия.

#### **Библиографический список**

1. *Ковалев В. В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва: Проспект, 2016. 1104 с.
2. *Кулягина Е. А., Воронкова Л. В.* Краткий обзор методик анализа финансового состояния коммерческой организации // Евразийский союз ученых, 2016. № 3 (24). С. 66–68.

3. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2014 г. URL: [https://www.mspbank.ru/userfiles/files/oprosi/2014-10\\_cio.pdf](https://www.mspbank.ru/userfiles/files/oprosi/2014-10_cio.pdf)
4. Любушин Н. П. Экономический анализ: Учеб. пособие. М.: Юнити, 2010. 576 с.
5. Шерemet А. Д., Негашиев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. 208 с.
6. Акбердина В. В., Уакпаева М. М. Различные методики диагностики финансовой устойчивости предприятия: сравнительная характеристика // Вестник ЗабГУ, 2013. № 1. С. 139–148.
7. Статистические данные сайта РИАРЕЙТИНГ. Россия сегодня, 2016. URL: <http://riarating.ru>.
8. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
9. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 639 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/12858>. ЭБС «IPRbooks»
9. Шеметев А. А. Самоучитель по комплексному финансовому анализу и финансовому менеджменту: Учеб. пособие. Екатеринбург: ПОЛИГРА-ФИСТ, 2010. URL: <http://r-lib.ru/wp-content/uploads/2014/02/SHemetev-A.A.-Samouchitel-po-kompleksnomu-finansovomu-analizu.pdf>

*А. М. Выжитович, Е. В. Возмиллер, Г. Х. Искендерова*  
(НГУЭУ, Новосибирск)

### **Актуальные вопросы налогообложения юридических лиц в условиях кластера**

В статье рассматриваются особенности деятельности кластеров, влияющих на налогообложение и налоговый контроль их участников, приводятся основные проблемы налогообложения, сделаны предложения по совершенствованию налогообложения юридических лиц в условиях кластера.

**Ключевые слова:** *кластер, налогообложение, риск.*

The article discusses the features of the activities of the clusters, affecting taxation and tax control of their members, are mainly a-taxation issues made proposals to improve the taxation of legal persons in the cluster.

**Key words:** *cluster, taxation, risk.*

Для роста экономики страны необходимо использование таких форм организации и кооперации бизнеса, которые могли бы обеспечить формирование и эффективное использование ресурсов регионов. К таким формам относят кластеры. В исследовании под промышленным кластером рассматривалось определение, данное в Федеральном

законе от 31.12.2014 № 488-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации», как совокупность субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или на территориях нескольких субъектов Российской Федерации.

Основной целью создания и развития кластеров является увеличение конкурентоспособности регионов и страны в целом, и, как следствие, повышение общего уровня жизни населения. Кластеры становятся центрами деловой активности в регионах, увеличивают объемы налоговых поступлений. Участники кластерных отношений на условиях конкурса получают финансовую поддержку на федеральном и региональном уровнях, используют механизмы нефинансовых мер государственной поддержки.

В кластеры также часто входят компании, работающие с каналами сбыта и потребителями, производители дополнительной продукции, организации, обеспечивающие специальное обучение, сбор информации, проведение исследований и принятие стандартов; промышленные объединения и организации в частной собственности. Промышленные кластеры различаются по виду интеграции и сложности структуры.

Кластер не ограничен какой-то одной отраслью, а затрагивает несколько смежных отраслей, представляя собой такую форму организации взаимодействующих и взаимозависимых предприятий, которая дает возможности для повышения конкурентоспособности региональной экономики, а также является важным критерием для оценки развития той или иной экономической системы или того или иного региона.

Преимуществами кластеризации экономики являются:

- уменьшение расходов за счет решения логистических проблем;
- типизация подходов в инжиниринге и менеджменте;
- создание дополнительных высококвалифицированных и других рабочих мест;
- повышение объемов налоговых поступлений в бюджеты различных уровней;
- защита интересов компаний, входящих в кластер, в различных государственных органах власти;
- создание и развитие высокотехнологичных производств;
- координация усилий по развитию внутренних и внешних рынков;
- высокий научный и экспортный потенциал.

К отдельным специфическим особенностям работы предприятий в

кластерах относятся, в частности, существенно высокий уровень взаимозависимости (кооперации) с другими участниками кластера, заключение многосторонних соглашений, взаимодействие со специализированной организацией кластера, выполнение условий (обязательств) как участника кластера согласно требований нормативных документов, внутренних документов кластера, возможное инвестирование в уставный капитал специализированной организации и других участников кластера, заключение соглашений о предоставлении государственных субсидий и соблюдение предъявляемых требований.

Текущая редакция Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ) содержит ограниченную информацию о налогообложении в условиях кластера.

По прибыли от деятельности, осуществляемой в технико-внедренческой особой экономической зоне, а также в туристско-рекреационных особых экономических зонах, объединенных в кластер, при условии ведения раздельного учета доходов и расходов по видам деятельности (п. 1.2 ст. 284 НК РФ), применяется нулевая ставка налога на прибыль, подлежащего уплате в федеральный бюджет (п. 1.2 ст. 284 НК РФ). Налогоплательщик вправе применять льготную ставку начиная с отчетного периода, следующего за отчетным периодом, в котором он получил статус резидента соответствующей особой экономической зоны или кластера (абз. 5 п. 1.2 ст. 284 НК РФ).

Меры налогового стимулирования в России, закрепленных в «Основных направлениях налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 гг.», не включают упоминания про кластеры. Законодательство Новосибирской области по налогообложению в отношении кластеров информации также не содержит. В результате участники кластеров применяют общие правила налогообложения.

Вместе с тем, развитие деятельности кластеров и увеличение их количества в регионах создает актуальную необходимость повышения уровня информированности налогоплательщиков по их налогообложению как участников кластеров, а также защиту от налоговых рисков путем уточнений в нормативных документах.

Особо возникает потребность в разъяснении налогового законодательства для налогоплательщиков – участников кластеров в части налогового учета по налогу на прибыль, порядка исчисления НДС.

Следует отметить, что кластер не является юридическим лицом, из этого следует что, участники кластера выплачивают НДС, налог на прибыль и другие налоги самостоятельно.

Налоговый Кодекс не предусматривает в отношении кластеров аналогию в формах консолидированной группы налогоплательщиков.

Ее применение из-за установленных требований по критериям соблюдения показателей группы затруднено.

На процесс формирования и налогообложения прибыли участников кластера оказывают влияние особенности экономического механизма в кластере:

- бизнес-процессы и процедуры предприятий кластера должны не противоречить действующему законодательству;

- государственные органы власти в регионах могут утвердить отдельные налоговые льготы и преференции, например, по размеру ставки налога на прибыль в региональный бюджет, с учетом приоритетных задач предприятий кластера;

- необходимость оплаты услуг и работ, связанных с созданием инфраструктуры кластера, в частности, центров коллективного пользования, сертификации и др.

Расходы организаций-участников кластера учитываются в налоговом учете, если они имеют документальное подтверждение, экономическое обоснование, связаны с получением выгод или расширением других возможностей кооперации. При их признании они в соответствии со ст. 270 НК РФ делятся на расходы, связанные с производством и реализацией, внереализационные расходы, расходы, не учитываемые при исчислении налоговой базы.

Особенностей при формировании доходов и расходов, а также налоговой базы для налогоплательщиков участников кластера нет, поэтому можно утверждать, что при ведении бухгалтерского и налогового учетов налогоплательщики участники кластеров должны ссылаться на ПБУ Минфина РФ и НК РФ.

Участники кластера могут работать в нем через свои обособленные подразделения, расположенные на его территории, и уплачивать налог на прибыль с соблюдением правил распределения налога на прибыль по региональным бюджетам, а также согласно ст. 288 НК РФ перечислять в федеральный бюджет авансовые платежи и налог без деления по филиалам и другим обособленным подразделениям.

С 1 января 2015 г. согласно Федеральному закону от 29.12.2014 № 465-ФЗ средства в виде субсидий, полученные организациями, для целей налогообложения учитываются в составе доходов в порядке, установленном в ст. 271 и 273 НК РФ.

Средства, полученные в качестве субсидий, учитываются для целей налогообложения в составе доходов, значит, расходы, осуществленные за счет указанных средств, следует рассматривать как произведенные для ведения деятельности, направленной на получение дохода (см. Письма Минфина России от 16.05.2016 № 03-03-05/27752, от

03.11.2015 № 03–03–06/63488). Перечень субсидий отражен в Постановлении Правительства РФ от 28 января 2016 г. № 41 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения».

В силу различных внешних и внутренних факторов государственную субсидию необходимо вернуть в соответствующий бюджет России или региона при невыполнении экономических показателей, закрепленных в соглашении о предоставлении субсидии и государственных программах. При нарушении условий получения субсидий, суммы взятых субсидий в полном размере отражаются в составе доходов налогового периода, в котором допущено нарушение.

Участники кластеров могут получить статус налогоплательщиков – участников региональных инвестиционных проектов (статья 284.3. НК РФ) при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу в соответствии с главой 25 НК РФ. В этом случае они вправе применять к налоговой базе пониженные налоговые ставки до 1 января 2027 г.

Учитывая, что функциональная схема деятельности кластера может иметь значительное число последовательных участников движения потоков товаров, услуг, выполненных работ («цепочки контрагентов»), а финансовые результаты отдельных компаний в кластере могут быть отрицательными в первые годы работы, возникает большой риск того, что участники кластеров попадают под категорию налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок. Всего ФНС России разработано 12 критериев отбора налогоплательщиков для проведения выездной налоговой проверки. Например, они попадают под категорию налогоплательщиков для проведения выездной налоговой проверки по критерию «Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период». И здесь возникает проблема с тем, что внутри кластера организации являются плательщиками НДС и, естественно, у них могут более 80 % занимать вычеты именно по данному налогу, что, в свою очередь, приведет к повышенному вниманию со стороны налоговых органов.

Негативным результатом для кластера из-за налоговых правонарушений может стать приостановка операций по счетам в банках, принадлежащим отдельным участникам кластера, по решениям налоговых органов. Это может нарушить непрерывность расчетов внутри кластера.

Поэтому, для уменьшения расходов на налоговое администрирование, исключения ситуаций с неэффективным планированием налоговых проверок предлагается внести изменения и дополнения в нормативные документы ФНС России по планированию налоговых проверок в части уточнения критериев применительно к кластерам.

Относительно же действий налогоплательщиков – необходима систематическая работа по оценке значений общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами при планировании выездных налоговых проверок. Дополнительную функцию контроля возможно закрепить во внутренних документах за специализированной организацией кластера для повышения его налоговой безопасности.

В ходе исследования подготовлено предложение – предоставить право участникам кластера выбирать способ уплаты налога на прибыль самостоятельно либо в формате консолидированной группы налогоплательщиков через специализированную организацию в кластере при условии единогласного решения на собрании участников и решения Совета кластера. Для этого необходимо внести изменения в НК РФ относительно порядка исчисления и уплаты налога на прибыль и разработать соответствующие способы расчета необходимых показателей. Данный подход мог бы способствовать уменьшению издержек на налоговое администрирование группы компаний в кластере, снизить расходы на организацию и ведение налогового учета в компаниях.

Рекомендуется также уточнить в 25 главе НК РФ возможность отнесения на расходы стоимости услуг специализированной организации, связанных с управлением кластером, либо с выполнением заявок отдельных участников кластеров.

Подходы в минимизации рисков участия в кластерах могут быть аналогичными как при выборе партнеров по договору аутсорсинга, так и при оценке контрагента в целях управления налоговыми рисками [2, 3].

Реализация обозначенных предложений может оказывать как положительное воздействие на взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков – участников кластеров, так и на выполнение плановых показателей в соответствии с документами по развитию кластера и соглашениями с органами власти на получение государственных субсидий.

#### **Библиографический список**

1. *Марков Л. С.* Теоретико-методологические основы кластерного подхода. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. 300 с.
2. *Выжитович А. М.* Управление налоговыми рисками при реализации стратегий аутсорсинга предприятиями в процессе реструктуризации //

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8. С. 78–84.

3. *Выжитович А. М., Булгакова И. А., Гаврилюк Е. А.* Экономическая обоснованность расходов предприятий на аутсорсинг для целей налогообложения // Развитие территорий. СИУ – филиал РАНХиГС. 2015. № 3. С. 12–17.

4. *Коган А. Б.* Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций. Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. С. 221.

5. Управленческие инновации как важный фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий: монография / В. А. Титова, В. В. Колочеева, О. Л. Лямзин, Г. А. Барышева, А. Р. Султанов. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. 211 с.

*И. А. Газизулина (НГУЭУ, Новосибирск)*

### **Базель III: реализация в российской и зарубежной практике**

В работе анализируются результаты внедрения рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) в российской и зарубежной практике в современных условиях.

**Ключевые слова:** *Базельский комитет по банковскому надзору (BCBS), Базель III, базовый капитал (set1 capital), добавочный капитал – Tier 1, дополнительный капитал (капитал второго уровня – Tier 2), основной капитал (Total capital), системно значимые банки (G-SIBs).*

The paper analyses the results of the implementation of the recommendations of the Basel Committee on banking supervision (Basel III) in Russian and foreign practice in modern conditions.

**Key words:** *Basel Committee on banking supervision (BCBS), Basel III, core capital (set1 capital), additional capital – Tier 1, supplementary capital (tier II capital – Tier 2) core capital (Total capital), systemically important banks (G-SIBs).*

Мировой финансовый кризис 2007–2009 гг. привел к существенной трансформации деятельности в экономической и банковской сфере, пересмотру финансовой стратегии, изменению принципов банковского регулирования, а масштабная государственная поддержка отдельных отраслей бизнеса и банковских структур существенно изменила расстановку сил в условиях глобальной конкуренции.

Еще большей трансформации подверглась российская экономика и банковская система на современном этапе, с введением экономических санкций со стороны Запада, падением цены на нефть, зачисткой Центральным Банком коммерческих банков-«нарушителей», отпуском в свободное плавание» российского рубля и жесткой процентной политикой. В ближайшие годы стоит ожидать дальнейших изменений в функционировании мировой финансовой архитектуры, что, несо-

мненно, окажет еще большее давление на российскую банковскую систему, находящуюся сегодня на острой грани сохранения ликвидности и предельно минимальном уровне прибыли.

Динамика мирохозяйственных связей указывает на возрастание угроз экономической безопасности России. Анализируя вероятность возникновения очередного кризиса или новых кризисных «волн», следует признать, что состояние неустойчивости на протяжении последних десятилетий присуще российской банковской системе. Одной из таких угроз является усиление негативных тенденций в российской экономике, связанных с денежно-кредитной политикой.

Тем более обостряется ситуация с необходимостью исполнения банками требований по капиталу в рамках Базель III. Несмотря на ожидаемое послабление в требованиях по соблюдению норматива достаточности капитала, предусмотренные Банком России с 01.01.2016 г. [3], банковские круги продолжают обсуждать дальнейшие варианты послаблений, учитывая, что в текущих условиях в экономике и геополитике ужесточение требований к банкам является чувствительным, если не сказать критичным.

И если два года назад в своей статье «Система макропруденциального регулирования и надзора: особенности ее развития в России» М. М. Сорокина отмечала, что: «На данный момент в российской банковской системе свыше 50 коммерческих организаций не удовлетворяет или «едва удовлетворяет» требованиям «Базеля III» [5 с. 170], то сегодня Центральный банк, значительно «очистив» банковскую систему от слабых и проблемных банков, продолжает регулярно отмечать невыполнение на отдельные даты нормативов по капиталу среди первой сотни банков.

В статье «Основные тенденции внедрения рекомендаций (Базель III)», автором данной статьи уже рассматривались основные положения данных Рекомендаций, с выявлением, как положительных сторон, так и рисков, связанных с их реализацией [1, с. 109–112]. Исследуя практику реализации положений Базеля III, в статье «Международные стандарты (Базель III) – предварительные результаты внедрения» [2, с. 141–148], автором дается оценка результатов внедрения Рекомендаций в российской и зарубежной практике по итогам 2013 г. Продолжая данное исследование, рассмотрим показатели внедрения в жизнь Рекомендаций Базель III на современном этапе, усложненном непростой экономической обстановкой.

В докладе Базельского комитета, опубликованном в марте 2015 г. представлены результаты последнего мониторинга по исполнению банками рекомендаций в рамках Базель III [7]. Следует отметить, что

подобные исследования проводятся Комитетом периодически и материалы его публиковались в сентябре и марте 2014 и 2013 гг., а так же в сентябре и апреле 2012 г.

В последнем мониторинге приняли участие 224 банка. Эти банки были разбиты на две группы, включающие 98 крупных международных банков – «Группа 1 банки», в которую вошли банки, активно присутствующие на международном рынке и имеющие капитал более 3 млрд €, и 126 банков, отнесенных в «Группу 2» – это представители всех остальных банков. А так же выделена группа глобальных системно значимых банков, в количестве 29.

Результаты мониторинга, проведенного на основе данных по состоянию на 30 июня 2014 г., дают возможность предположить, что рекомендации Базель III вступают в полную силу в большинстве исследуемых банков.

Данные показывают, что все крупные международные банки по состоянию на конец июня 2014 г. отвечают минимальным требованиям капитала Базель III с учетом оценки рисков. Из 97 банков Группы 1 все имеют значение капитала выше минимально установленного в размере 4,5 % и 7 % с учетом буфера консервации. Из 114 банков Группы 2 – 99 % имеют значение базового капитала 4,5 % и более и 93 % банков достигли целевого значения 7 % с учетом буферного капитала.

Так нормативное значение достаточности общего капитала (Total capital) для банков Группы 1 составляет – 14,9 %, из них системно значимых – 14,7 %, а Группы 2 – 15,2 %.

Для сравнения показатели достаточности капитала российского банковского сектора составила на 01.02.2014 г. – 12,9 %, 01.01.2015 г. – 12,5 %, 01.09.2015г – 13 % [6]. Несмотря на более низкие показатели уровня достаточности капитала российских банков в сравнении с выборкой Базельского комитета, следует отметить незначительную, но все же положительную тенденцию данного показателя в российской банковской системе.

Прогнозируя дальнейшее развитие событий по внедрению целевых показателей Базель III (с учетом требований по буферному капиталу и доплатам системно значимым банкам, с учетом оценки рисков) Базельский комитет отмечает, что это приведет к снижению норматива достаточности общего значения капитала (Total capital) соответственно по Группе 1 – на 2,3 % (с 14,9 % до 12,6 %), системно значимых на 2,4 % (с 14,7 % до 12,3 %) и Группы 2 на 1,5 % (с 15,2 % до 13,7 %). При этом капитал первого уровня снизится соответственно на 1 %, 1,1 % и 0,2 %, а базового на 0,6 %, 0,8 %, 0,2 %. Анализ показывает, что банки

Группы 2 имеют более умеренное снижение показателей капитала с введением всех требований Базель III.

В российской банковской системе ситуация с внедрением рекомендаций Базель III, по словам одного из руководителей Банка России, выглядит следующим образом – «Всего шесть из 160 банков (по которым ЦБ проводил оценку), имеют какие-то гипотетические сложности с выполнением норматива основного капитала, по совокупному капиталу – ни у кого сложностей нет, если исходить из норматива в 8 %». Данная оценка свидетельствует об улучшении ситуации в российской банковской системе по сравнению с предыдущим периодом.

Размер же влияния от ужесточения регулирования в связи с введением Базеля III составит по разным оценкам от 0,6 до 0,53 процентного пункта. Причем эта цифра будет касаться крупных банков – первых 160 банков по величине, по более мелким 300 банкам это влияние оценивается около 1 процентного пункта. При этом предполагается, что негативный эффект на капитал компенсируется введенными ЦБ послаблениями, влияние которых оценивается в 2 процентных пункта. Это, по расчету руководителей Банка России будет достаточный буфер для кредитования экономики в течение 2–3 лет, понимая, что с прибылью будет непросто [4].

В исследовании Базельского комитета отражен дефицит основного капитала и в суммовом выражении. Для банков, которые формируют его в минимальном значении –7 % (4,5 % плюс 2,5 % буфер и плюс доплата системно значимым банкам) дефицит составит соответственно: Группа 1 – 0,1 млрд евро, системно значимые – 3,9 млрд евро, Группа 2 – 1,8 млрд евро. А для банков, у которых требования по достаточности капитала на целевом уровне – 8,5 % (6 % плюс 2,5 % буфер консервации плюс доплаты системно значимым банкам), дефицит капитала составит – Группа 1 – 18,6 млрд евро и Группа 2 – 0,3 млрд евро и 5,6 млрд евро.

Для достижения же общего уровня достаточности капитала в размере 10,5 % потребуется 78,6 млрд евро для банков Группы 1 и 3,1 млрд евро капитала более высокого качества и 5,6 млрд евро капитала второго уровня для банков Группы 2.

Если говорить об источниках формирования прироста капитала, то проведенный анализ показал долю пополнения банками капитала за период с конца 2013 г. до конца июня 2014 г. за счет:

- нераспределенной прибыли банков Группы 1 – 54,4 %, банков Группы 2 – 44,8 %;
- оплаченный капитал – соответственно 41,6 % и 40,7 %;
- накопления и другие доходы – 3,2 % и 11,9 %;

– прочие источники – 0,8 % и 2,6 %.

Как точку отсчета источников для пополнения капитала в связи с переходом на целевые нормы, можно привести сумму полученной совокупной прибыли исследуемых банков за шестимесячный период 2014 г., после налогообложения и до распределения. Она составила по Группе 1 – 210,1 млрд евро, по Группе 2 – 17 млрд евро. Что является вполне адекватным источником для решения стоящих задач.

Для сравнения можно привести данные по формированию капитала в российской банковской системе:

– доля прибыли и фондов, использованных на формирование капитала составила – на 01.01.2014 г. – 47,8 %, 01.01.2015г – 47,4 %, 01.09.2015 г. – 44,6 %;

– эмиссионный доход соответственно – 19,1 %, 17,9 %, 16,5 %;

– заемные средства (субординированные кредиты) – 24,4 %, 25,5 %, 31 %;

– имущество – 3,1 %, 2,8 %, 2,7 %.

Как показывают данные, слишком высока доля заемных средств в формировании капитала в российской банковской системе, которая в основе своей содержит львиную долю бюджетных средств, представленных банковской системе на поддержание ее ликвидности и повышении капитализации в сложных экономических условиях. Следует так же отметить падение в течение 2014 и 2015 гг. как доли прибыли и фондов, так и эмиссионного дохода используемых в формировании капитала, что является свидетельством неблагополучия в банковской системе.

Еще более неблагоприятно выглядит ситуация с прибылью в банковской системе России. Падение общего объема прибыли за 2014 г. составило 404,4 млрд р. (с 993,6 млрд р. до 589,1 млрд р.) или более 40 %. За период с начала текущего года по октябрь 2015 г. банковская система получила прибыль в размере только 75,95 млрд р., что составляет менее 13 % от годовой прибыли прошлого года [6]. Данный факт свидетельствует о еще больших темпах падения прибыли в текущем году по сравнению с предыдущим.

Если рассматривать структуру капитала, то проведенный Базельским комитетом анализ показал:

1. Базовый капитал составляет в общем объеме капитала банков – Группы 1 – 85,3 %, при этом у 46 % банков из Группы 1 – базовый капитал составляет 90 % и более, Группы 2 – 85,2 %.

2. Добавочный капитал соответственно – 3,6 % и 1,7 %.

3. Дополнительный капитал – 11,1 % и 13,1 %.

Для сравнения можно привести данные по российской банковской системе:

1. Базовый капитал составляет в общем объеме капитала на 01.01.2014г – 68 %, на 01.01.2015 г. – 71,1 %, на 01.09.2015 г. – 68,4 %
2. Добавочный капитал соответственно: 0,4 %, 1 %, 1,4 %.
3. Дополнительный капитал – 31,6 %, 27,9 %, 30,2 %.

Как показывает сравнительный анализ, качество капитала российских банков оставляет желать лучшего. Об этом свидетельствует низкая доля базового капитала, и высокая доля дополнительного капитала, обусловленная вливанием бюджетных средств в форме субординированных кредитов в капиталы банков. При этом следует отметить, что доля базового капитала практически не растет (68,0 % на 01.01.2014 и 68,4 % на 01.09.2015 г.) и весь прирост капитала происходит за счет дополнительного капитала 2 уровня.

Следует так же отметить, что в анализе Базельского комитета присутствует сравнение уровня базового капитала в расчете на рамки текущего национального режима, без учета введения рекомендаций Базеля III. Данный показатель составил по банкам Группы 1 – 76,1 % и банкам Группы 2 – 77 %, что также выше по значению, чем в системе российских банков.

Анализ прироста капитала, проведенный Базельским комитетом показал, что базовый капитал за период с конца 2014 г. по конец июня 2014 г. по банкам Группы 1 – увеличился на 155 млрд евро (6 %) и составил 2,740 млрд евро, а по банкам Группы 2 – прирост на 30 млрд евро. (12,9 %) и составил 263 млрд евро.

В российской банковской системе базовый капитал за первое полугодие 2015 г. прирост на – 32,1 млрд р. (0,6 %) и составил 5 670,4 млрд р. Причиной низкого прироста капитала явились: низкий уровень прибыли в банковской системе, незаинтересованность частных российских инвесторов во вложениях в капитал банков, а также ограничения, вызванные санкциями со стороны Запада.

Последовательность прироста базового капитала за период с 2011 по 2014 г., приведенная в отчете Базельского комитета свидетельствует, что самый низкий прирост был в первой половине 2013 г. В первом же полугодии 2014 г. по банкам Группы 1 прирост сопоставим с 2011 г. (более 33 млрд евро), а по банкам Группы 2 он превысил прирост 2011 г. почти на 50 %. Это свидетельствует о финансовой устойчивости и направленности исследуемых банков на исполнение рекомендаций Базеля III в запланированном ранее объеме.

Требования по достаточности капитала, введенные Банком России в соответствии с рекомендациями Базель III, сегодня выполняют почти все крупнейшие российские банки. Новые нормы, принятые Базель-

ским комитетом, носят во многом отложенный характер и дают банкам переходный период для достижения конкретных показателей.

В то же время, как показал анализ, российская банковская система в настоящее время находится на очень низком уровне по показателям прироста и структуры капитала, а главное у нее сегодня нет источников наращивания капитала, таких как прибыль или выпуск новых акций. Заполнение этого вакуума за счет бюджетных средств или ресурсов Банка России приведет к существенному изменению структуры банковского бизнеса и, в конечном счете, создаст еще большую монополию на банковском рынке. Все это свидетельствует о неготовности банковской системы России к масштабному введению рекомендаций Базель III, как это предусматривалось первоначально.

Учитывая видимо этот факт, Банк России в рамках внедрения подходов, соответствующих международным стандартам регулирования деятельности кредитных организаций согласно Базелю III, в части показателя краткосрочной ликвидности и дополнительных требований (надбавок) к достаточности капитала (*capital buffers*) разработал подходы к определению системно значимых кредитных организаций и определил их в количестве десяти, на которые будут, в том числе, распространяться требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с Базелем III.

Реформы Базеля III, и как предыдущие две, скорее имитируют адекватность вызовам текущего кризиса и вместе с тем реально отвечают на фактические требования упорядочивания и ужесточения форм и методов банковского контроля, без чего сама современная банковская система может рухнуть.

Невысокая капитализация российской банковской системы, проблемы с ликвидностью на финансовых рынках не могут быть поводом для отказа от полноценного внедрения рекомендаций Базеля III. Однако их конкретный практический механизм должен соответствовать реальным возможностям российских банков. Это необходимо для получения максимальной эффективности при минимальных издержках.

### **Библиографический список**

1. Газизулина И. А. Основные тенденции внедрения рекомендаций (Базель III) // Банковские системы и финансовые рынки в условиях асимметрии экономики: Сб. материалов IV Банковского форума / Под ред. Г. М. Тарасовой. Новосибирск: НГУЭУ, 2014. 348 с.

2. Газизулина И. А. Международные стандарты (Базель III) – предварительные результаты внедрения // Вопросы теории и практики банковского бизнеса в условиях глобализации экономики: Сб. науч. ст. преподавателей

кафедры банковского дела / Под ред. д-ра экон. наук., проф. А. И. Шмыревой. НГУЭУ, 2014. 192 с.

3. Проект указания Банка России «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

4. Кобзева О., Фабричная Е. ЦБ РФ: введение «Базеля III» сократит капитал первого уровня крупных банков на 0,53–0,60 п.п. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress>

5. Сорокина М. М. Система макропруденциального регулирования и надзора: особенности ее развития в России // Банковские системы и финансовые рынки в условиях асимметрии экономики: Сб. материалов IV Банковского форума / Под ред. Г. М. Тарасовой; НГУЭУ. Новосибирск, 2014. 348 с.

6. Банк России, Департамент банковского надзора. Экспресс-выпуск. Обзор банковского сектора РФ. Аналитические показатели. 2015. № 158. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

7. Basel Committee on Banking Supervision. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP) Assessment of Basel III regulations – European Union December 2014. URL: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>

*С. И. Гончаренко (СГУПС, Новосибирск)*

### **Аспекты и проблематика налогового регулирования субъектов малого предпринимательства**

В статье рассматриваются основные проблемы налогового регулирования субъектов малого бизнеса в РФ, пути решения вопросов, связанных с преобразованием налоговой системы и развитием сектора малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** *налоги, налоговые режимы, малое предпринимательство, налоговая система, налоговое регулирование.*

The article discusses the main problems of tax regulation of small businesses in Russia, ways of solving issues related to the transformation of the tax system and the development of the small business sector.

**Key words:** *taxes, tax regimes, small business, tax system, tax regulations.*

В сфере отечественного налогового регулирования существует множество несовершенных аспектов. Одной из самых серьезных проблем на данном этапе развития малого предпринимательства является проблема не соизмеримости уровня налоговой нагрузки, установленным государством с реальными доходами субъектов малого предпринимательства, что влечет за собой падение их производственных объемов. Помимо этого, практическая возможность использования льгот зависит от отраслевой принадлежности каждого предприятия, а сложная система, связанная с администрированием налоговых платежей ведет к необходимости повышения уровня расходов малых предприятий на ведение налоговой и бухгалтерской отчетности и дальнейшему

представлению ее в соответствующие контролирующие органы. Необходимо отметить и тот факт, что постоянные изменения налогового законодательства создают элементы непредсказуемости определенного налогового режима, которые обычно имеют противоречивую сущность и дополнительно выступают барьером к развитию. Данные негативные факторы подталкивают к уходу ряды предприятий малого бизнеса в так называемый теневой сектор экономики, что, во-первых, стопорит развитие малого предпринимательства в стране, а, во-вторых, является прямой причиной ухудшения экономического здоровья страны.

Первостепенным нормативно-правовым актом, который отвечает за регулирование налогообложения в сфере малого предпринимательства, выступает Налоговый кодекс Российской Федерации. Учитывая тот факт, что в НК РФ не содержатся понятия «субъект малого предпринимательства» и «малое предприятие», то и не предусмотрено специальных налоговых условий (к примеру, налоговых льгот) для предприятий малого бизнеса.

В нашей стране существует две системы налогообложения, применяемых для сферы малого предпринимательства – это общий режим налогообложения и специальные налоговые режимы.

Первый режим налогообложения предусматривает уплату налогов и сборов, установленных НК РФ и прочими нормативными актами, федеральными законами от организаций всех форм собственности.

Специальный налоговый режим подразумевает особый порядок исчисления и уплаты налогов в рамках определенного периода, который применяется в случаях, установленных НК РФ. Данный налоговый режим направлен на формирование более благоприятных финансовых и экономических условий для деятельности индивидуальных предпринимателей, организаций, с/х товаропроизводителей, которые осуществляют свою деятельность в сфере малого бизнеса.

В нашей стране согласно НК РФ функционируют следующие специальные режимы налогообложения:

- 1) упрощенная система налогообложения;
- 2) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 3) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- 4) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход;
- 5) патентная система налогообложения.

Главной целью данных налоговых режимов, является упрощение порядка исчисления и взимания налоговых сборов в зависимости от

вида предпринимательской деятельности, а так же снижение налогового бремени на субъекты малого предпринимательства.

Рассмотрим основные недостатки области налогового регулирования малого предпринимательства:

1. Структура системы налогообложения сложна и запутанна. Стоит обратить внимание, что норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая формулировку актов законодательства о налогах и сборах, не соблюдается по своей сути: «акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить». На сегодняшний день грамотная уплата налогов обязывает предпринимателя иметь профессиональные знания в сфере налогообложения и учета, либо к найму высококвалифицированных, и, как следствие, высокооплачиваемых специалистов по бухгалтерскому учету и налогам.

В Российской Федерации система налогообложения имеет множество слабых мест. В ней присутствуют различные налоги, акцизы и отчисления, которые не имеют явных отличий между собой. Следовательно, такой объем платежей приводит к тому, что бухгалтерия субъекта малого бизнеса совершает ошибки в процессе отчисления налогов, что приводит к начислению пени за просроченные налоговые платежи.

2. Непосильное налоговое бремя, в силу больших фискальных интересов государства над всеми остальными. В настоящее время налоговые ставки устанавливаются без должного экономического анализа их влияния на уровень производства, на стимулирование инвестиций и прочее. Высокий уровень налоговых ставок побуждает некоторых предпринимателей вести недобросовестную и незаконную деятельность, связанную с уплатой налогов.

3. Нестабильность законодательства. Не исчерпывающая точность и ясность нормативных документов, а так же частые изменения самого налогового законодательства, являются причиной затруднения функционирования налоговых служб и бесправностью налогоплательщика. Любое изменение в налоговом законодательстве должно вноситься одновременно с соответствующими уточнениями в бюджеты путем корректировок в законодательных и нормативных актах по налогам.

Еще одной проблемой является сама налоговая отчетность предпринимателей. Она со временем приобретает все более сложную и запутанную форму. На первых этапах становления и развития нового бизнеса, многие предприниматели сталкиваются с проблемами, связанными с ведением налоговой отчетности и бухгалтерского учета. Нехватка знаний в сфере налогового законодательства и запутанность са-

мого законодательства, создают начинающему предпринимателю серьезные проблемы, которые могут стать причиной крупных штрафов. Такая ситуация негативно сказывается на расходах предпринимателя по обеспечению учета и налоговой отчетности, так как растет стоимость соответствующих услуг.

Ключевой задачей государства на данном этапе экономического развития является формирование эффективной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, согласно внутренним экономическим условиям страны и создающей мотивацию для дальнейшего развития малого предпринимательства.

Основные направления налоговой политики РФ не предусматривают кардинального изменения структуры налоговой системы. Приоритеты Правительства РФ в нынешнем году в сфере налоговой политики не претерпевают глобальных изменений. По-прежнему актуальным остается решение вопроса, связанным с созданием стабильной и эффективной налоговой системы, которая сможет обеспечивать бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

С целью создания перспектив благополучного развития малого бизнеса в РФ, первоначально необходимо создать специальные условия налогообложения и налоговые льготы для предприятий сферы малого бизнеса, что, на данный момент, не предусмотрено НК РФ.

Сектор малого бизнеса, согласно отечественному и мировому опыту, благоприятствует стабильному развитию государственной экономики, повышению уровню эффективности производства, качеству и скорости принятия управленческих решений.

Но не стоит забывать, что для активного развития малого бизнеса в нашей стране, требуется соответствующая законодательная база, практически полезные налоговые льготы и непосредственная поддержка государства в вопросе подготовки кадров, инвестиций и формирования условий для действия международных партнеров.

#### **Библиографический список**

1. *Власенкова В. А.* Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы // *Налоговый вестник.* 2015. № 3. С. 3–12.

2. *Смогина И. А.* Налогообложение малых предприятий // *Право и экономика.* 2012. № 11. С. 74–79.

3. *Филев В. А.* и др. Проблемы налогообложения малого бизнеса // *Молодежь Сибири – науке России: Материалы Междунар. науч.-практ. конф.* 2015. С. 346–348.

4. *Лайченкова Н. Н., Клеймиц А. В.* Международный опыт применения стимулов в налоговом праве // *Вопросы экономики и права.* 2013. № 4. С. 35–37.

5. Сарычева О. А., Плахов А. В. Проблемы и пути совершенствования налогообложения малого бизнеса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 236–238.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. От 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 04.10.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2016).

*Е. В. Гунзер* (НГАСУ, Новосибирск)

## **Исследование туристической отрасли Новосибирской области как объекта инвестиций**

В статье рассматриваются перспективы развития туристической отрасли Новосибирской области и представлен взгляд на экономическую эффективность инвестиций в туризм. Определена важность развития инвестиционных процессов рынка туризма в региональном аспекте, рассмотрены перспективы развития сектора на уровне региона.

**Ключевые слова:** *инвестиции, рынок туризма, туристическая отрасль, экономическая эффективность.*

The article discusses the prospects of tourism development in Novosibirsk region and presents perspective on the economic efficiency of investment in the tourism sector. Determined the importance of the development of investment processes in the tourism market in the regional context, the prospects for sector development in the region.

**Key words:** *investment, tourism market, tourism industry, economic efficiency.*

Туризм является одной из активно развивающихся секторов экономики, как на уровне всего государства, так и в региональном аспекте. Несомненно, развитие российского туризма порождает положительные макроэкономические эффекты.

По данным Федерального агентства по туризму, туристская отрасль стимулирует 53 отрасли народного хозяйства, в которых с развитием туризма растут слагаемые совокупного спроса – потенциальные расходы частных потребителей, инвестиционные расходы компаний, а также расходы иностранных граждан (благодаря привлечению туристов из-за рубежа) [1].

Возникают условия для роста рынка и, соответственно, для увеличения реального ВВП. В настоящее время доля туризма в ВВП Российской Федерации составляет 1,5 % при среднемировом значении 10 %. Это означает существенный потенциал, не ограничивающийся отраслевыми рамками. Его реализация обеспечит мощный синергетический эффект и общий стимул развитию российской экономики [2].

Актуальность темы исследования, выполняемой автором настоящей работы, объясняется, в частности тем, что внутренний и въездной туризм в России имеют большие возможности роста и демонстрируют позитивную динамику показателей. Отчасти это происходит благодаря инициативам Ростуризма по развитию отечественной туристической индустрии.

Объект исследования – туристическая отрасль Новосибирской области. Научная новизна заключается в выявлении потенциальных возможностей инвестиционных вложений в развитие сферы туризма в Новосибирской области.

Практическая значимость определяется возможностью применения полученных результатов исследования для развития инвестиционных процессов в области туризма.

«Как перспективная не сырьевая отрасль, туризм, на фоне падения мировых цен на природные ресурсы, приобретает в настоящее время особое значение для укрепления российской экономики. Это очевидный путь стимулирования реального сектора и снижения зависимости от экспорта энергоносителей. От успеха движения в этом направлении напрямую зависит будущее нашей страны», – отметил глава Ростуризма Олег Сафонов на заседании Министерства культуры Российской Федерации, проходившего в начале текущего года [2].

Эксперты нередко называют российский туризм «драйвером экономики». Сегодня необходимо осуществлять поиск оптимальных путей модернизации и расширения туристской и обеспечивающей инфраструктуры на местах, принимать меры для повышения инвестиционной привлекательности такой отрасли, создания конкурентоспособного отечественного туристического продукта, а также его комплексного продвижения в России и за рубежом. Сегодня, на фоне роста внутреннего и входящего турпотоков, туризм (в том числе и экстремальный) имеет все шансы превратиться не только в высокодоходную отрасль народного хозяйства Российской Федерации, но и в «питательную почву» для долгосрочного сбалансированного развития не сырьевой экономики регионов страны.

Развитие туризма в Новосибирской области является одной из ведущих сфер в экономике, которая нацелена на выполнение основных задач – повышение качества жизни людей и удовлетворение потребностей туристов и экономических параметров региона и субъектов рынка туризма.

Сегодня г. Новосибирск является одним из крупнейших транспортных узлов Сибирского региона, в рамках проведения в регионе мероприятий туристического направления – конгрессов, выставок, соревнований и различных конкурсов. Так, по данным статистики, ежегодно

Новосибирск посещает более 1 млн приезжих. Существует рост региона, как объекта рекреационного плана, так и как сибирского центра по оказанию медицинских и оздоровительных услуг.

В регионе разработана Концепция развития туризма в Новосибирской области на период до 2025 г. [3]. При разработке Концепции озвучены и проблемы развития туристического направления региона. К одной из весомых относится проблема недостаточности пансионатов и гостиниц. На сегодняшний момент многие гостиничные объекты не имеют лицензионных разрешений, что отталкивает посетителей.

Кроме этого, на фоне снижения финансовой стабильности России, и Новосибирской области, в том числе, показано снижение финансовых вливаний в отрасль туризма.

По объему платных услуг на начало 2015 г. в Сибирском Федеральном округе выявлено снижение показателей, что представлено в таблице.

**Объем платных услуг на начало 2015 г. в СФО, млн р. [1]**

Регион	Объем платных туристических услуг	Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения
Республика Алтай	138 640,4	302 324,1
Республика Бурятия	1 010 065,9	980 035,3
Республика Тыва	21 934,1	67 935,7
Республика Хакасия	137 922	234 810,3
Алтайский край	931 200,9	1 048 748,6
Забайкальский край	702 643,8	527 348,8
Красноярский край	2 519 074,7	1 778 945,8
Иркутская область	1 882 947,5	1 590 730,6
Кемеровская область	4 256 527,7	1 157 910,9
Новосибирская область	2 872 154,1	1 941 566,3
Омская область	1 883 258,1	1 023 767,3
Томская область	1 640 384,4	708 886,8
Всего, по СФО	17 996 753,6	11 363 010,5

Таким образом, анализ показал значительную долю объема платных услуг в Новосибирской области в динамике роста среди регионов СФО, что графически показано на рис. 1.

Таким образом, судя по статистическим данным, в данном вопросе одним из лидеров является Новосибирская область, объем услуг которой в сфере туризма в общем притоке денежных потоков СФО очевиден (рис. 2).

Несомненно, очевиден объем вложений Новосибирской области в бюджет экономики страны, и региона.

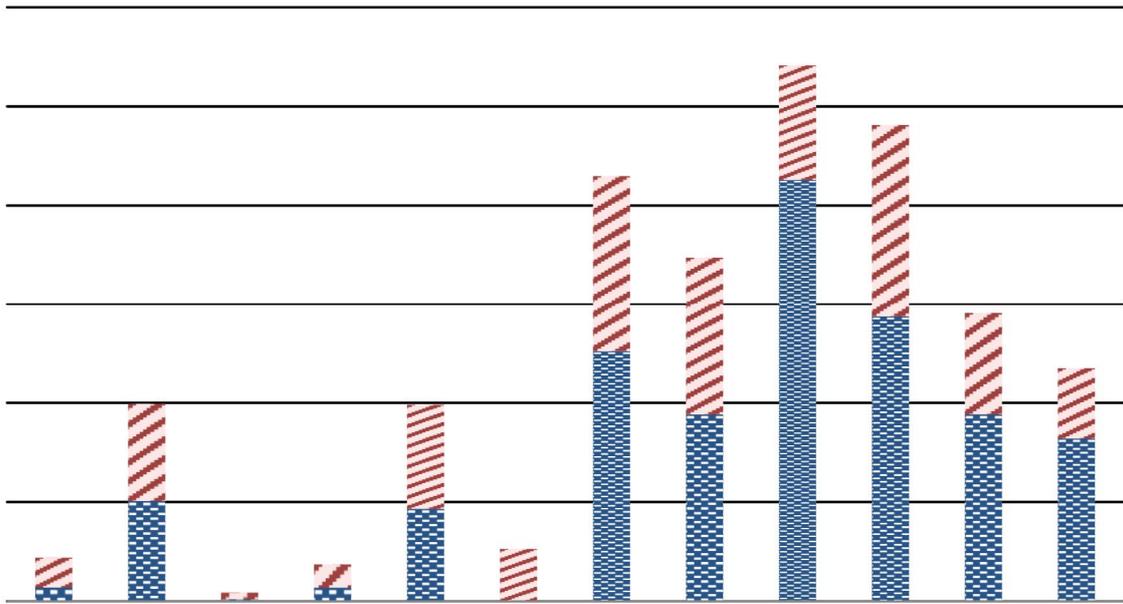


Рис. 1. Объемы платных услуг по данным начала 2015 г. в разрезе регионов СФО, млн р.

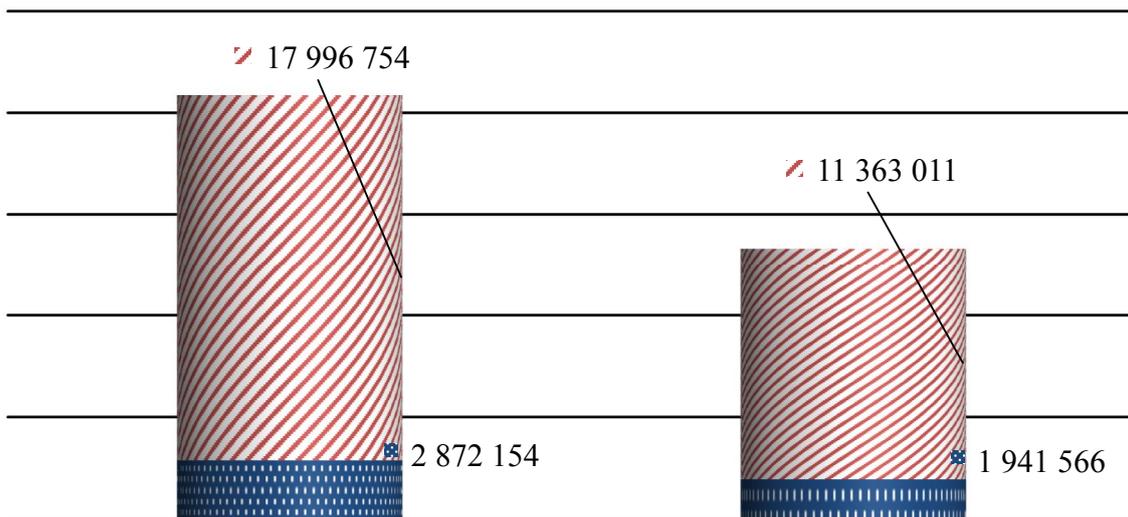


Рис. 2. Объем денежных потоков от предоставления платных туристических услуг в Новосибирской области на начало 2015 г., млн р.

На данном этапе, для развития туризма области созданы немалое количество туристических агентств, которые объединяют в сообществе более 200 организаций данной сферы. Параллельно такому факту, сегодня на региональном уровне решаются вопросы инвестирования в сферу туризма Новосибирской области. Основной задачей на этапе данного развития является улучшение структуры инвестиционных вложений капитала на уровне Национального рейтинга инвестиционного климата региона.

В прошлом году, во время проведения Петербургского экономического форума по вопросам развития инвестиций в кластерные центры России, были проанализированы данные Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Такой анализ имел подход к состоянию и перспективе создания благоприятных условий ведения бизнеса в сфере туризма в регионах. На основании анализа Национального рейтинга, Новосибирская область вошла в IV группу из пяти, заняв 57 строчку в рейтинге.

Следует отметить, что на основании Распоряжения Губернатора области, опубликованного в 2006 г., и сегодня продолжает работать рабочая группа по ведению разработок государственных инвестиционных проектов, что закреплено законодательным актом [4].

Как считает Губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий, «для привлечения инвестиций в регион необходим благоприятный инвестиционный климат, заявил руководитель Новосибирской области Владимир Городецкий. Губернатор выступил с посланием перед советом по инвестициям, в котором поставил задачу улучшить позиции региона в Национальном инвестиционном рейтинге [5].

На данном этапе в Новосибирской области продолжает работу один из основных совещательных органов региона – Совет по инвестициям Новосибирской области, который зарекомендовал себя эффективной платформой для взаимодействия власти и бизнеса.

Данным органом за прошедший 2015 г. было проведено 2 плановых заседания Совета, на которых по рекомендации Агентства стратегических инициатив расширен круг рассматриваемых вопросов. Помимо инвестиционных проектов на Совете было рассмотрено: ежегодное послание Губернатора Новосибирской области «Инвестиционный климат и инвестиционная политика Новосибирской области»; план создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры в Новосибирской области; план мероприятий («дорожная карта») по улучшению показателей Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в Новосибирской области и т. п.

Следует сказать, что для целей создания положительных условий для активной инновационной и инновационной активности в регионе, руководством Новосибирской области была утверждена программа «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 гг.» [6].

Данный документ озвучивает главные задачи программы государства в области повышения инвестиционного законодательства, декларируя принципы обеспечения инвестиционного климата в Новосибирской

области, при содействии Правительства Российской Федерации в вопросах реализации инвестиционных проектов, в том числе и в сфере туризма.

Так, по итогам подготовленной и защищенной в Минэкономразвития РФ заявки в 2015 г. бюджету Новосибирской области определены субсидии из федерального бюджета на общую сумму 103,8 млн р. (3 место). В том числе федеральные средства будут направлены и на развитие кластеров медицины, металлургии и машиностроения, приборостроения, энергосбережения и энерго-эффективности, электроники, строительных материалов и туризма в том числе.

Анализ рынка туризма по Новосибирской области показал, что до 2021 г. область будет устойчиво входить в десятку инновационно активных регионов Российской Федерации.

Реализация кластерной политики обеспечит развитие взаимовыгодного сотрудничества между властью, бизнесом, учебными заведениями, научными организациями и общественностью для развития экономики Новосибирской области и достижения масштабного мультипликативного эффекта.

Будут сформированы работоспособные кластерные структуры, созданы условия для инновационного развития действующих предприятий и размещения новых высокотехнологичных производств, коммерциализации научных знаний, что приведет к приросту выручки наукоемкого высокотехнологичного производства и созданию дополнительных высокопроизводительных рабочих мест.

Реализация государственной программы позволит сформировать конкурентоспособный туристско-рекреационный комплекс в Новосибирской области, повысить качество предоставляемых услуг, организовать систему взаимодействия органов власти и бизнес-сообщества по вопросам развития и туристского продукта, существенно повысить узнаваемость региона на национальном и международном туристических рынках. Планируется увеличение объема платных туристских услуг к концу 2021 г. более чем в 2 раза до 7,2 млрд р., а также объема гостиничных услуг [6].

Таким образом, в последние годы Новосибирская область заявляет о себе как о крупном туристском центре Сибирского региона, что подтверждено благоприятной экологической обстановкой, бережным сохранением памятников истории, природы и культуры, заботливого отношения к уникальным сибирским ландшафтам.

Ясно, что туристический вектор Новосибирской области должен развиваться по всем направлениям – от маршрутов для школьников и студентов по историческим местам до современной инфраструктуры и исторических объектов, при комфортном размещении иногородних

гостей. Вышесказанное свидетельствует о большом потенциале области в сфере инвестиционных вложений на рынке туризма.

### Библиографический список

1. Федеральное агентство по туризму. Официальный сайт. URL: <http://www.russiatourism.ru/>
2. Информационный портал «Российский туризм». URL: <http://russiantourism.ru/>
3. Постановление Правительства Новосибирской области от 12.08.2015 № 303-п «Об утверждении региональных нормативов градостроительного проектирования Новосибирской области».
4. Распоряжение Губернатора Новосибирской области от 29 сентября 2006 г. № 332-р «О государственной поддержке инвестиционных проектов, прошедших конкурсный отбор» (с изм. и доп.).
5. Информационное агентство «Сибкрай.Ру». URL: <http://sibkrai.ru/news/1/>
6. Постановление Правительства Новосибирской области от 01.04.2015 г. № 126-п «О государственной программе Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 гг.».

С. Р. Дониц (СГУПС, Новосибирск)

### Подозрительные сделки в банкротстве

Статья посвящена новому понятию в законодательстве о банкротстве – подозрительным сделкам. Рассмотрены критерии признания сделки подозрительной: неравноценное встречное исполнение со стороны контрагента по сделке и причинение вреда кредиторам. А также сроки совершения сделок, как одно из условий их оспаривания.

**Ключевые слова:** *подозрительные сделки, банкротство, оспаривание сделок, неравноценное встречное исполнение, заинтересованность.*

The article is devoted to a new concept in the bankruptcy law – suspicious transactions. We consider criteria for the recognition of suspicious transactions: unequal counter-performance by the counterparty to the transaction, and causing damage to the creditors. And the timing of the transactions, as one of the conditions for their challenge.

**Key words:** *suspicious transactions, bankruptcy, challenging transactions unequal counter performance, interest.*

Подозрительные сделки ранее не были известны российскому законодательству о банкротстве: это новая категория оспоримых сделок, не обозначенная в гражданском законодательстве России. Данное понятие было введено в законодательство о банкротстве в 2009 г. Введение данного понятия было связано с еще одной новацией закона о банк-

ротстве – институтом субсидиарной ответственности собственников и руководителей должника и направлено на решение задачи обеспечения сбалансированности интересов должника и контрагентов при установлении оснований недействительности сделок.

Новые положения позволили арбитражному управляющему более эффективно выявлять неправомерные действия должника, направленные на вывод активов и на расчеты с отдельными кредиторами с преимуществом перед остальными, и оспаривать данные сделки с возвратом активов в конкурсную массу.

До внесения данных изменений, связанных с использованием конструкции подозрительных сделок, судебная практика признавала такие сделки недействительными с учетом положений статьи 10 ГК РФ [1]. Суды рассматривали сделки направленные на отчуждение имущества по заведомо заниженной стоимости, как злоупотребление правом, в результате которого происходит уменьшение конкурсной массы [2].

Подозрительной является сделка, в которой предусмотрено неравноценное исполнение встречного обязательства другой стороной сделки, либо которая совершается должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов. Законодатель определяет два критерия для признания сделки подозрительной, и два соответствующих вида подозрительных сделок: 1) по признаку неравноценного встречного предоставления, 2) по признаку цели причинения вреда кредиторам [3]. Эти два критерия соответственно имеют объективный и субъективный характер.

Под неравноценным исполнением понимается исполнение по сделке, цена и (или) иные условия которой существенно в худшую для должника сторону отличаются от цены и (или) иных условий, при которых в сравнимых обстоятельствах совершаются аналогичные сделки.

Под неравноценным встречным исполнением по сделке понимаются как неравноценная стоимость (цена) договора, так и иные условия, которые существенно отличаются в худшую сторону от аналогичных сделок хозяйственного оборота, например, несоответствующий размер процентов по займам или завышенный размер штрафных санкций. При сравнении условий сделки с аналогичными сделками, следует учитывать не только условия аналогичных сделок, совершавшихся самим должником, но и условия, на которых аналогичные сделки совершались иными участниками оборота.

Арбитражный управляющий при проведении анализа финансового состояния должника и в дальнейшем в рамках формирования конкурсной массы должен проводить достаточно глубокий анализ условий сделок принимая решение об их оспаривании. При определении осно-

вания для оспаривания подозрительных сделок необходимо учитывать разъяснения, содержащиеся в п. 5 Постановления ВАС РФ № 63, из которых следует, что для признания недействительной подозрительной сделки необходимо доказать наличие совокупности всех следующих обстоятельств:

– срок совершения сделки – в течение трех лет до принятия заявления о признании должника несостоятельным или после принятия заявления;

– цель совершения сделки должником – причинение имущественного вреда кредиторам;

– факт причинения кредиторам должника имущественного вреда;

– контрагент по сделке знал о цели должника к моменту ее совершения.

Таким образом, арбитражный управляющий должен доказать и то, что сделка совершена должником с вышеуказанной целью. Для этого необходимо установить, что результатом сделки стало уменьшение конкурсной массы, что привело к уменьшению доли, приходящейся на каждого кредитора. Также следствием причиненного имущественным правам кредиторов вреда является превышение пассивов над его активами. То есть необходимо доказать наличие прямого умысла, что сделать достаточно сложно. Еще Г. Ф. Шершеневич отмечал, что со стороны несостоятельного должника доказывание злого намерения представляет необыкновенные затруднения, лишаящие само юридическое орудие защиты всякого значения [4].

Однако в закон о банкротстве введены положения, позволяющие арбитражному управляющему облегчить задачу доказывания цели причинения вреда. Наличие указанной цели должника безусловно предполагается, если существуют одновременно два условия:

1) у должника на момент совершения сделки были признаки недостаточности имущества или неплатежеспособности;

2) наличие одного из указанных ниже фактов:

а) безвозмездность совершения сделки;

б) совершение сделки с заинтересованным лицом;

в) направленность сделки на выплату (выдел) доли учредителю должника в его имуществе в связи с выходом его из состава учредителей;

г) стоимость переданного в результате совершения сделки или нескольких взаимосвязанных сделок имущества, принятых обязательств и (или) обязанностей составляет 20 и более процентов балансовой стоимости активов должника, определенных на последнюю отчетную дату перед совершением сделки по данным бухгалтерского учета;

д) должник изменил свое место жительства или место нахождения без уведомления кредиторов, либо скрыл свое имущество, либо уничтожил или искажил правоустанавливающие документы, бухгалтерские и учетные документы, либо в результате ненадлежащего исполнения должником обязанностей по хранению и ведению бухгалтерской отчетности документы были;

е) после совершения сделки по передаче имущества должник продолжал осуществлять пользование и (или) владение данным имуществом либо давать указания его собственнику об определении судьбы данного имущества. Важным условием является и факт того, что контрагент по сделке знал к моменту совершения сделки о цели должника. Доказывание недобросовестности контрагента по сделке также является достаточно проблематичным, поэтому в Закон введена презумпция знания цели должника другой стороной сделки, являющейся заинтересованным лицом.

Понятие заинтересованного лица определено в ст. 19 Закона о банкротстве, по которому к заинтересованным относятся лица:

– входящие в одну группу лиц с должником при условии наличия указанных в ст. 9 Федерального закона № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [5] признаков;

– аффилированные. В частности, из состава органов управления должника, главный бухгалтер, включая освобожденных от исполнения своих обязанностей до возбуждения производства по делу о банкротстве – в течение года. Заинтересованными по отношению к физическому лицу, являющемуся должником, считаются близкие родственники и свойственники (родители, дети, супруг), а также родственники по прямой нисходящей и восходящей линии, братья, сестры и их родственники по нисходящей линии [6].

Назначение любой правовой презумпции – облегчить процесс доказывания. Однако формулировка ст. 61.2. Закона о банкротстве имеет весьма неопределенное понятие: «либо знал об ущемлении интересов кредиторов должника», что практически сводит к нулю возможность применения данной презумпции в практике. Поэтому в п. 7 Постановления Пленума ВАС № 63 раскрыто значение данной формулировки. Для того чтобы доказать, что другая сторона сделки знала об обстоятельствах несостоятельности должника и о цели совершения сделки, необходимо установить факт, насколько она могла, действуя разумно и проявляя требующуюся от нее по условиям оборота осмотрительность, установить наличие этих обстоятельств. Установить знание контрагента о наличии признаков неплатежеспособности или недостаточности имущества должника более вероятно, поскольку сведения о

введении процедур банкротства подлежат обязательному опубликованию в порядке, предусмотренном ст. 28 Закона о банкротстве. При наличии таких публикаций, в случае оспаривания на основании п. 2 ст. 61.2 Закона о банкротстве сделок, совершенных после этих публикаций, надлежит исходить из следующего: если не доказано иное, любое лицо должно было знать о том, что введена соответствующая процедура банкротства, а значит, и о том, что должник имеет признаки неплатежеспособности [7].

Таким образом, потенциальный круг подозрительных сделок достаточно широк, и любые договора, при соблюдении вышеуказанных условий, могут быть оспорены арбитражным управляющим как подозрительные, но это требует достаточно детального анализа условий сделок и подтверждения, всех определенных законом обстоятельств.

Важным моментом является и срок совершения сделки. В соответствии с п. 9 Постановления Пленума ВАС РФ № 63 судам предписано исходить из следующего. Если подозрительная сделка была совершена в течение одного года до принятия заявления о признании банкротом или после принятия этого заявления, то для признания ее недействительной достаточно обстоятельств, указанных в п. 1 статьи 1.2. Закона о банкротстве, в связи с чем наличие иных обстоятельств, определенных п. 2 данной статьи (в частности, недобросовестности контрагента), не требуется. Если же подозрительная сделка с неравноценным встречным исполнением, была совершена не позднее чем за три года, но не ранее чем за один год до принятия заявления о признании банкротом, то она может быть признана недействительной только на основании п. 2 ст. 19 Закона о банкротстве, то есть суд должен проверить наличие обоих оснований.

Подводя итог, можно сделать вывод, что законодатель, вводя новую правовую категорию в законодательство о банкротстве, а именно понятие «подозрительных» сделок, преследовал цель усовершенствовать правовое регулирование недействительных сделок должника. Однако так как в данном понятии были одновременно заложены как объективные, так и субъективные условия, свидетельствующие о неправомерности действий должника, это делает затруднительным применение данной нормы на практике. Это еще связано и с тем, что многие субъективные критерии имеют не конкретный, а оценочный характер, что усложняет процесс доказывания при оспаривании подозрительных сделок.

#### **Библиографический список**

1. *Иванов А. Н.* Споры, связанные с недействительностью сделок должника // Арбитражный управляющий. 2014. № 1, 2.
2. О некоторых вопросах, связанных с оспариванием сделок по основаниям, предусмотренным Федеральным законом «О несостоятельности

(банкротстве)»: Постановление Пленума ВАС РФ от 30 апр. 2009 г. № 32 // Вестник ВАС РФ. 2009. № 7.

3. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.

4. *Шершеневич Г. Ф.* Конкурсный процесс. М.: Статут, 2003. С. 273–274.

5. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля. 2006 г. № 135-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.

6. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22 мар. 1991 г. № 948-1 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. № 16. Ст. 499.

7. О текущих платежах по денежным обязательствам в деле о банкротстве: Постановление Пленума ВАС РФ от 23 июля 2009 г. № 63 // Вестник ВАС РФ. 2009. № 9.

*Е. Б. Дуплинская, С. С. Верещагина* (СГУПС, Новосибирск)

## **Оценка эффективности финансирования железнодорожной отрасли**

В статье дается оценка реализации государственной политики направленной на развитие железнодорожного транспорта. Рассматриваются государственные программы, как один из способов управления социально-экономическим развитием отрасли.

**Ключевые слова:** *государственная программа, развитие транспортной системы, индикаторы, программно-целевые инструменты.*

The article assesses the implementation of the state policy targeted towards development of railway transport. Public programs, as one of the tools of socio-economic development managing of the country are reviewed.

**Key words:** *government program, development of the transport system, indicators, program-objective tools.*

В сфере транспорта в России в последние годы была проведена модернизация инфраструктуры, что позволило удовлетворить растущий спрос на пассажирские и грузовые перевозки и создать определенный задел для дальнейшего развития. В качестве средства решения социально-экономических задач, в том числе и в сфере развития железнодорожной отрасли, во многих странах, в которых государство осуществляет финансовую поддержку железнодорожных перевозок, в том числе и в России, используются программно-целевые инструменты.

Развитие транспортной системы страны становится в настоящее время необходимым условием реализации инновационной модели экономического роста РФ и улучшения качества жизни населения [1, с. 19].

С развитием экономики меняется карта транспортных услуг, потребности пассажиров, техника и технологии. В 70–80-х гг. прошлого

века многие страны столкнулись с проблемой упадка железных дорог. Специалисты даже говорили о мировом кризисе железнодорожного транспорта [2, с. 13].

Государственная политика РФ в сфере железнодорожного транспорта на долгосрочный период определена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г., Стратегии развития железнодорожного транспорта в РФ до 2030 г. Распоряжением Правительства РФ № 877-р 17 июня 2008 г. была утверждена долгосрочная программа развития железных дорог России, призванная стать основой эффективной транспортной системы государства, которая задала направление инвестиционной деятельности на железнодорожном транспорте на ближайшую и долгосрочную перспективу.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие транспортной системы» (ГП «РТС»), утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 319 и является основным инструментом реализации приоритетных задач государственной транспортной политики до 2020 г.

Общий объем финансирования ГП «РТС» за период ее реализации составит 6 853,49 млрд р. По направлениям расходования средств объем финансирования Программы распределяется следующим образом: капитальные вложения – 4 061,54 млрд р., затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 14,43 млрд р., расходы на прочие нужды – 2 777,52 млрд р.

Разработка ГП «РТС» основывалась на консервативном сценарии Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. с учетом основных параметров уточненного Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг.

Цели рассматриваемой государственной программы отражают конечные результаты решения транспортных проблем:

- ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике;
- повышение доступности транспортных услуг для населения;
- повышение конкурентоспособности транспортной системы России на мировом рынке транспортных услуг;
- повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы [1].

ГП «РТС» включает две Федеральные целевые программы (ФЦП): «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)», «Модернизация Единой системы организации воздушного движения РФ

(2009–2020 годы)» и девять подпрограмм: «Магистральный железнодорожный транспорт»; «Дорожное хозяйство», «Гражданская авиация и аэронавигационное обслуживание», «Морской и речной транспорт», «Надзор в сфере транспорта», «Развитие скоростных автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства», «Транспортное обеспечение Олимпийских игр 2014 г. и XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 г. в городе Казани», «Развитие гражданского использования системы ГЛОНАСС на транспорте», «Обеспечение реализации Программы».

Эффективность реализации ГП «РТСР» оценивается на основе целевых показателей и индикаторов, исходя из соответствия фактических значений показателей (индикаторов) с их целевыми значениями, предусмотренных в целях финансирования мероприятий ГП. Результаты оценки эффективности позволяют определить «узкие места», требующие приоритетного внимания органов исполнительной власти, сформировать перечень мероприятий по повышению эффективности. Оценка эффективности создает предпосылки для системного мониторинга эффективности использования государственных финансовых ресурсов, принятия решений и мер по дальнейшему совершенствованию управления ими.

Методика оценки эффективности ГП представляет собой алгоритм оценки фактической эффективности в процессе и по итогам реализации ГП и должна быть основана на оценке результативности ГП с учетом объема ресурсов, направленных на ее реализацию, а также рисков и социально-экономических эффектов, оказывающих влияние на развитие конкретной отрасли. Пороговые значения целевых индикаторов (показателей) ГП на очередной год устанавливаются ответственным исполнителем ГП до начала соответствующего года и не могут быть изменены в течение года. Превышение (не достижение) таких пороговых значений свидетельствует об эффективной (неэффективной) реализации ГП.

В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ РФ установлены следующие критерии эффективности» [4]: эффективность реализации ГП признается высокой, в случае если значение эффективности  $ЭР_{гп}$  составляет не менее 0,90; если значение  $ЭР_{гп}$  составляет не менее 0,80, то эффективность реализации ГП признается средней; удовлетворительная эффективность, если значение  $ЭР_{гп}$  составляет не менее 0,70. В остальных случаях эффективность реализации ГП признается неудовлетворительной.

Агрегированная экономия от повышения эффективности использования бюджетных средств становится основой для финансового

обеспечения программ. При этом отбор программ осуществляется на конкурсной основе по формализованным критериям с учетом приоритетности программной области, степени общественной значимости планируемых результатов и ожидаемой эффективности реализации программы [5, с. 39].

Министерство транспорта России, как ответственный исполнитель ГП «РТС» может устанавливать иные основания для признания эффективности ГП высокой, средней, удовлетворительной и неудовлетворительной.

В условиях изменения макроэкономической ситуации и с учетом переноса сроков внесения изменений в государственные программы, плановые значения показателей Программы в 2015 г. были определены на основе макроэкономических параметров среднесрочного Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 гг. и отражены при составлении проекта федерального бюджета на 2016 г. с учетом изменений проекта паспорта Программы в части периода с начала ее реализации по 2016 г. Отчетные значения показателей в 2015 г. определены на основе данных Росстата и управленческого учета, а также с учетом макроэкономических параметров среднесрочного Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 гг.

По итогам 2015 г. по подпрограмме «Магистральный железнодорожный транспорт» из четырех утвержденных целевых индикаторов плановые значения достигнуты по всем позициям (табл. 1).

*Таблица 1*

**Степень достижения целевых показателей (индикаторов) по подпрограмме «Магистральный железнодорожный транспорт» [6]**

Показатель (индикатор)	Значение показателя (индикатора)		
	2014 г.	2015 г.	
	факт	план	факт
Количество перевезенных пассажиров из Калининградской области в другие регионы РФ и в обратном направлении с учетом мер государственной поддержки, тыс. чел.	414,2	132,5	414,0
Объем перевозок пассажиров железнодорожным транспортом в городском и пригородном сообщении в Московском транспортном узле (по отношению к 2011 г.)	120,9	121,1	121,1
Перевозка пассажиров ж.-д. транспортом, млн чел.	1 068,3	989	1 024,6
Производительность труда на жд транспорте (по отношению к 2011 г.), %	113,7	117,9	120,3

Сравнение плановых и фактических показателей, характеризующих решение поставленных задач в сфере развития железнодорожного транспорта показало, что по итогам 2015 г. не по всем целевым показателям подпрограммы достигнуты целевые индикаторы (табл. 2).

Таблица 2

**Степень достижения целевых показателей (индикаторов) по решению задач в сфере развития железнодорожной отрасли [6]**

Наименование показателя (индикатора)	Значения показателей (индикаторов)		
	2014 г.		2015 г.
	факт	план	факт
1. Задача по обеспечению потребности в перевозках пассажиров на социально-значимых маршрутах			
Транспортная подвижность населения на железнодорожном транспорте (по отношению к 2011 г.), %	91,5	80,1	84,2
2. Задача по повышению конкурентоспособности международных транспортных коридоров и комплексное развитие крупных транспортных узлов			
Прирост объема транзитных перевозок, млн т	-7,8	1,2	-3,7
3. Задача по обновлению парка транспортных средств			
Обновление парка локомотивов, ед.	1377	912	1186
Обновление парка грузовых вагонов, тыс. ед.	54,4	35,5	28,6
Обновление парка пассажирских вагонов, ед.	334	332	374
Обновление парка моторвагонного подвижного состава, ед.	208	247	230

Сравнение плановых и фактических показателей перечисленных в таблице задач показало, что по итогам 2015 г. не по всем целевым показателям подпрограммы достигнуты целевые индикаторы. Из шести показателей (индикаторов) по трем не достигнуты запланированные значения.

В 2015 г. значение показателя «Прирост объема транзитных перевозок» не достигнуто, что обусловлено изменением конъюнктуры мирового рынка нефти, нефтепродуктов и угля и, как следствие, сокращением спроса на транзитные перевозки железнодорожным транспортом из Казахстана через территорию России. Не достижение показателя «Обновление парка грузовых вагонов» обусловлено ухудшением макроэкономической ситуации, влияющей на снижение спроса на перевозку грузов, принятием решений по установлению платы за порожний пробег вагонов, а также ухудшением финансовых возможностей орга-

низаций-операторов по приобретению вагонов. По показателю «Обновление парка моторвагонного подвижного состава» недостижение плановых значений по итогам 2015 г. объясняется изменением макроэкономической ситуации, сокращением спроса на железнодорожные перевозки, ухудшением финансового состояния организаций и, как следствие, сокращением инвестиционных программ по обновлению парка моторвагонного подвижного состава.

За период реализации подпрограммы «Магистральный железнодорожный транспорт» ГП «РТС» достигнуты определенные результаты в укреплении материальной базы железнодорожного транспорта: введены в эксплуатацию новые производственные мощности, проведена реконструкция и модернизация ряда действующих объектов инфраструктуры, в том числе по локомотивному и вагонному хозяйствам, путевому хозяйству, сигнализации и связи, по пограничным и припортовых станциям, снизился уровень износа основных фондов железнодорожного транспорта.

Однако достигнутые результаты являются недостаточными. На сети железных дорог сохраняется значительное количество участков и станций, характеристики мощности которых не соответствуют текущим и перспективным потребностям в перевозках. Многие постоянные устройства и сооружения железнодорожного транспорта имеют высокую степень изношенности, их технический уровень не соответствует современным требованиям. Незрелость сети железных дорог, особенно в восточных районах страны, свидетельствует о недостаточной социально-экономической эффективности развития железнодорожной отрасли.

Оценка эффективности реализации государственных программ позволяет оперативно принимать меры для недопущения неэффективного использования государственных средств и путем конструктивного диалога находить варианты реализации целевых задач в непростых ситуациях.

В заключение стоит отметить, что, несмотря на трудности, реализация подобных проектов, показывает пример взаимодействия государства и бизнеса, которое позволяет с минимальными затратами для бюджета эффективно выполнять государственные задачи.

Транспортная отрасль для любого государства имеет стратегическое значение, являясь основой инфраструктуры для национальной экономики, обеспечивая основной объем перевозок грузов и пассажиров [7, с. 139].

Остается надеяться, что меры предпринимаемые Правительством РФ по модернизации железнодорожного транспорта, по повышению

ответственности всех участников реализации государственной программы путем мониторинга, контроля и оценки проводимых мероприятий позволят в перспективе повысить не только коммерческую, но и социально-экономическую эффективность государственных программ направленных на развитие железнодорожной отрасли.

### **Библиографический список**

1. *Верещагина С. С., Дуплинская Е. Б.* Финансовые аспекты модернизации железнодорожной отрасли // Актуальные вопросы модернизации экономики и профессионального образования: Материалы 11-й Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и магистрантов. 20 марта 2014 г., Екатеринбург / Под ред. Т. К. Руткаускас; Рос. гос. проф.-пед. ун-т. Екатеринбург, 2014. С. 19–21.

2. *Дуплинская Е. Б., Ганзориг Б.* Экономические аспекты управления пассажирским комплексом железных дорог: мировой опыт. Материалы Междунар. науч.-практ. конф. // Азиатский вектор в развитии мировой экономики: вопросы экономики, права и образования. Новосибирск, 2015. С. 13–21.

3. Об утверждении государственной программы РФ «Развитие транспортной системы: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 319.

4. Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ РФ: Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_159904/#p15](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159904/#p15) (дата обращения: 02.11.2016).

5. *Баранова И. В., Дуплинская Е. Б.* Модернизация системы управления государственными финансами на основе концепции управления по результатам: Монография. Новосибирск: САФБД, 2013.

6. Официальный сайт Министерства транспорта РФ URL: [http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION\\_ID=2201](http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2201) (дата обращения: 10.11.2016).

7. *Дуплинская Е. Б., Тувшинтур Х.* Обновление вагонного хозяйства в рамках модернизации подвижного состава АО «Улан-Баторская железная дорога» Материалы Междунар. науч.-практ. конф. // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР-2014) СГУПС. Новосибирск, 2015. С. 139–142.

*Е. А. Жаркова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Влияние современных финансовых отношений на экономическую безопасность предприятий железнодорожного транспорта**

В работе рассматриваются ключевые аспекты выявления основных факторов риска деятельности предприятий железнодорожного транспорта в контексте угроз экономической безопасности. Раскрываются особенности экономической безопасности деятельности предприятий железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** *железнодорожный транспорт, экономическая безопасность, риск.*

This paper examines the key aspects of the identification of the main risk factors for the activities of railway transport in the context of economic security risks. Reveals the features of the economic security of enterprises of railway transport.

**Key words:** *railway transport, economic security, risk.*

Формирование современной финансовой институциональной инфраструктуры коммерческих предприятий обусловлено способами и условиями распределения и перераспределения финансовых ресурсов. Результаты изучения современного рыночного механизма дают возможность утверждать, что современному предприятию невозможно развиваться лишь за счет конкурентного механизма, минуя выработку активной финансовой стратегии.

Этот контекст позволяет выявить смещение основных факторов риска деятельности предприятия в сторону деструктивного влияния на реализацию финансового механизма деятельности предприятия. Соответственно, экономическая безопасность представляет собой способность предприятия адаптироваться под изменяющиеся условия обращения финансового капитала. Об этой способности свидетельствует сбалансированность динамики таких показателей как рентабельность, добавленная стоимость, финансовая устойчивость и физический капитал под воздействием внешних и внутренних угроз [1].

Оценить уровень сбалансированности параметров деятельности предприятия позволяют методики системы сбалансированных показателей, моделей качества экономического роста, моделей встроенных опционов, моделей цепочек создания стоимости и др. Но применение этих методик в анализе деятельности предприятий железнодорожного транспорта зачастую считается необоснованным из-за специфики деятельности этой отрасли и ее рыночного положения, что обусловлено следующими факторами [2].

Структура собственного капитала не позволяет считать ее корпорацией. ОАО «РЖД» при современной системе управления отраслью не грозит стать банкротом. Собственник ОАО «РЖД» не ставит главной целью получение дивидендов. Нормативно ограничена процедура создания добавленной стоимости. Созданную стоимость распределяют не по принципу функционирования финансовых рынков. Оказываемая услуга (создаваемый продукт) является комплексной, поэтому не всегда добавленная стоимость раскладывается на результат эксплуатации определенного фактора производства. В связи с этим существенна раз-

ница в значениях показателей финансовой отчетности по российским и международным стандартам.

Выявление угроз экономической безопасности предприятия железнодорожного транспорта затрудняется из-за наличия объективных внутренних факторов, которые искажают понимание критериев экономической безопасности и степени их достижения. Невыполнимость формальных процедур при анализе экономической безопасности деятельности предприятия железнодорожного транспорта выступает существенным ограничением при формировании механизма адаптации деятельности в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды [3]. Усугубляет это то, что, являясь финансовым холдингом, по факту ОАО «РЖД» не может быть корпорацией, которая ориентирована на перераспределение финансовых ресурсов, другими словами, в деятельности холдинга изначально заложен фактор несбалансированности экономической деятельности.

Холдинговым системам принадлежат определенные преимущества на рынке перед отдельными компаниями, среди которых создание замкнутых технологических цепочек, экономия на услугах отдельных элементов холдинговой системы, больше возможностей расширения производства за счет единой политики в налогообложении и финансовой сфере и диверсификации, возможности варьировать финансовые и инвестиционные ресурсы в рамках холдинга. Последнее основано на определенных экономических критериях интеграции.

Рост цен на капитальные активы, не сопровождающийся ростом фундаментальной ценности, представляющую собой дисконтированную стоимость денежных потоков, которые генерируются данным активом, формирует стоимость, не обеспеченную реальным денежным оборотом. В рамках холдинга происходит инфляция активов, сопровождающаяся тем, что активы с одинаковой добавленной стоимостью, но приобретенные в разное время, приобретают различную балансовую оценку [4]. Это приводит к снижению качества оперативных управленческих решений, а это влияет на сокращение уровня финансовой гибкости. Вместе с тем искусственно создается ситуация, когда выполнение определенных работ собственными силами станет менее выгодным, чем заключение по ним договоров подряда. В итоге происходит сокращение уровня загруженности активов, рост затрат на их содержание, повышение уровня транзакционных издержек, нарушение баланса факторов стоимости и прибыльности. Неравномерность инфляционных процессов создает процесс вымывания капитала за счет сдерживания тарифов. Подавленная инфляция влечет создание товар-

ного дефицита, сокращение объемов перевозимых грузов, а это может инициировать причину сокращения доходов.

ОАО «РЖД» представляет собой один из косвенных инструментов исполнения государственного бюджета Российской Федерации как по доходам, так и по расходам. Как результат происходит сокращение уровня финансовой гибкости, а это приводит к неэффективному использованию собственных ресурсов с целью исполнения государственной программы. Помимо этого, использование инфляционных источников покрытия государственных расходов приводит к тому, что ОАО «РЖД» становится демпфером инфляции при росте социальных расходов. Необходимо отметить и такой фактор, как отсутствие экономической свободы при выборе направлений инвестирования. ОАО «РЖД» представляет собой инструмент государственного регулирования размещения средств между хозяйствующими субъектами отрасли. Это приводит к сокращению рыночного эффекта, вымыванию стоимости в пользу поддержания конкурентов, росту предельных издержек. Неравномерность структуры перевозимых грузов влияет на увеличение порожнего пробега, что предопределяет непроизводительный рост расходов, что вызывает увеличение операционного риска деятельности ОАО «РЖД» [5].

Укрепление рубля влияет на сокращение экономического потенциала развития импорта, а это вызывает сокращение транспортных потоков. Следует отметить, что политика валютного курса значительно влияет на увеличение реальной стоимости кредитов, полученных в иностранной валюте, а это ведет к возникновению финансового риска. Рост числа организационных уровней управления, требуемых для проведения конкурсных торгов для заключения договоров с ОАО «РЖД», вызывает сокращение маневренности и рост операционного риска.

Финансовой гибкости деятельности ОАО «РЖД» можно достичь за счет единственного инструмента – формирования вертикально интегрированного финансового холдинга, однако, он не позволяет во всех отношениях достичь повышения уровня экономической безопасности. При этом современными условиями хозяйствования доказано, что сбалансированного роста лишь за счет развития конкуренции не может быть без повышения качественных показателей деятельности. При этом развитие структурного изменения представляет собой угрозу экономической безопасности, так как в развитии сети филиалов нет реальной финансовой или промышленной значимости, а лишь потребность в инициации конкурентных процессов.

Из-за комплексности основного производимого продукта и невозможности его производства и реализации без участия всех элементов перевозочного процесса, использование вертикальной структуры по-

строения холдинга не сможет создать реальную диверсификацию портфеля и сильно повлиять на уровень экономической безопасности.

### Библиографический список

1. *Авдийский В. И.* Национальная экономическая безопасность в условиях глобализации // *Междунар. публ. и частное право.* 2012. № 2. С. 9–10.
2. *Градобоев В. В., Карчик В. Г.* Сбалансированная система показателей эффективности управления работой предприятий железнодорожного транспорта // *Экономика железных дорог.* 2006. № 1. С. 43–53.
3. *Краснощек А. А.* Проблемы экономической безопасности железнодорожного транспорта // *Известия ПГУПС.* 2005. Вып. 3 (5). С. 124–129.
4. *Динец Д. А.* Инфляция и капитал фирмы. Иркутск: Изд-во ИрГУПС, 2013. 160 с.
5. *Покровский А. К.* Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта: Учеб. пособие для бакалавров. М.: Кнорус, 2016. 160 с.

*В. А. Задорнов* (СГУПС, Новосибирск)

### К вопросу о криминальной природе современной денежно-кредитной системы

В статье рассматривается криминальная природа и несправедливость современной кредитно-денежной и банковской системы, исторические причины ее возникновения. Предлагаются радикальные пути выхода из кризисной ситуации.

**Ключевые слова:** *ростовщичество, ссудный процент, частичное резервирование, независимость Центрального банка России от Федерального Резерва США.*

The article describes the criminal nature and the injustice of modern monetary and banking system, historical causes. Offers a radical solution to the crisis.

**Key words:** *usury, interest rate, a partial backup, Central-Bank independence of Russia from the Federal Reserve of the United States.*

Чтобы понять что-то большое, нужно начинать с малого. Чтобы разобраться в хитросплетениях современной денежно-кредитной и банковской систем, необходимо понять сущность глобальной финансовой системы, в которой деньги делаются буквально из воздуха. В основе всей современной финансовой и банковской системы находятся, во-первых, *ссудный процент* а, во-вторых, *система частичного резервирования.*

С XII до начала XVII в., почти 500 лет ссудный процент был строжайше запрещен в Западной Европе, в Индии, Китае, в странах арабского Востока, других странах. Наши предшественники не просто подвергали ростовщиков гонениям, как нам объясняют сегодня, а казнили любого без учета родовитости, звания или положения. Другими сло-

вами, почти все религии мира – христианство, мусульманство, индуизм, буддизм – поддерживали сметную казнь за ростовщичество. Но постепенно дух ростовщичества, дух «золотого тельца» проложил себе дорогу, одержал победу в душах людей.

Это был длительный переходный период, сначала перехода ростовщичества с «нелегального» в «полулегальное» положение, когда жесткие запреты на ростовщичество для христиан соседствовал со снисходительным отношением для иудеев. Налоги евреев-ростовщиков были необходимы королям, их услугами пользовались монархи и церковные иерархи. Со времен Реформации и крестовых походов ростовщичество становится основным занятием евреев.

В те времена деньги, отданные в кредит, считались собственностью заемщика, и требовать за это плату считалось грабежом. Но постепенно подкупом и коррупционным сотрудничеством ростовщики втирались в доверие к власти и легитимизировали свою несправедливую и преступную деятельность.

Современные банки заинтересованы в том, чтобы люди передавали свои долги по наследству, из поколения в поколения, только так можно сохранить существующую сегодня финансовую систему. Цель международных банкиров – загнать все народы планеты в мировую кабалу. К марту 2016 г. россияне задолжали банкам 11 трлн р., почти годовой бюджет страны. Сорок миллионов человек или треть дееспособного населения страны уже находятся в долговой яме, из них только 8 млн человек способны обслуживать свои долги.

Современная банковская система это, прежде всего, механизм отъема у населения имущества и денег. Сегодня банки имеют возможность выдавать в виде кредитов суммы в десять раз превышающие хранящихся в них денег. Это стало возможным благодаря привилегии, которой ростовщики, именующие себя банкирами, добивались столетиями.

Например, если человек берет ипотеку, он думает, что банк выдает ему деньги вкладчиков или свои деньги, а проценты плата за риск и недополученная выгода за альтернативное использование денег. (Историческая справка: Ипотекой в V в. до н. э. в Древней Греции назывался столб на границе земли получателя кредита с указанием долга. В случае невозврата заемщик терял земельный участок и даже попадал в физическое рабство.) Карл Маркс, в третьем томе «Капитала» глава 36 описывает, как патриции давали плебейам под проценты в долг хлеб и скот, а в случае невозврата превращали их в рабов.

На самом деле банкир проделывает невероятный трюк. Он создает деньги из вашего обещания вернуть деньги с процентами под гарантии вашего имущества в случае неуплаты. Со стороны же самого банка ни-

каких гарантий фактически нет. Это типичное мошенничество, но только не в банковской сфере. Банкам законом разрешено частичное резервирование. Достаточно иметь только 10 % средств необходимых для выплаты всех обязательств. Остальное можно использовать для активных операций, например кредитов, но кредит это тоже долговое обязательство банка. Подсчитано что из 10 000 р. депозитных денег банкир может создать около 100 000 р., т. е. 90 000 из ничего. Большинство даже политиков считают, что прибыль банкирам приносит разница процентов по вкладам и кредитам.

На самом деле основная прибыль при системе *частичного резервирования* создается за счет создания кредитных денег.

Может показаться, что система частичного резервирования это риск коммерческих банков, на тот случай если все вкладчики потребуют свои вклады одновременно. Но это не совсем так. Риск действительно существует. Но это происходит не сразу. Во-первых, можно занять у других коммерческих банков, во-вторых, можно рефинансироваться в Центральном банке, если последний выполняет свои основные функции, в конце концов, в критических ситуациях на помощь может прийти государство не заинтересованное в развале денежно-кредитной системы государства. И только если государство не сможет или не захочет помогать может наступить дефолт.

Любой банк с системой частичного резервирования является по определению неплатежеспособным. Сейчас частичное резервирование это норма, ссудная операция, которая отражается в балансе банка, т. е. заранее позволяет грабить клиента. В этот клуб жуликов в начале 90-х гг. XX века вступила и Россия. Это проявляется в том, что, во-первых, государство позволяет обналичивать созданные из воздуха деньги. Во-вторых, государство преследует всей своей мощью граждан за долги. И, в-третьих, правительству это выгодно. В деньгах, создаваемых из ничего, правительство видит дополнительный источник доходов. При частичном резервировании вновь созданные деньги изымают часть стоимости реальных денег, разгоняют инфляцию.

Как в разгар мирового кризиса удалось существенно повысить пенсии и зарплаты, начать реформы в армии, провести Олимпиаду в Сочи, непопулярным повышением налогов? Нет! Ограбление всех нас и нашей экономики. Выступать против банковской системы смертельно опасно. Как минимум три американских президента были убиты за отказ создания частного эмиссионного центра или противодействие его привилегиям. Это Мак-Кинли, Авраам Линкольн и Джон Кеннеди. Президент Линкольн считал главным врагом нации не рабство, а систему частичного резервирования. Он выступил за сохране-

нием права печатать деньги только федеральным правительством. Тогда английские банкиры финансировали кровопролитную гражданскую войну и 14 апреля 1865 г., он был убит.

Деньги должны быть своими. Если чужие деньги принимаются к оплате в стране, значит, присваивается капитал, созданный в этой стране, присваивается эмиссионный доход, количество денег в обращении увеличивается вне зависимости от политики ЦБ, хотя эти деньги выглядят иначе, и пусть их предварительно нужно обменять. Главное, что на них можно реально купить товары и услуги.

Проще говоря, под вывеской независимого ЦБ России скрывается филиал Федеральной резервной системы США, исторически несправедливо присвоившей себе исключительное право бесконтрольно печатать мировую валюту – доллар. Это, выражаясь словами бывшего президента Франции генерала де Голля – чудовищная привилегия экономики США. Благодаря этой привилегии, экономика американских штатов демонстрирует удивительное здоровье, несмотря на колоссальный внутренний государственный долг. Америке достаточно потратиться на бумагу и краску для печатного станка, а в обмен получать реальные ценности.

Советская банковская система показала, что можно существовать без банковского ссудного процента и частичного резервирования. Существовала система полного резервирования. Кредитов можно было выдать столько, сколько полноценных денег под символические 2 % годовых.

Для того чтобы ликвидировать эту исторически сложившуюся несправедливость и преступную сущность современной денежно-кредитной системы, на наш взгляд необходимо взять курс на:

1. Полную национализацию и постепенный перевод банковской системы на полное резервирование.
2. Выход из членства в Международном валютном фонде.
3. Денонсацию вступления во Всемирную торговую организацию.
4. Отказ от использования американского доллара в качестве мировой валюты и единой меры стоимости.
5. Создание абсолютно новой международной валюты, возможно обеспеченной природными ресурсами мирового сообщества.
6. Возвращение к идеям политэкономии, с частичным отказом от «экономомиксизма».

## Анализ влияния факторов внешней среды на развитие деревообрабатывающей отрасли Беларуси

В статье рассматриваются факторы внешней среды, приводится методика и результаты анализа факторов макро- и микроокружения деревообрабатывающей отрасли Беларуси.

**Ключевые слова:** анализ, факторы, внешняя среда, деревообрабатывающая отрасль.

The factors of external environment are examined in the article, a method over and results of analysis of factors is brought makro- and microenvironments of woodworking industry of Belarus.

**Key words:** analysis, factors, external environment, woodworking industry.

На деятельность организаций любой отрасли Беларуси оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Выживание организаций и их успешное функционирование зависят, с одной стороны, от способности своевременно принимать меры, которые напрямую связаны с изменениями экономических, рыночных, научно-технических, социальных и правовых факторов, а, с другой стороны, от оперативной диагностики технического и финансово-экономического состояния предприятия. Высокую степень риска для любой отрасли составляют в первую очередь внешние факторы, так как оказывать влияние на них организации не могут. Каждый из факторов внешней среды отдельно или в комплексе с другими создает благоприятные условия для развития или становится причиной временной или постоянной несостоятельности субъектов хозяйствования.

По результатам проведенных исследований теоретических и практических разработок в данной области была предложена методика, позволяющая проанализировать факторы внешней среды, оказавшие влияние на экономическую состоятельность организаций.

Процедура оценки факторов внешней среды включает пять этапов (рис. 1).

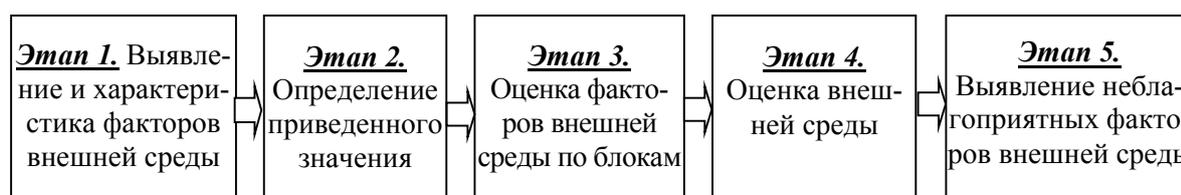


Рис. 1. Процедура оценки факторов внешней среды

Все этапы выполняются последовательно, что позволяет избежать ошибок и неточностей в определении уровня и динамики благоприятности внешней среды.

Проведем оценку факторов внешней среды, оказывающих влияние на деревообрабатывающую отрасль Беларуси.

Деревообрабатывающая отрасль является одной из крупнейших отраслей Беларуси. Доля деревообработки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли составляет 62 %. В 2014 г. производство деревообрабатывающей отрасли составило 1 189,9 млн долл., увеличившись на 4,7 % [1].

Деревообрабатывающая отрасль Беларуси представлена, главным образом, Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром» [1].

Параметры, характеризующие деревообрабатывающую отрасль Беларуси, приведены в табл. 1 [2].

Таблица 1

**Динамика показателей, характеризующих деятельность  
деревообрабатывающей отрасли Беларуси за 2009–2014 гг.**

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Число организаций	1 175	1 267	1 398	1 531	1 592	1 576
Объем промышленного производства, млрд р.						
– в действующих ценах	2 040	2 479	4 588	7 915	10 455	13 250
– в сопоставимых ценах	2 040	2 209	3 779	6 592	8 011	9 569

Апробируем предложенную методику по этапам.

**Этап 1.** Определим факторы внешней среды деревообрабатывающей отрасли Беларуси и их пределы изменения (наилучшее и наихудшее значение фактора). Количество факторов внешней среды, влияющих на организации деревообрабатывающей отрасли, не поддается полному учету, поэтому невозможно точно определить их количество. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на деревообрабатывающую отрасль сгруппированы по блокам (макроокружение, микроокружение), важность и пределы изменения которых представлены в табл. 2 и 3.

Микроокружение организаций деревообрабатывающей отрасли представлено потребителями, поставщиками и конкурентами, которые характеризуются факторами:

– потребители: численностью населения в трудоспособном возрасте, реально-располагаемым денежным доходом, удельным весом потребительских расходов домашних хозяйств на мебель;

– поставщики: площадью лесных земель, численностью занятых в лесном хозяйстве, коэффициентом обновления основных средств лесничества;

– конкуренты: числом организаций обработки древесины и производством изделий из дерева, числом малых и средних организаций деревообработки.

Таблица 2

**Характеристика факторов макроокружения**

Показатель	Важность	Значение за период с 2009 по 2014 гг.	
		наихудшее	наилучшее
Численность населения, тыс. чел.	0,139	9 464	9 500
Расходы на конечное потребление, млрд р.	0,142	98 928	507 199
Инвестиции на охрану и рациональное использование земель, млрд р.	0,138	81	240,7
Кредитование банками отраслей экономики и населения, млрд р.	0,144	63723	314138
Индекс цен производителей промышленной продукции, %	0,146	249,6	110,7
Курс доллара	0,146	10 216	2792,5
Число граждан получивших жилье и улучшивших жилищные условия, тыс. чел.	0,145	36,6	48,9

Таблица 3

**Характеристика факторов микроокружения**

Показатель	Важность	Значение за период с 2009 по 2014 гг.	
		наихудшее	наилучшее
Численность населения в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	0,124	5560	5847
Реально-располагаемые денежные доходы, %	0,126	263,1	425,9
Удельный вес потребительских расходов домашних хозяйств на мебель, %	0,126	2,2	2,6
Площадь лесных земель, га	0,124	8 511,8	86 30,7
Численность занятых в лесном хозяйстве	0,126	430,7	499,5
Коэффициент обновления основных средств лесничества	0,126	5,8	6,5
Число организаций обработки древесины и производства изделий из дерева	0,124	2 278	1 781
Число малых и средних организаций деревообработки	0,124	2 161	1 628

Установленные пределы изменения факторов макро- и микроокружения через наилучшие и наихудшие значения рассматриваемых показателей за установленный период времени создает возможность сравнить уровень благоприятности внешней среды для организаций деревообрабатывающей отрасли.

В связи с неравноценностью факторов рекомендуется устанавливать важность каждого из них, для чего применяются следующие способы: метод экспертных оценок и статистический метод. В первом случае экспертами устанавливаются значения весовых коэффициентов в соответствии с важностью факторов (более предпочтительному фактору соответствует большее значение весового коэффициента).

Во втором случае важность каждого фактора определяются на основании статистического анализа данных прошлых периодов.

**Этап 2.** Предложенные автором показатели имеют разные диапазоны значений. В этой связи предлагается привести показатели, характеризующие внешнюю среду к единой шкале измерения от 0 до 1. Такие показатели будем называть «приведенные». Для каждого параметра рассчитываются «приведенные» значения по формулам:

– если улучшению признака соответствует увеличение его значения, то применяется формула 1:

$$s^{k_{ij}} = (x^{k_{ij}} - \min x^j_i) / (\max x^j_i - \min x^j_i); \quad (1)$$

– если улучшению признака соответствует уменьшение его значения, то применяется формула 2:

$$s^{k_{ij}} = 1 - (x^{k_{ij}} - \min x^j_i) / (\max x^j_i - \min x^j_i), \quad (2)$$

где  $x^{k_{ij}}$  – величина  $i$ -го параметра  $j$ -го блока  $t$ -го периода,  $\min x^j_i$  – наихудшее значение  $i$ -го параметра  $j$ -го блока за установленный период,  $i = 1, n$ ;  $\max x^j_i$  – наилучшее значение  $i$ -го параметра  $j$ -го блока за установленный период,  $i = 1, n$ .

**Этап 3.** Интегральное значение по каждому блоку показателей определяется как средневзвешенная величина по формуле 3:

$$F^k y_j = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n (c^j_i x^{k_{ij}}), \quad (3)$$

где  $F^k y_j$  – агрегирующая функция  $y_j$ -го блока  $k$ -го периода;  $n$  – количество показателей;  $t_k$  – количество периодов,  $t = 1, L$ ;  $y_j$  –  $j$ -е количество блоков параметров,  $j = 1, m$ ;  $c^j_i$  – степень важности  $i$ -го показателя  $j$ -го блока.

Оценка показателей макро- и микроокружения деревообрабатывающей отрасли Беларуси за период с 2012 по 2014 гг. представлена в табл. 4 и 5.

Отрицательными факторами для деревообрабатывающей отрасли являются: сокращение численности граждан, получивших жилье и улучшивших жилищные условия, сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, сокращение численности занятых в лесном хозяйстве, сокращение удельного веса потребительских расходов домашних

хозяйств на мебель, увеличение числа малых и средних организаций деревообработки.

Таблица 4

**Расчет интегрального значения оценки макросреды**

Показатель	Фактические значения			Оценка макросреды		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012г.	2013г.	2014г.
Численность населения, тыс. чел.	9464	9468	9481	0,00	0,02	0,07
Расходы на конечное потребление, млрд р.	322715	413285	507199	0,08	0,11	0,14
Инвестиции на охрану и рациональное использование земель, млрд р.	240,7	148,1	147	0,14	0,06	0,06
Кредитование банками отраслей экономики и населения, млрд р.	202130	259555	314138	0,08	0,11	0,14
Индекс цен производителей промышленной продукции, %	120,6	110,7	113,5	0,14	0,00	0,15
Курс доллара	8335,9	8875,8	10215,5	0,04	0,03	0,00
Число граждан получивших жилье и улучшивших жилищные условия, тыс. чел.	39,2	38,7	36,6	0,03	0,02	0,00
Итого	–	–	–	0,50	0,35	0,56

Таблица 5

**Расчет интегрального значения оценки микросреды**

Показатель	Фактические данные			Оценка микросреды		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012г.	2013г.	2014г.
Потребители:						
– численность населения в трудоспособном возрасте, тыс.чел.	5687	5623	5560	0,05	0,03	0,00
– реально–располагаемые денежные доходы, %	362,9	422,1	425,9	0,08	0,12	0,13
– удельный вес потребительских расходов домашних хозяйств на мебель, %	2,6	2,6	2,5	0,13	0,13	0,09
Поставщики:						
– площадь лесных земель, га	8584,7	8588,7	8630,7	0,08	0,08	0,12
– численность занятых в лесном хозяйстве	458,5	433,4	430,7	0,05	0,00	0,00
– коэффициент обновления основных средств лесничества	6,5	6,5	6	0,13	0,13	0,04
Конкуренты:						
– число организаций обработки древесины и производства изделий из дерева	2147	2278	2263	0,033	0,000	0,004
– число малых и средних организаций деревообработки	2044	2161	2152	0,027	0,000	0,002
Итого	–	–	–	0,57	0,49	0,39

*Этап 4. Оценка внешней среды.* Уровень влияния факторов внешней среды равен сумме произведений показателей блоков и степени их важности:

$$F^k = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (F_{ij}^k c_j), \quad (4)$$

Уровень влияния факторов внешней среды устанавливается в соответствии с разработанным интервалом от 0 до 1.

Результаты оценки влияния факторов внешней среды на деревообрабатывающую отрасль Беларуси представлены на рис. 2.



Рис. 2. Оценка факторов внешней среды деревообрабатывающей отрасли

В результате расчета получено, что уровень благоприятности внешней среды деревообрабатывающей отрасли Беларуси ниже среднего.

Причинами низкой благоприятности внешней среды организаций деревообработки можно считать: девальвацию белорусского рубля, демографический кризис страны, сокращение покупательской способности населения, высокий уровень инфляции, нарушение баланса занятых трудовых ресурсов в отраслях экономики, усиление конкуренции между субъектами хозяйствования отрасли. Детализация факторов второго порядка макро- и микроокружения позволит определить, соответственно, причины низкой эффективности работы с поставщиками, высокой конкуренции, невысокого спроса на продукцию организаций отрасли деревообработки и т. д.

Таким образом, можно заключить, что чем ниже уровень благоприятности отдельных факторов внешней среды, тем выше риск предприятия на данном рынке. Ранжирование факторов внешней среды по благоприятности позволит установить приоритет стратегических и тактических мер организаций деревообрабатывающей отрасли.

## Библиографический список

1. Деревообрабатывающая отрасль 2015 г. URL: [http://www.uniter.by/upload/Wood-processing %20industry.pdf](http://www.uniter.by/upload/Wood-processing%20industry.pdf)
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. 534 с.

*Т. И. Иванова, М. В. Воинова (УО «ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)*

### **Сбалансированность местных бюджетов: проблемы, пути решения**

В статье рассматриваются проблемы сбалансированности местных бюджетов Республики Беларусь. Определены важнейшие направления совершенствования межбюджетного выравнивания. Обоснована целесообразность перехода на среднесрочное бюджетное планирование и внедрение бюджетирования, ориентированного на результат.

**Ключевые слова:** *бюджет, сбалансированность, бюджетное регулирование, бюджетирование, межбюджетные трансферты, налоги, планирование.*

The article deals with the problem of balancing the local budgets of the Republic of Belarus. Identify important directions of improvement of inter-budgetary equalization. The expediency of the transition to medium-term budget planning and implementation of Performance-based budgeting.

**Key words:** *budget, balance, budgetary regulation, budgeting, intergovernmental transfers, taxes, planning.*

Местные бюджеты должны стремиться к построению сбалансированных бюджетов, в которых размеры доходов и расходов совпадают. Сбалансированность бюджета призвана поддерживать нормальную деятельность органов власти на всех уровнях. При отсутствии пропорциональности могут возникнуть затруднения в финансировании региональных и государственных заказов, сбои в сметно-бюджетной системе. Это порождает, в свою очередь, неплатежи в народнохозяйственном секторе.

Сбалансированность местных бюджетов особенно важна для Республики Беларусь в настоящее время в связи с трудностями формирования доходной части. Особое значение приобретает проблема сбалансированности бюджетов базового уровня. Около 90 % местных бюджетов являются дотационными, в отдельных районах удельный вес дотаций составляет более 50 %.

Высокий уровень дотационности обусловлен как недостаточностью собственных доходных источников в районах, но и необоснованным распределением регулирующих доходов между областными и районными бюджетами. Районам во многих случаях устанавливаются нор-

мативы отчислений от общереспубликанских доходов. Значительная часть регулирующих доходов оседает в областном бюджете с последующим перераспределением в форме дотаций между районами.

Сложившийся механизм внутриобластного бюджетного регулирования высокую степень зависимости нижестоящих бюджетов от вышестоящего, отсутствие мотивации у последних в увеличении собственных доходов.

Сбалансированность местных бюджетов можно значительно повысить на основе совершенствования межбюджетного выравнивания. Прежде всего, для распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы следует разработать объективные методологические подходы к выделению межбюджетных трансфертов, позволяющие правильно рассчитать дотации на непроизводственную сферу для каждого района. Как справедливо отмечает Н. А. Мельникова «в связи с тем, что одним из основных инструментов горизонтального финансового выравнивания являются безвозмездные и безвозвратные трансферты важно использовать объективные, формализованные методы их измерения, которые любые заинтересованные лица могли бы применить самостоятельно и получить тот же результат, который получился бы у органов местной и центральной власти. Поэтому в межбюджетных отношениях Беларуси крайне необходимо использовать формулу выравнивания» [1].

Попытки по введению формулы выравнивания в практику межбюджетных отношений в Республике Беларусь уже предпринимались. Так, ведущий специалист в области бюджета профессор Т. В. Сорокина рекомендовала «использовать формулу доходно – расходного выравнивания на основе показателя фискального потенциала территории, который рассчитывается исходя из сложившегося по стране среднего уровня налоговых изъятий, т. е. средней налоговой нагрузки на ВВП и объема валового регионального продукта (ВРП)» [2, с. 135–139]. Использование данной методики предусматривает следующую последовательность действий:

- определение среднего по областям республики налогового потенциала в расчете на одного жителя;
- оценка налогового потенциала регионов в целом и в расчете на одного жителя, учитывая дифференциацию их доходных возможностей;
- определение размера дотации для отдельных регионов на основе сопоставления регионального и среднего по областям республики налогового потенциала (в расчете на одного жителя и всего населения региона) и общий объем дотаций из фонда финансовой поддержки для выравнивания доходов административно-территориальных единиц;
- расчет для областей республики норматива отчислений из фонда финансовой поддержки для выравнивания доходной базы регионов.

Данный методологический подход к формированию механизма распределения межбюджетных трансфертов базируется на расчете налогового потенциала регионов и зависимости размера дотаций от его величины. Это дает возможность оценить степень участия каждого региона в формировании доходов государственного бюджета. Данный подход позволяет реформировать систему бюджетных трансфертов в направлении уменьшения неравенства в отношении размеров платежей регионов в бюджет. Однако, как отмечает автор «по этой методике должна распределяться лишь часть фонда финансовой поддержки территорий. Другую ее часть следует направлять на выравнивание бюджетной обеспеченности в непроизводственной сфере. Кроме того, часть ресурсов фонда финансовой поддержки регионов целесообразно направить на формирование фонда развития регионов. Средства фонда развития должны обеспечить формирование целесообразной структуры отраслей экономики регионов, а также развитие сети учреждений непроизводственной сферы: образования, здравоохранения, культуры и др. Вместе с тем, появится возможность за счет фонда развития стимулировать рост экономически сильных регионов» [2, с. 181].

Этот подход дает возможность определить налоговый потенциал региона в расчете на одного жителя при условии, что на местах будут прилагаться средние по стране фискальные усилия. Однако данная методика достаточно сложна, ее практическое применение трудоемко и требует обширной информационной базы.

Для Республики Беларусь с позиции практического применения наиболее приемлемым является подход Ю. В. Криворотько, согласно которому «совершенствование движения бюджетных потоков в Республике Беларусь должно осуществляться посредством реализации фондового принципа формирования и использования регулирующих налогов. С учетом предлагаемой двухуровневой системы территориального самоуправления и соответственно двухуровневой системы территориальных бюджетов необходимо на уровне областей формировать Фонд развития регионов, в который направлять отчисления от общереспубликанских налогов (НДС, налог на прибыль, акцизы) по установленным нормативам для областей. На республиканском уровне необходимо формировать Фонд финансовой поддержки административно-территориальных единиц ФФПАТЕ и фонд целевых трансфертов (ФЦТ).

Формирование указанных фондов необходимо поставить в зависимость от выполнения каждым уровнем своей функции в территориальном (местном) управлении. Сокращению встречных бюджетных потоков будет способствовать прямое и непосредственное предоставление средств из ФФПАТЕ и ФЦТ в местные бюджеты первичного террито-

риального уровня, минуя их поступление через промежуточные звенья – бюджеты областей. Это значительно ускорит их поступления на места и улучшит прозрачность трансфертного процесса» [3].

«Размер трансферта определяется как разность между рассчитанным объемом расходов всех административно-территориальных единиц и прогнозируемым объемом доходов, аккумулируемых на их территориях в соответствии со следующей формулой:

$$TR_i = \alpha_i(Exp_i - Rev_i), \quad (1)$$

где  $Tr_i$  – размер выравнивающего трансферта  $i$ -му региону или административно-территориальной единице, предоставляемый из республиканского бюджета;  $\alpha_i$  – выравнивающий коэффициент альфа или коэффициент налоговой способности (представляет собой темп роста доходных корзин в течение базисного периода (3 года));  $Exp_i$  – расходные потребности региона или административно-территориальной единицы;  $Rev_i$  – доходные возможности (способности) региона или административно-территориальной единицы» [3, с. 216].

Как следует из методики, расчет размера трансфертов осуществляется как по доходам, так и по расходам. При этом расчет доходных возможностей осуществляется во взаимосвязи с использованием бюджетной корзины.

Бюджетная корзина – это сумма закрепленных доходов в местном бюджете, собираемость которых либо полностью не зависит, либо в незначительной степени зависит от влияния на них местных органов власти, т. е. это те закрепленные налоги, которые генерируются на территории региона и на которые местные власти не могут оказать серьезное влияние.

Алгоритм расчета следующий:

1) расчет коэффициента фискальной способности базовых территориальных образований, который необходим для расчета доходных возможностей;

2) с учетом коэффициента фискальной способности рассчитывается прогнозируемый размер доходных возможностей или прогнозируемый размер доходной корзины  $i$ -го базового территориального образования или административно – территориальной единицы, т. е. планируемый размер собственных и закрепленных доходов;

3) определяются совокупные расходные потребности регионов и административно-территориальных единиц ( $Exp_i$ ).

Главный принцип распределения трансфертов – использование нормативов бюджетной обеспеченности на одного жителя республики или региона: по здравоохранению, культуре, образованию, физической

культуре и спорту и др. При условии наличия данных нормативов расходные потребности определяется умножением совокупного норматива бюджетной обеспеченности на одного жителя на количество жителей в регионе или в административно – территориальной единице.

Следовательно, «расчетные потребности определяются следующим образом:

$$Exp_i = \sum_i^j nbs \cdot P_i, \quad (2)$$

где  $Exp_i$  – расходные потребности  $i$ -го базового территориального образования или административно-территориальной единицы;  $\sum nbs_{i\dots j}$  – суммарный норматив бюджетной обеспеченности на 1 жителя области по статьям непроектной сферы: образование ( $e$ ), здравоохранение ( $h$ ), культура ( $c$ ), физкультура и спорт ( $fs$ ), социальная защита ( $sp$ );  $P_i$  – население  $i$ -го базового территориального образования или административно-территориальной единицы» [3, с. 216].

Данная формула распределения доходов имеет ряд преимуществ. Прежде всего, она не громоздка, исключает множество алгоритмов расчета и доступна для понимания как на республиканском, так и на местном уровне. Кроме того, данный подход к выделению трансфертов направлен не на сбор общегосударственных налогов (НДС, акцизы и др.), что является прерогативой республики, а на собственные и закрепленные налоги, на которые местные органы власти могут оказывать незначительное влияние. Именно в этом проявляется взаимосвязь размеров трансфертов с теми налогами, которые собираются на территории района и полностью поступают в его бюджет. Важно и то, что формула исключает разделение закрепленных налогов в порядке межобластного регулирования и изъятие в вышестоящий бюджет отрицательного трансферта, т. е. суммы превышения доходных способностей над расходными потребностями базовых территориальных единиц. И наконец, самое главное преимущество – расчет расходных потребностей базируется на нормативах бюджетной обеспеченности, что обеспечивает высокий уровень межбюджетного выравнивания.

Достижение сбалансированности доходов и расходов зависит также и от эффективности расходов бюджета, на которую самое непосредственное влияние оказывает переход на среднесрочное бюджетное планирование и внедрение бюджетирования, ориентированного на результат.

В настоящее время на долгосрочную перспективу определяются не только основные направления бюджетно-налоговой политики, но и расчеты показателей бюджета проводятся не на один финансовый год, как прежде, а на три года.

Однако, как и ранее, преобладает внешний контроль за исполнением бюджета, основное внимание обращается на целевое использование бюджетных средств, а не на оценку эффективности их использования.

Кроме перехода на среднесрочное планирование бюджетных расходов, дальнейшая бюджетная реформа Республики Беларусь должна предусматривать повышение эффективности государственных расходов путем установления ответственных за их влияние на конкретный результат, усиление контроля за использованием государственных расходов, переход к многовариантному составлению бюджета. Основой бюджетной политики должна стать оценка эффективности участия государства в различных сферах деятельности и минимальное распределение бюджетных ресурсов по направлениям, где участие государства необязательно или неэффективно. Для достижения данной цели необходим поэтапный переход на бюджетирование, ориентированное на результат, который будет способствовать ускорению социально-экономического развития регионов.

В таблице приведена сравнительная характеристика двух моделей бюджетирования.

**Сравнительная характеристика затратной и результативной моделей бюджетного планирования и управления государственными расходами**

Затратная модель (планирование на год)	Бюджетирование, ориентированное на результат (горизонт планирования 3–5 лет)
Цель бюджета – утвердить суммы расходов бюджетополучателей по статьям различных типов бюджетной классификации в целях их жесткого контроля	Цель бюджета – установить приоритеты расходов, предоставить возможность оперативного управления, создать стимулы для экономии средств. Бюджетные расходы связаны с функциями, программами, услугами, видами деятельности и их результатами
Планирование бюджета района идет снизу вверх, в разрезе ведомств и их смет. Главное – обоснование потребности в ресурсах	Планирование идет сверху вниз, требуется обоснование приоритетов и ожидаемых результатов. Устанавливаются долгосрочные лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой
Кассовый метод учета исполнения бюджета учитывает денежные потоки в момент осуществления платежа или получения оплаты	При учете исполнения бюджета применяется метод начислений. Расходы и доходы рассматриваются на момент их осуществления
Размеры ассигнований по статьям рассматриваются на основе заявок местных органов власти в районе. Нет четкой привязки к результатам расходов	Размер бюджетных расходов зависит от конечных результатов деятельности каждого учреждения

Затратная модель (планирование на год)	Бюджетирование, ориентированное на результат (горизонт планирования 3–5 лет)
Управление бюджетом района состоит в контроле за его исполнением. Перераспределение денег между статьями затруднено	Руководителям государственным органов предоставляется возможность оперативного управления денежными средствами. Фиксируется общая сумма плановых ассигнований на определенные функции и виды деятельности

Модель будет функционировать следующим образом. На основании социально-экономических приоритетов района, утверждаемых программой социально-экономического развития, а также имеющихся в распоряжении органов власти района финансовых ресурсов, осуществляется формирование перечня конкретных программ (проектов) по заявкам бюджетополучателей [4, с. 12].

На рисунке представлен вариант модели программно-целевого бюджетирования для района.

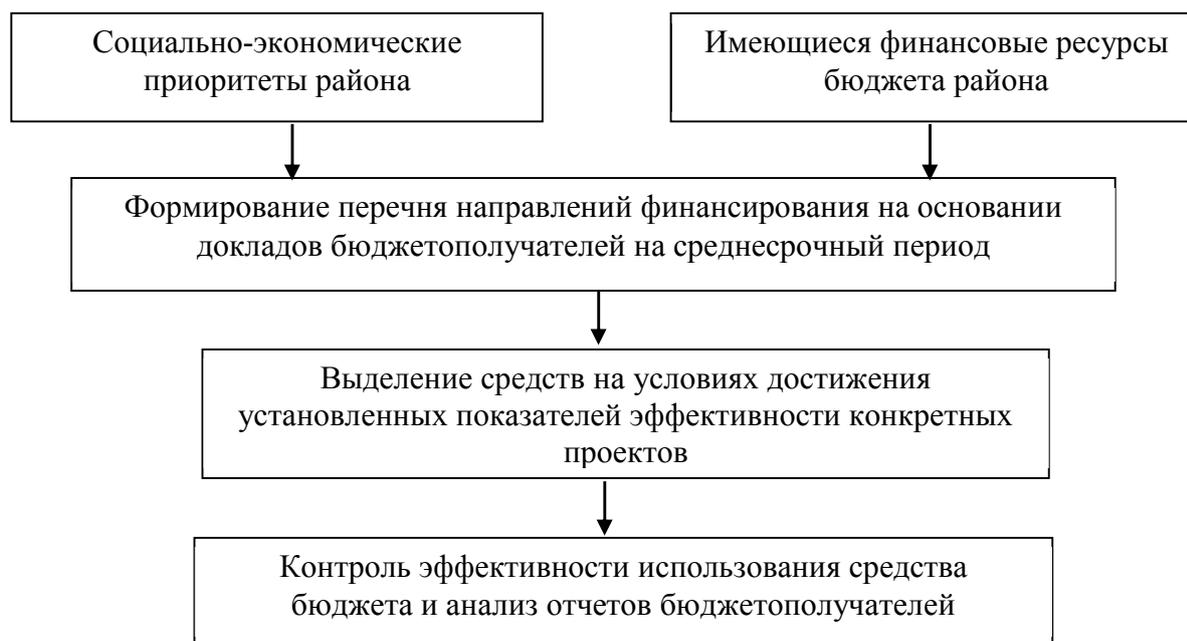


Рис. 1. Модель программно-целевого бюджетирования

Следовательно, финансирование бюджетной сферы и других субъектов должно осуществляться только на принципах целевого использования ресурсов и обязательного аудита эффективности их использования на основе утвержденных в рамках проекта критериев.

Проекты без определенных критериев оценки эффективности не должны приниматься к рассмотрению. Также в результате внедрения данной модели существенно повысится самостоятельность органов местной власти в распоряжении финансовыми средствами. Переход к

данной модели уже начали и партнеры Беларуси по Единому экономическому пространству – Россия и Казахстан. Побудительных мотивов достаточно, чтобы и Республика Беларусь активно начала внедрять у себя передовой международный опыт.

### **Библиографический список**

1. Мельникова Н. А. Основные направления повышения эффективности бюджетного регулирования в Республике Беларусь // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития. Минск: НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, 2009. Т. 2. С.46–49.
2. Сорокина Т. В. Государственный бюджет: Учеб. Минск: БГЭУ, 2012. 618 с.
3. Суглобов А. Е. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 318 с.
4. Трячкова И. В. Государственный бюджет как инструмент макроэкономической стабилизации: Автореф. Минск: БГУ, 2007. 20 с.

*А. П. Кабурнеева (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)*

### **Стимулирование инноваций: финансовый аспект**

В статье рассматривается особая роль инноваций в современной экономике, предпосылки для инновационного развития, сложившиеся в Республике Беларусь, а также финансовые аспекты стимулирования инноваций мерами государственного регулирования в условиях рыночной и транзитивной экономики.

**Ключевые слова:** *инновации, государственное регулирование, инновационное развитие, уровень инновационности.*

The article deals with the special role of innovation in the modern economy, the prerequisites for innovative development, established in the Republic of Belarus, as well as the financial aspects of the stimulus measures of state regulation of innovation in the market and transitive economy.

**Key words:** *innovation, government regulation, innovative development, the level of innovation.*

В настоящее время, в связи с обострением в мировой экономике проблем, связанных с редкостью ресурсов и несбалансированностью экономического роста, инновации представляет собой единственный источник экономического развития, обеспечивающий его устойчивость и сбалансированность. Поэтому тематика исследований, связанных с инновационной деятельностью, чрезвычайно актуальна. Исследование финансовых аспектов развития инноваций способно существенно повысить эффективность реализации инновационных проектов, снизить риски и обеспечить инновациям необходимую для достаточного финансирования норму прибыли. Для Республики Беларусь

тематика стимулирования инноваций особенно актуальна, поскольку низкий уровень обеспеченности природными ресурсами, кризисные явления в финансовой сфере и недостаточный уровень капитализации делают инновации наиболее важным фактором, способным вывести отечественную экономику на траекторию устойчивого развития.

Проводимая в настоящее время в ведущих экономиках мира политика «дешевых денег» привела к снижению стоимости капиталов на внешних рынках и сокращению портфельных инвестиций, что привело к избытку предложения капиталов и снизило требования инвесторов в сфере венчурного финансирования. Это является предпосылкой развития инноваций, поскольку в силу новизны вложения в данный сектор, как правило, приносят более высокий доход по сравнению с развитием традиционных производств, сочетаемый, вместе с тем, высокий риск такого инвестирования.

Преимуществами Республики Беларусь в сфере инновационной деятельности является наличие относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, управляемость экономики, прилагаемые со стороны правительства усилия по совершенствованию национальной инновационной системы, выгодное географическое расположение, близость крупных европейских и азиатских рынков.

Механизм стимулирования инновационного развития экономики Республики Беларусь достаточно обширен и включает в себя следующие инструменты:

а) уровень инновационной активности для государственных предприятий и предприятий с преобладающей государственной долей собственности (а доля таких предприятий в Республике Беларусь превышает 50 процентов) относится к показателям, регулируемым со стороны исполнительной власти;

б) разработана Программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [1], в соответствии с которой предусмотрены следующие меры финансового характера по стимулированию инновационной активности:

- гранты из бюджета распределяются на конкурсной основе;
- государство обеспечивает возвратность кредитов под гарантию в отдельных случаях;
- резиденты созданного Парка высоких технологий сохраняют полученные льготы по налогообложению прибыли и отчислениям в фонд социальной защиты населения Республики Беларусь;
- для организаций, осуществляющие НИОКР, планируется разработка налоговых льгот и преференций;

дальнейшее стимулирование коммерциализации результатов научно-исследовательской работы;

разработка льготной системы налогообложения для производства новой и высокотехнологичной продукции, включая модернизацию организаций по программам модернизации;

в) развитие производственного сектора малого и среднего бизнеса, являющегося «колыбелью» для стартапов и инноваций (дальнейшее упрощение процедуры регистрации предприятий, сокращение срока регистрации с использованием электронной регистрации и реализации принципа «одно окно»; упрощение процедуры налогообложения и налогового контроля деятельности организаций; упрощение процедур разрешительного регулирования, включая сертификацию, таможенную очистку, лицензирование деятельности и др.).

Указанные организационно-экономические меры позволят активизировать инновационную активность субъектов хозяйствования и повысить эффективность национальной инновационной системы страны в целом.

К факторам, дестимулирующим инновационную активность в Республике Беларусь, можно отнести следующие:

– недостаток у организаций собственных средств для финансирования инноваций;

– высокая стоимость нововведений (в зарубежной практике инновации также зачастую финансируются за счет использования привлекаемых кредитных ресурсов);

– высокие ставки кредитных ресурсов на финансовом рынке, в том числе;

– высокие ставки на рынке депозитов, что снижает привлекательность осуществления инвестиций в реальный сектор экономики и уровень деловой активности;

– существующая система государственного вмешательства в управление предприятиями противоречит рыночным подходам в управлении, поскольку использует в большей степени элементы планирования, в том числе показатели объема выпускаемой продукции, ее ассортимент, цены, объемы инвестирования и др.;

– высокий удельный вес крупного государственного сектора в экономике зачастую дестимулирует инновационное развитие, так как мировой опыт свидетельствует о том, что в частном секторе экономики стимулы к инновациям существенно выше по сравнению с государственным (более высокая доля государственного сектора в экономике зачастую сопряжена с более низким уровнем инновационной активности субъектов хозяйствования). Так, в Беларуси на госсектор приходится почти 21 %

внутренних затрат на научные исследования и разработки, на частный сектор – 69 %, на вузы – 10,0 % общего размера затрат;

– низкий спрос на инновационную продукцию ввиду снижения уровня покупательской способности населения и высокой импортозависимости экономики;

– инновационной деятельности свойственен более высокий риск наряду с более длительными сроками окупаемости;

– отечественные организации в силу убыточности своей деятельности (согласно данным официальной статистики, более 50 % белорусских коммерческих организаций в 2016 г. убыточны) обладают низким инновационным потенциалом;

– уровень инновационной активности организаций зависит не от инициативы собственников и управляющих организаций, а является следствием давления со стороны властных структур, и поэтому уровень инновационной восприимчивости производителей по-прежнему остается низким, что нарушает рыночные сигналы и в конечном итоге приводит к производству продукции, не пользующейся спросом и затоваривающей склады;

– институциональная неразвитость инновационного сектора и др.

Существующие международные рейтинги инновационной активности экономик также свидетельствуют о наличии проблем в области инновационного развития Республики Беларусь. Так, согласно докладу «Глобальный индекс инноваций – 2015», составленному Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Корнельским университетом и Школой бизнеса INSEAD, глобальный индекс инноваций оценивает оперативные и организационные изменения экономических систем, развитие и использование новых технологий, показатели инноваций и кадровый потенциал. Его цель – определение потенциала в области инновационной деятельности и выстраивание рейтинга стран по уровню инновационного развития. Так, Республика Беларусь занимает 53 место из 141 страны, учитываемой в данном рейтинге. Россия в данном рейтинге занимает 48 место, Украина – 64 место, Польша – 46. Первые 3 места занимают Швейцария, Великобритания и Швеция.

Таким образом, для активизации разработки новшеств и внедрения инноваций целесообразно:

упрощение таможенных процедур в сочетании с мерами тарифного и нетарифного протекционизма;

упорядочение процедуры получения разрешений на строительство объектов недвижимости, сокращение срока ее проведения;

сокращение сроков регистрации прав доступа к коммунальной инфраструктуре;

- упорядочение процедуры и сокращение сроков ликвидации бизнеса, а не только его регистрации;
- дальнейшее снижение процентных ставок денежного рынка для стимулирования экономического роста, в том числе в инновационной сфере;
- развитие венчурного финансирования для стимулирования инноваций в сфере малого и среднего бизнеса и др.

### **Библиографический список**

1. Концепция Программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. 2016. URL: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/> (дата обращения: 27.11.2016).
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь: Статистический сборник; предс. ред. колл. И. В. Медведев. Минск, 2016. 141 с.

*О. В. Карюгина, О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск)*

### **Особенности бюджетирования в рекламных компаниях**

В статье раскрывается понятие бюджетного планирования, рассматриваются особенности постановки процесса бюджетирования в рекламных компаниях, а также преимущества бюджетирования.

**Ключевые слова:** *бюджетирование, финансовое планирование, рекламная компания, центры финансовой ответственности и учета.*

The article reveals the notion of budget planning, examines the features of setting budgeting process in advertising companies, as well as the advantages of budgeting.

**Keywords:** *budgeting, financial planning, advertising company, financial responsibility and accounting centers.*

Эффективное управление компанией и получение конкретного результата, в виде заданного уровня прибыли, невозможно без эффективного планирования использования ресурсов постановки процесса бюджетирования. Вследствие грамотного подхода к бюджетированию компания действует в рамках запланированного бюджета и чаще всего достигает поставленного результата, динамично развивается и становится еще более конкурентоспособной.

Результативность деятельности компаний независимо от их масштабов и форм собственности зависит от результативности, качества принимаемых управленческих решений. Одной из важнейших функций управления является планирование производственно-финансовой деятельно-

сти посредством внедрения системы бюджетирования, являющегося одним из эффективных инструментов управления организацией [1].

Бюджетирование – один из ключевых инструментов управления компанией, который включает в себя комплекс мероприятий, таких как прогнозирование, формирование, учет, контроль, оценку, анализ и корректировку бюджетов на определенный отчетный период. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования. Возможность отслеживать текущее поступление и расходование средств, анализу состояния статей бюджета, оценка исполнения бюджета способствует оперативному принятию верных управленческих решений.

Основной целью процесса бюджетирования является разработка определенной финансовой структуры организации, в которой выделяют центры финансовой ответственности (ЦФО) и центры финансового учета (ЦФУ). К ЦФО относят структурные подразделения, реально влияющие на совокупный финансовый результат деятельности организации.

Составление основных (финансовых) бюджетов аналогично принципам формирования прогнозной финансовой отчетности в составе бизнес-плана организации [2, с. 136].

Бюджетирование деятельности предприятия реализуется на основе системы мероприятий, документов и управленческих воздействий и включает в себя «совокупность взаимосвязанных плановых документов, в которых с обоснованной степенью детализации показателями отражена планируемая деятельность как отдельных центров финансовой ответственности (ЦФО), так и всего предприятия; управленческие воздействия на ЦФО, ориентированные на минимизацию отклонений от бюджета с учетом изменений внешней среды; отчетность ЦФО, позволяющую оперативно, с определенным временным интервалом, анализировать и контролировать выполнение бюджетов отдельными ЦФО и достижение запланированных финансовых результатов предприятием в целом» [3].

Внедрение бюджетирования на предприятии способствует созданию целостной и эффективной системе управления. Грамотно поставленная система бюджетирования помогает решать задачи, как оперативного управления, так и достигать поставленных стратегических целей.

В зависимости от специфики производства на предприятии в различных сферах деятельности постановка процесса бюджетирования происходит по-разному.

Оказание рекламных услуг играет важную роль в продвижении новых продуктов. Реклама способствует созданию и поддержанию про-

даж, убеждает потенциальных потребителей становиться покупателями, дает информацию, создает и повышает спрос на товар. При этом деятельность рекламных компаний обладает спецификой в процессе организации управленческого учета рекламной деятельности.

Сложность рекламных услуг, различие структуры затрат на их осуществление предполагает сложность контроля за расходами рекламных агентств, достоверностью отражения их в отчетности.

В сфере оказанию услуг по наружной рекламе возникает множество проблем при формировании бюджетов, одна из них – отсутствие возможности унифицировать методику формирования бюджетов по подразделениям (центрам финансового учета – ЦФУ). Сложность состоит в том, что каждое подразделение имеет свою собственную сеть, которая различается по следующим параметрам:

- размер сети (от малых городов (около 150 конструкций) до очень крупных (около 6000 конструкций);
- состояние сети (разновидность рекламных конструкций, срок их службы);
- количество бригад (в зависимости от размера сети);
- наличие собственной техники (оборудование для монтажа /демонтажа);
- привлечение подрядных организаций (при отсутствии собственного штата, обученного выполнять специфический функционал или требующий специальных разрешений (промышленные альпинисты), наличие собственного автопарка и пр.);
- техническое оснащение рекламных конструкций (наличие освещения, видеоэкран или динамические РК и пр.);
- климатические условия в регионе;
- и другие параметры.

Процесс бюджетирования, при большом количестве подразделений (ЦФУ), является чрезвычайно трудоемким. Дифференцированные подразделения требуют пристального внимания и соблюдения бюджетирования с учетом особенностей каждого из них. Необходимо иметь непосредственный контакт финансовой службы и подразделения, для оперативной передачи финансово-экономической информации и текущей деятельности.

Так, например, по статье затрат «Обслуживание щитов и наклейка плакатов» отражаются затраты, связанные с развеской баннеров подрядчиками. На привлечение подрядчиков для производства и размещения рекламных баннеров (поклейка, набивка баннеров, альпинисты). Затраты рассчитывается по рекомендованной формуле

$$Z_p = \frac{2}{3} K D_{кр} T, \quad (1)$$

где  $Z_p$  – затраты, связанные с развеской баннеров подрядчиками;  $K$  – количество сторон (используемые стороны), которые обслуживаются силами подрядных организаций (например, промышленными альпинистами);  $D_{кр}$  – доля рекламных поверхностей с размещением коммерческой рекламы в общей величине рекламных поверхностей, находящихся в эксплуатации, %;  $2/3$  – временной норматив, который подразумевает размещение рекламы за 40 мин 1 сторону, либо 3 стороны за 2 ч;  $T$  – тариф.

Бюджетирование необходимо в случае, когда компания для финансирования развития своей деятельности предполагает привлекать внешние инвестиции, так как инвесторы хотят знать достоверную информацию о состоянии бизнеса, которую можно узнать, только основываясь на данных бюджетов.

К преимуществам бюджетного планирования в организациях относится то, что:

- координирующая роль бюджетирования. Формирование системы различных бюджетов и сведение их в единый мастер-бюджет позволяет координировать действия различных подразделений внутри компании;

- организующую роль бюджетирования заключается в том, что оно устанавливает финансовую ответственность менеджеров, осуществляющих контроль, за выполнение или невыполнение плановых заданий подразделениями;

- способствует инициативе. Бюджеты устанавливают целевые показатели деятельности, которые необходимо достичь для получения заданного уровня дохода к определенным датам; поддерживать заданный уровень ликвидности; управлять расходами в согласованных пределах;

- является средством контроля. Сравнение плановых показателей и фактических результатов, расчет отклонений и реализация необходимых для корректирующих действий, позволяющих управлять ситуацией.

Итак, бюджетирование как процесс управления рекламной компанией, представляется необходимым элементом, к которому прибегают все большее число руководителей. Как правило, эффективно выстроенная система бюджетирования позволяет обеспечить руководство оперативной информацией для принятия своевременных управленческих решений, возникает возможность более тщательного контроля, появляется возможность находить уязвимые места и улучшать результаты компании, в виде прибыли, и в целом.

## Библиографический список

1. *Нан-Хоо О. С.* Бюджетирование: основные проблемы постановки в российских компаниях // *Инновационная экономика: Материалы II междунар. науч. конф.* (г. Казань, октябрь 2015 г.). Казань: Бук, 2015. С. 89–90.
2. *Волынская О. А.* Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во: СГУПС, 2015. 145 с.
3. *Кучеренко А. И.* Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации // *Справочник экономиста.* 2010. № 3.

*А. С. Коваль, Л. А. Кондаурова (СГУПС, Новосибирск)*

### Диагностика финансового состояния предприятия как инструмент принятия решений

В данной статье раскрывается роль диагностики финансового состояния коммерческих организаций как основного элемента финансового механизма организации.

**Ключевые слова:** *диагностика, финансовое положение, финансовая стратегия, методы анализа, управленческие решения.*

In given article opens role of the diagnostics of the financial condition commercial organization as main element of the financial mechanism to organizations.

**Key words:** *diagnostics, financial standing, financial strategy, methods of the analysis, management decisions.*

Диагностика состояния организации как наука и практика еще недостаточно разработаны в России по ряду объективных причин. Толкование сущности и содержания диагностики неоднозначно. Некоторые специалисты понимают диагностику «...как систему целевого финансового анализа, направленного на выявление параметров кризисного развития организации, генерирующих угрозу ее банкротства. В этом понимании диагностика является элементом финансового механизма организации в рамках финансового менеджмента» [1].

Другие специалисты трактуют, что диагностика финансово-хозяйственного состояния организации – это комплексное системное изучение ее финансового состояния и факторов, оказывающего влияние на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала фирмы, выявления возможностей повышения эффективности ее функционирования. «Выживание организаций в современных условиях неоднозначности внешней среды и неопределенности внутренней зависит от эффективности финансовой политики и стратегии, при которых они могли бы гибко реагировать на изменение внешних факторов» [2].

Успех формирования и реализации финансовой стратегии организации во многом зависит от качества диагностики ее состояния, так как именно результаты аналитических исследований позволяют разработать мотивированное, обоснованное и оптимальное решение [3].

Проведение диагностического анализа финансового состояния организации предусматривает следующие процедуры: правильно поставленные цели и задачи диагностики; сбор и обработка экономической информации; формирование системы показателей, наиболее достоверно характеризующих финансовое положение организации, сравнение полученных результатов с критериальными значениями, выработка оптимального управленческого решения, направленного на устранение выявленных причин ухудшения финансового положения исследуемой организации.

Таким образом, диагностика – важный элемент управления, позволяющий выявить проблемы организации, причины возникновения этих проблем, меры по их решению. Главной целью диагностики является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности организации, обнаружение резервов улучшения финансового состояния и платежеспособности.

К числу наиболее важных задач финансового анализа коммерческой организации относятся: экономическая интерпретация активов и источников их финансирования, оценка реально сложившегося уровня платежеспособности и финансовой независимости, а также характеристика эффективности финансово-хозяйственной деятельности и рыночной активности организации.

Эти задачи взаимосвязаны между собой, поэтому только их комплексное решение сможет дать объективную картину финансового состояния организации.

Качественно проведенная диагностика позволяет выявить основные проблемы, с которыми сталкиваются и которые затрудняются преодолеть большинство организаций, а также главные причины их возникновения (рисунок).

В процессе проведения диагностики финансового положения коммерческой организации традиционно используются горизонтальный и вертикальный анализ отчетности, трендовый анализ, расчет финансовых коэффициентов, факторный анализ.

Чаще всего диагностика, как «...элемент комплексного финансового анализа, опирается на систематизированный анализ финансово-хозяйственной деятельности с помощью наборов аналитических коэффициентов, известный на Западе как анализ коэффициентов (*ratio analysis*), который начал применяться в России с начала 90-х гг.» [3].

<b>Проблемы</b>	
Недостаточная ликвидность и платежеспособность организации (дефицит денежных средств). Наличие просроченной задолженности перед бюджетом, государственными внебюджетными фондами, персоналом, поставщиками.	Низкая экономическая и финансовая рентабельность.
<b>Причины</b>	
Нерациональное управление финансами: – нерациональное управление оборотным капиталом; – неоптимальная реинвестиционная политика; – нерациональная структура источников формирования активов организации.	Низкая эффективность (прибыльность) деятельности: – низкий уровень продаж; – опережающие темпы роста расходов по сравнению с доходами; – убыточная прочая деятельность.

#### Основные проблемы и причины неблагоприятного финансового состояния коммерческой организации

В процессе анализа бухгалтерской отчетности определяется состав имущества организации и источники его формирования, ее финансовые инструменты, состояние дебиторской и кредиторской задолженности, определяются состав и источники собственных и заемных средств, оцениваются финансовые результаты деятельности [1].

«Для диагностики риска возможного банкротства и его предупреждения аналитики могут использовать специальные приемы и методы. В зависимости от применяемых методов и поставленных целей диагностики банкротства выделяют экспресс-диагностику и фундаментальную диагностику банкротства» [4].

Экспресс-диагностика банкротства заключается в выявлении ранних признаков банкротства по данным бухгалтерского учета с помощью стандартных приемов финансового анализа. В результате проведения экспресс-диагностики устанавливаются масштабы кризисного состояния организации. Для проведения фундаментальной диагностики банкротства проводится классификация основных факторов, наиболее всего воздействующих на кризисное финансовое состояние организации, с помощью методов факторного анализа устанавливается степень негативного воздействия отдельных факторов, прогнозируются возможности организации по преодолению кризисной ситуации за счет ее внутреннего финансового потенциала [4].

На ранних этапах развития бизнеса диагностика в организациях осуществлялась в основном на интуитивной основе. При усложнении бизнес-отношений подобный подход может привести к существенным ошибкам и просчетам. Современные технологии дают возможность выбора наиболее эффективных вариантов действий и сфер приложения ресурсов в процессе проведения имитационного моделирования. Таким образом, при принятии управленческих решений финансового характера все больше используются математические модели и методы, т. е. некоторые формализованные индикаторы.

При проведении диагностики различные модели применяются для оценки имущественного и финансового положения организации, ее финансовых стратегий, качества управления активами и источниками их формирования, прогнозирования основных тенденций развития.

На сегодняшний день в аналитической практике используются традиционные подходы к диагностике финансового положения организаций и формированию выводов и рекомендаций по результатам анализа. Однако, большинство существующих методик в современном виде не применимы к оценке финансового состояния российских организаций, а анализ результатов выполнения классических аналитических процедур позволяют выделить лишь основные проблемы в этой области исследований.

Несмотря на достоинства традиционных методик оценки финансового и кризисного состояния организаций, «...попытки механического их внедрения в деятельность российских аналитиков ограничиваются рядом объективных предпосылок. Во-первых, на данный момент отсутствуют модели, сформированные на базе российской финансовой отчетности. Во-вторых, достаточно отдаленный от российской практики вид имеют западные интегральные показатели, которые используются многими отечественными аналитиками для оценки вероятности банкротства компаний» [5].

Таким образом, применять такие модели на практике следует осторожно, так как объективно они не дают адекватной оценки реального состояния и риска банкротства российских предприятий, вследствие игнорирования специфики структуры капитала в различных отраслях.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в отечественной практике не существует единой и универсальной методики диагностики финансового состояния коммерческих организаций. Сложность разработки универсальной методики заключается в том, что необходимо учесть не только количественные факторы в виде финансовых показателей, но и качественные факторы, которые субъективны.

## Библиографический список

1. Владимирова Т. А., Кондаурова Л. А. Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами: Учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. 124 с.

2. Кожухова Т. Г., Полякова Д. О. Финансовая стратегия компании // Прорывные научные исследования как двигатель науки: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 102–105.

3. Кондаурова Л. А. К вопросу проведения диагностики финансового состояния организации с помощью коэффицентного метода // Сборник статей III Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. С. 150–156.

4. Кондаурова Л. А. Методические основы диагностики финансовых трудностей организации // Проблемы антикризисного управления и экономического регулирования (ПАУЭР-2015): Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 274–278.

5. Кондаурова Л. А. Надежность интегральной балльной оценки финансового состояния коммерческих организаций // Сборник статей II Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. С. 150–156.

А. Б. Коган (НГУЭУ, НГАСУ, Новосибирск)

## Методические основы оптимального выбора инвестиций для бюджетного софинансирования

В статье описываются методы и модели, которые, по мнению автора, могут послужить основой для принятия объективных решений о выборе наилучшей инвестиции для бюджетного софинансирования из нескольких разнопараметрических альтернатив. Идеи, предлагаемые автором, могут быть включены в региональные нормативы субъектов Российской Федерации, регламентирующими софинансирование инвестиций.

**Ключевые слова:** *бюджетные расходы, государственная поддержка инвестиций, межотраслевые модели.*

This article describes the methods and models that can serve as a basis for making objective decisions about the choice of the best investment for the budget co-financing of several alternatives. The ideas proposed by the author, can be included in the regional regulations of the Russian Federation, regulating the co-financing of investments.

**Key words:** *budget expenditures, government support for investment, input-output model.*

Во многих субъектах России существует система поддержки инвестиций. Например, в Новосибирской области, являющейся одним из лидеров в России по уровню системы поддержки инвестиций, инвестор может получить:

1) налоговые льготы;

2) государственные гарантии Новосибирской области;

3) субсидии:

а) для компенсации части процентной ставки по банковским кредитам, полученным инвесторами для реализации инвестиционного проекта;

б) для компенсации части лизинговых платежей инвестору, являющемуся лизингополучателем;

в) для возмещения части их затрат на выполнение работ, связанных с реализацией инвестиционного проекта;

г) для возмещения части затрат при выполнении работ по поставке, установке и монтажу выставочного оборудования, в связи с участием в межрегиональных или международных мероприятиях по вопросам осуществления инвестиционной деятельности совместно с Правительством Новосибирской области;

д) для возмещения части затрат на приобретение нового технологического оборудования, необходимого для реализации инвестиционного проекта;

4) нефинансовые меры государственной поддержки инвестиционной деятельности\*.

Общий алгоритм получения государственной поддержки, применяемый различными субъектами Российской Федерации, таков: инициаторы инвестиционных проектов подают заявки в экономический блок региональной исполнительной власти. Далее, на конкурсной основе из нескольких конкурирующих инвестиций выбираются наилучшие и они получают бюджетное софинансирование. В этом алгоритме очень важным является методический подход, на основе которого осуществляется выбор лучшей инвестиции. Рассмотрим далее как те подходы, которые описаны в руководствах (методических рекомендациях), так и те, которые используются только в научной литературе.

Широко известным документом являются методические рекомендации Инвестиционного фонда 2009 г. [8] (далее – МР ИФ 2009), с выходом которых были отменены методические рекомендации Инвестиционного фонда РФ 2006 г. [9] (далее – МР ИФ 2006). Пожалуй, наиболее популярным в России документом являются разработанные ранее межведомственные методические рекомендации [1, 10] (далее МР 1999–2008). На основе МР 1999–2008 принято множество ведомствен-

---

\* Эти формы поддержки указаны в ст. 6 Закона НСО от 29.06.2016 № 75-ОЗ «Об отдельных вопросах государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области.

ных рекомендаций и федеральных целевых программ\*\*. В отличие от вышеуказанных документов, МР 1999–2008 имеют много сходств с действующим в Евросоюзе руководством [13] (далее – EU CBA).

Опишем далее методические подходы, не входящие в официальные документы – это подходы, использующие межотраслевые модели при оценке общественной эффективности. Сюда входят подходы, использующие матрицу социальных счетов (МСС) [11, 12], а также подходы, использующие оптимизационную межрегиональную межотраслевую модель (ОМММ) [2]. Терминология всех вышеуказанных подходов имеет отличия (табл. 1).

Таблица 1

**Названия видов эффективности, используемые в различных методах (руководствах)**

Методический подход	Виды оцениваемой эффективности (в терминах документа)
EU CBA	Экономическая (Economic) и финансовая (Financial) эффективность
МР 1999–2008	Общественная, бюджетная, коммерческая (эффективность участия предприятия в проекте, региональная и народнохозяйственная эффективность, отраслевая эффективность) (раздел 2.1)
МР ИФ 2006	Экономическая, бюджетная, финансовая (п. 6.2)
МР ИФ 2009	Экономическая, бюджетная, финансовая (раздел II)
На базе ОМММ	Финансовая (коммерческая) и экономическая (общественная)

Автор настоящей работы предлагает следующие категории для описания различных видов эффективности. **Частная эффективность** – эффективность инвестиций, рассчитываемая с позиций отдельной компании. Частная эффективность может быть коммерческой и некоммерческой. **Бюджетная эффективность** – эффективность инвестиций, рассчитываемая с позиций бюджета. **Общественная эффективность** – эффективность инвестиций, рассчитываемая с позиций всего общества. Общественная эффективность может быть федеральной и региональной. Инвестиции являются эффективными, если обеспечивают требуемую доходность, ее расчет специфичен для каждого вида эффективности.

Для расчета каждого вида эффективности инвестиций рассчитывается (со своими нюансами) поток вложений и выгод. Так, при оценке частной эффективности калькулируется поток вложений и выгод от-

---

\*\* В числе таковых, например, «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» (утв. постановлением Правительства РФ от 17 февраля 2011 г. № 91).

дельной компании. При оценке бюджетной эффективности калькулируется поток бюджетных вложений и бюджетных выгод (налогов, иногда и иных эффектов). При оценке общественной эффективности калькулируется поток общественных вложений и общественных выгод. Метод расчета двух последних категорий является наиболее дискуссионным, опишем эту проблему ниже.

Расчет бюджетной эффективности – это специфика вышеуказанных отечественных федеральных документов (МР 1999–2008, МР ИФ 2006, МР ИФ 2009), например, ЕУ СВА даже не описывают этот вид эффективности. Расчет бюджетной эффективности предлагают и документы некоторых субъектов Российской Федерации. Отсутствие бюджетной эффективности является основанием для отказа в бюджетном софинансировании.

По мнению автора настоящей работы, при выборе инвестиций для государственной поддержки, должны доминировать показатели общественной эффективности, а не бюджетной. Это объясняется следующим. Если в методе выбора лучших инвестиций доминирует расчет бюджетной эффективности, то это означает, что государство рассматривается, как частный инвестор, максимизирующий именно свои выгоды. Однако роль государства – максимизация выгод всех граждан. Гражданам принадлежат компании, поэтому максимизация их выгод тоже увеличивает выгоды граждан. Также граждане получают (бесплатно или с частичной оплатой) ряд услуг от государства (оборону, дороги и т. п.) и только в этом смысле необходима максимизация выгод бюджетов от реализации инвестиций.

В итоге это означает, что общественная эффективность должна оцениваться путем расчета выгод граждан, компаний, бюджетов. Отсюда, общественные выгоды включают доходы граждан, прибыли компаний (поскольку они, в конечном счете, принадлежат гражданам) и доходы государства (поскольку государство должно расходовать бюджетные средства на нужды граждан).

Эти категории входят в категорию «валовая добавленная стоимость» (ВДС). Таким образом, по мнению автора настоящей работы, оценку общественных (региональных) выгод нужно осуществлять на основе прироста в регионе ВДС, возникающего в результате реализации оцениваемых инвестиций. Очевидно, что этот прирост должен включать как прямые эффекты, так и косвенные (мультипликативные). Однако не все методические подходы предлагают их расчет (табл. 2).

**Сравнительный анализ методов оценки общественной эффективности инвестиций по составу прямых и косвенных выгод**

Методический подход	Состав прямых выгод при оценке ОЭ
	Состав косвенных выгод при оценке ОЭ
EU CBA	Доходы от реализации основной и сопутствующей продукции по проекту
	Экономия граждан в результате реализации проекта
MR 1999–2008	Доходы от реализации основной и сопутствующей продукции по проекту
	Экономия граждан в результате реализации проекта
MR ИФ 2006	Объем ВВП, обусловленный непосредственным влиянием проекта (объем валового накопления, поставок на внутренний рынок потребительских товаров и услуг, экспорта и импорта)
	Объем ВВП, формирующийся под влиянием мультипликатора дохода в процессе использования денежных средств, полученных субъектами экономики в рамках прямого макроэкономического эффекта (за вычетом выплат иностранным кредиторам и иностранным инвесторам проекта), на приобретение отечественных товаров и услуг (п. 4.4.2.)
MR ИФ 2009	Добавленная стоимость, которая определяется как совокупная выручка проекта, включающая в себя эквиваленты заработной платы, арендной платы, процентов по долговым обязательствам и прибыли (п. 8.9.2)
	Косвенные выгоды не рассчитываются
На базе OMMM	Прирост конечного потребления на конец планового периода напрямую от проекта (в оптимизированной экономике по сравнению с экономикой без оптимизации)
	Прирост конечного потребления на конец планового периода в результате взаимодействия всех отраслей (в оптимизированной экономике по сравнению с экономикой без оптимизации)

Автор настоящей работы предлагает свой методический подход к оценке общественной региональной эффективности, который имеет ряд отличий от вышеперечисленных подходов. Одно из этих отличий состоит в том, что расчет как общественных вложений, так и общественных выгод осуществляется на основе РММ. Это позволяет учесть изменения не только в смежных отраслях, но и во всей системе экономики субъекта Российской Федерации.

Другое отличие состоит в том, что в методическом подходе автора предлагается особый учет общественных выгод от реализации иностранных инвестиционных проектов – они оказываются меньше, чем общественные выгоды от реализации отечественных инвестиционных проектов.

По мнению автора настоящей работы, расчет мультипликативных эффектов возможно и необходимо вести на основе региональной межотраслевой модели (РММ). В России федеральная межотраслевая модель (таблицы затраты – выпуск) разрабатывалась систематически, но после ее расчета по данным 2003 г. наступила пауза. Эта пауза была прервана распоряжением Правительства РФ от 14.02.2009 г. № 201-р «О разработке базовых таблиц «затраты – выпуск» за 2011 г.», согласно которому эта модель будет разрабатываться каждые 5 лет, начиная с 2011 г.

Благодаря этому в Бурятии разработана наиболее масштабная на сегодня РММ [3]. Менее масштабная РММ разработана для НСО [4–7]. Для расчета федеральной модели собираются данные в субъектах федерации, которые могут послужить основой для РММ. Таким образом, каждый субъект Российской Федерации сравнительно легко может разработать собственную РММ.

Использование РММ объективизирует оценку общественной региональной эффективности. Целесообразно рассмотреть возможность следующей системы оценки региональной эффективности инвестиций и выбора лучшей для их поддержки. Научное сообщество по данным территориального органа статистики разрабатывает РММ, которая размещается в средствах массовой информации для свободного доступа инвесторов. Методический подход к оценке региональной эффективности также должен находиться в свободном доступе. На основе РММ и данного методического подхода, инвесторы осуществляют оценку частной, бюджетной и региональной эффективности инвестиций и подают заявку на бюджетное софинансирование. Поддержку должны получать те инвестиции, которые обладают максимальным значением общественной эффективности.

#### **Библиографический список**

1. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2008. 1104 с.

2. Результаты экспериментальных расчетов по оценке эффективности инвестиционных проектов с использованием межотраслевых межрегиональных моделей / А. Г. Гранберг, Н. Н. Михеева, В. И. Суслов, Т. С. Новикова, Н. М. Ибрагимов // Регион: экономика и социология. 2010. № 4. С. 45–72.

3. Межотраслевой анализ экономики республики Бурятия на основе таблиц «затраты-выпуск» / З. Б. Дондоков, К. П. Дырхеев, Л. А. Мунаев, П. Б. Абзаев, С. В. Ринчино // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 28. С. 55–62.

4. Коган А.Б. Межотраслевой анализ экономики Новосибирской области // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 238–253.

5. Коган А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций. Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. 1 электрон.-оптич. диск (CD-R). 222 с.

6. Коган А. Б. Оценка общественной эффективности инвестиций на основе межотраслевой модели региона // Вестник НГУЭУ. 2016. № 1. С. 123–133.

7. Коган А. Б. Оценка общественной эффективности инвестиций в промышленно-логистический парк Новосибирской области // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16. Вып. 1. С. 50–60.

8. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации (утв. приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 октября 2009 г. № 493).

9. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации (утв. приказом Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23 мая 2006 г. № 139/82н).

10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-я ред., испр. и доп. (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21.06.1999 № ВК 477).

11. Татаркин Д.А., Сидорова Е. Н., Трынов А. В. Методические основы оценки мультипликативных эффектов от реализации общественно значимых инвестиционных проектов // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2015. Т. 14. № 4. С. 574–587.

12. Трынов А. В. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства // Экономика региона. 2016. Т. 12 № 2. С. 602–612.

13. Guide to Cost Benefit Analysis of Investment Projects. DG Regional Policy, European Commission, 2008.

*Л. А. Кондаурова (СГУПС, Новосибирск)*

## **Проблемы экономико-математического моделирования в инвестиционном проектировании**

В статье представлены основные проблемы разработки экономико-математических моделей инвестиционных проектов.

**Ключевые слова:** *экономико-математическое моделирование, финансовая модель, инвестиционное проектирование, реализация инвестиционного проекта.*

Main problems of the development economy-mathematical models investment project are presented in article.

**Key words:** *economy-mathematical modeling, financial model, investment designing, realization of the investment project.*

Серьезная проработка любого проекта (в том числе и инвестиционного), связанного с проектированием развития и деятельности экономического объекта или технологической системы, должна базироваться на его финансовой модели [2]. Как правило, современные финансовые модели крупных проектов реализуются в форме экономико-математических моделей (ЭММ) [1].

Переход к рыночным методам управления экономикой требует усиления информационной проработки ресурсного, технологического, финансового и прочего обеспечения. Наряду с задачами технологической оптимизации (например, по выполнению плана ввода и освоения мощностей) возникают задачи оптимизации рынка сбыта (проникновение, пребывание, маршруты и способы транспортировки продукции и т. д.), финансовых потоков, затрат на подготовку квалифицированных кадров, социальную инфраструктуру, на охрану окружающей среды, страхование всевозможных рисков и т. д. Именно этот круг начинает диктовать условия реализуемости того или иного проекта.

Немаловажным в методологии и методиках финансового моделирования в настоящий момент в российской экономике является учет инфляционного фактора. Наряду с общей инфляцией имеет место ее «расслоение» по конкретным позициям (основные фонды, труд, финансы и пр.). Накладываясь на динамику вовлечения этих ресурсов, динамику производства и реализации продукции (услуг) данный фактор приводит к необходимости его учета не только как дисконтирующего, но и как практически привносящего неравномерный риск для всех участников проекта.

Следующий фактор, который необходимо отметить, это фактор степени информационной полноты проекта. Как известно, плановой экономике не удалось достичь абсолютной надежности выполнения планов или проектов, несмотря на всевозможные усилия центральных органов власти и колоссальный аппарат управления.

Современная рыночная экономика, как показывает опыт, так же несет в себе большую информационную неопределенность, но связанную уже не с недопоставками ресурсов, а с процессами и условиями реализации продукции (услуг). Современная же российская экономика, частично смягчив неопределенность поставок (есть возможность приобретения ресурсов хотя бы по высоким ценам), «добавила» неопределенность рынка сбыта, политической и законодательной стабильности.

Принятие же решения по реализации проекта при условии недостаточной полноты информации по тому или иному параметру влечет

риск его отклонения от предполагаемого значения и, следовательно, риск потерь эффективности по этой причине. В связи с этим возникают задачи оптимального резервирования и страхования проектируемой системы, обеспечения свойств ее надежности, способности маневрировать в меняющихся условиях. Основные проблемы разработки ЭММ инвестиционных проектов сгруппируем ниже по разделам [3].

*1. Виды проектов с позиции новизны закладываемых в них знаний и технологий.*

При разработке финансовой модели инвестиционного проекта большое значение имеет относительность новизны технологии, составляющей суть инновации. Можно выделить две основные группы инноваций:

– инновации, базирующиеся на использовании лицензионных технологий и ноу-хау;

– инновации, базирующиеся на абсолютно новой, ранее не известной мировой практике технологии.

Это разделение важно с позиций информационной полноты технологии, составляющей основу инновации. В первом случае инновация, можно полагать, будет более обеспечена информационно (статистикой) по тем или иным параметрам ее эксплуатации.

Степень информационной полноты в свою очередь влияет на процедуры страхования, как отдельных статей, так и в целом инвестиционного проекта. С одной стороны, она приводит к разным страховым ставкам по тем или иным страховым случаям в эксплуатации новой технологии, а с другой – к разным аппаратным и финансовым потребностям обеспечения технической и экономической надежности реализации проекта, включая всевозможного рода резервы (технологические, финансовые и т. д.), а также варианты управления ими.

*2. Целевая ориентация инвестиционного проекта*

Инвестиционные проекты могут иметь разную целевую направленность, что влечет разные варианты их финансового и технологического обеспечения. Так при ориентации проекта на внутренние отраслевые нужды, проект по максимуму должен ориентироваться на внутренние отраслевые финансовые источники. В противном случае необходимо будет изыскивать способы гашения долга.

В случае, когда инвестиционный проект направлен на решение социальный, региональных или народнохозяйственных задач (обеспечение занятости, решение проблем конверсии, приобщение к рынку новых технологий, продукции, услуг и т. д.) одной из основных может / должна являться форма централизованного финансирования.

### *3. Способ включения инновации в экономику.*

Инновация может быть реализована по-разному: в форме создания нового предприятия или реконструкции (расширения) действующего производства. В зависимости от этого по-разному будут формироваться списки необходимых организационных мероприятий. Так при реконструкции могут возникнуть задачи, связанные с закрытием и временной (или постоянной) переориентацией отдельных структурных подразделений и видов деятельности предприятия. В связи с этим в зависимости от сроков и глубины реконструкции возникают проблемы создания временных повышенных запасов в не реконструируемых производствах. Для больших по масштабам проектов появляется возможность и необходимость выходить на аппарат решения задач оптимального планирования.

### *4. Варианты организационно-правовых форм включения инновации в экономику.*

На эффективность инвестиционного проекта существенно может повлиять организационно-правовая форма его реализации. Среди основных таких форм можно выделить следующие формы:

- на базе государственного предприятия;
- в форме АО и др.

Организационная форма может наряду с технологической быть в виде чисто производственной структуры или в виде производственно-финансовой структуры. В последнем случае возникает достаточно много разных форм организации «собственного» капитала, из которых необходимо выбрать наиболее эффективную с учетом существующего законодательства или легко адаптируемую к перспективной форме, которая неизбежно будет разрешена законом в недалеком будущем.

### *5. Информационная полнота инвестиционных проектов с учетом всех перечисленных возможных форм их реализации.*

Одним из важнейших вопросов, неизбежно связанных с реализацией новой технологии, как отмечалось, является обеспечение реализуемости сопровождающего ее проекта. В связи с этим целесообразно инновации разделить на группы: инновации с повышенной неопределенностью знаний основных технико-экономических параметров, инновации с наличием статистических данных их эксплуатации и инновации с достаточно полной информацией их эксплуатации (в других регионах или / и условиях).

Относительно данной неопределенности необходимо проведение вариантных расчетов, оценка надежности того или иного варианта развития, обновления предприятия [3].

## *6. Финансовые экономико-математические модели инвестиционных проектов как основа разработки ТЭО.*

В связи со сказанным выше возможны такие формы реализации финансовых моделей инвестиционного проекта:

– в форме создания нового или реконструкции действующего предприятия;

– в форме создания АО (публичные или закрытого типа);

– в форме создания производственно-финансовой группы.

## *7. Риск и экономическая надежность реализации инвестиционных проектов в зависимости от полноты информации.*

Любой проект, а инвестиционный тем более, всегда сопровождается тем или иным риском его нереализуемости, даже если он технологически безупречен и принципиально реален. Однако всегда присутствуют причины внешнего характера, которые могут отрицательно сказаться не только на эффективности проекта, но и на самой возможности его воплощения. К таким причинам можно отнести: ресурсную необеспеченность проекта, неблагоприятную и к тому же не стабильную законодательную и нормативную среду и т. д. и т. п. Это все то, что формирует повышенный риск нереализуемости проекта или его низкой эффективности. В связи с этим возникают задачи правильной оценки рисков, их градации по степени тяжести для проекта и расчета оптимальных страховых ставок по каждому из видов риска.

Методы оценки рисков и экономической надежности реализации инвестиционного проекта на основе использования его финансовой модели зависят от многих факторов: идет ли речь о создании нового или реконструкции действующего предприятия, от организационно – правовой формы, от продолжительности производственного цикла, от методов и инструментария сбора информации на объекте. Так на стадии проектирования объекта большая роль отводится различным экспертным оценкам, интервальному анализу и укрупненным схемам технико-экономического маневрирования. Для действующего предприятия большая роль отводится статистическим методам обработки информации, заранее предписанным схемам и правилам маневрирования.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что составление бизнес – плана (в сочетании с принятием соответствующих решений на всех этапах его составления), который был бы одновременно реальным и экономически выгодным, является задачей достаточно сложной.

Естественно, что каждый реальный бизнес-план имеет собственную схему формирования финансовой модели, в которой некоторые блоки общей схемы будут отсутствовать и, наоборот, могут появиться специфические блоки, характерные для конкретного проекта.

В заключение подчеркнем, что финансовые модели строятся именно для того, чтобы понять внутренний механизм взаимосвязи тех или иных сторон деятельности предприятия, попытаться нащупать ключевые факторы, которыми можно осознанно управлять, тем самым, влияя на конечные финансовые результаты [3].

### **Библиографический список**

1. *Владимирова Т. А.* Совершенствование управления оборотными средствами в подразделениях железнодорожного транспорта с учетом экономической надежности: Дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 1995.

2. *Владимирова Т. А., Соколов В. Г., Соколов С. А.* Моделирование формирования инвестиционного бюджета проекта с учетом факторов надежности и адаптивности // Сибирская финансовая школа. 2015. № 2 (109). С. 90–96

3. *Кондаурова Л. А.* Финансовое планирование на железнодорожном транспорте в условиях рыночных отношений: Дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2003.

*И. Г. Кузнецова* (НГАУ, Новосибирск)

### **Уровень обеспеченности специалистами сельскохозяйственной отрасли региона**

В статье рассматриваются особенности использования кадрового потенциала в сельском хозяйстве региона. Выявлен уровень обеспеченности в высококвалифицированных сельскохозяйственных кадрах Новосибирской области.

**Ключевые слова:** *образовательный уровень, высшее образование, молодой специалист.*

The article discusses the features of the use of human resources potential in the agriculture of the region. It revealed the level of security in the highly agricultural frames Novosibirsk region.

**Keywords:** *level of education, higher education, young specialist.*

На сегодняшний день, экономическое положение сельского хозяйства остается кризисным, вне зависимости от того, что Правительством Российской Федерации предпринят ряд соответствующих мер, для его поддержания.

Реализация в жизнь Государственной программы развития сельского хозяйства на период 2013–2020 гг., несомненно, требует значительных инвестиций и разработки мер для формирования кадровой обеспеченности аграрного сектора.

Дальнейшее увеличение производства сельскохозяйственной продукции должно осуществляться при наличии всех производственных ресурсов, таких как земля, труд и капитал.

Еще экономисты классической политэкономии выделили четвертый обособленный фактор производства – предпринимательская способность. Суть данного фактора состоит в способности человека объединять экономические ресурсы, с целью получения максимальной эффективности производства. Как показывает опыт, экономические достижения и экономический рост многих стран напрямую зависят от сформированного человеческого капитала людей. [4]

За последние несколько лет в Российской Федерации наметились положительные тенденции в развитии сельского хозяйства. Однако, многие показатели, касающиеся заработной платы, остаются на низком уровне.

Основными показателями при оценке человеческого капитала работников сельского хозяйства является уровень образования и возраст работников. Молодые работники способствуют совершенствованию отрасли, увеличению производительности труда, повышению экономической эффективности и т. д.

Уровень обеспеченности в высококвалифицированных сельскохозяйственных кадрах начнем с анализа руководящего состава, ведь именно менеджмент включает в себя планирование, контроль и мотивацию, которая играет важную роль при постановке и достижении поставленных целей. Хороший руководитель должен являться профессионалом в своем деле, для этого постоянно нужно совершенствовать свои знания и навыки для получения успеха в своих начинаниях. Помимо этого, хороший руководитель должен быть примером для своих сотрудников, тем специалистом, к которому всегда можно обратиться за советом.

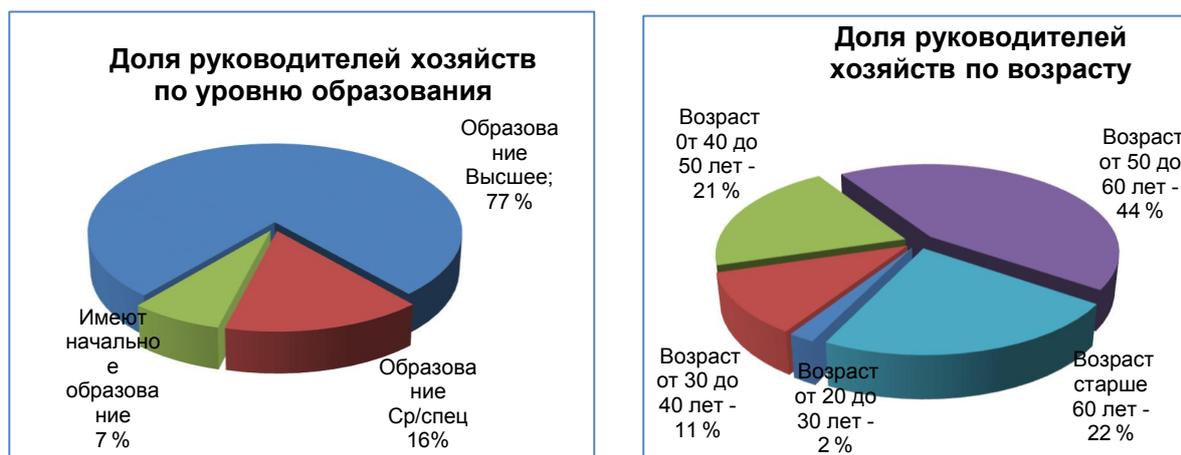


Рис. 1. Образовательный уровень и возраст руководителей организаций АПК Новосибирской области

В Новосибирской области 77 % руководителей сельхозорганизаций имеют высшее образование, 16 % – средне специальное, 7 % имеют только начальное образование.

За исследуемый период наблюдается заметное старение кадров, среди руководящего персонала. Рассматривая возрастной состав высшего менеджмента можно сделать вывод, что подавляющее большинство руководителей являются пенсионерами. В частности, увеличение числа руководителей пенсионного возраста сопровождается уменьшением числа руководителей в возрасте до 40 лет. Это связано с нежеланием молодых людей работать в сельской местности. Возрастные группы распределены следующим образом:

- доля руководителей в возрасте от 20–30 лет – 1,9 %;
- в возрасте от 30 до 40 лет- 11 %;
- в возрасте от 40–50 лет –21 %;
- в возрасте от 50–60 лет – 44 %;
- старше 60 лет – 22 %.

Как видно на рис. 2, за последние 15 лет в сельскохозяйственной отрасли наблюдается отрицательная тенденция уменьшения количества руководителей и специалистов.

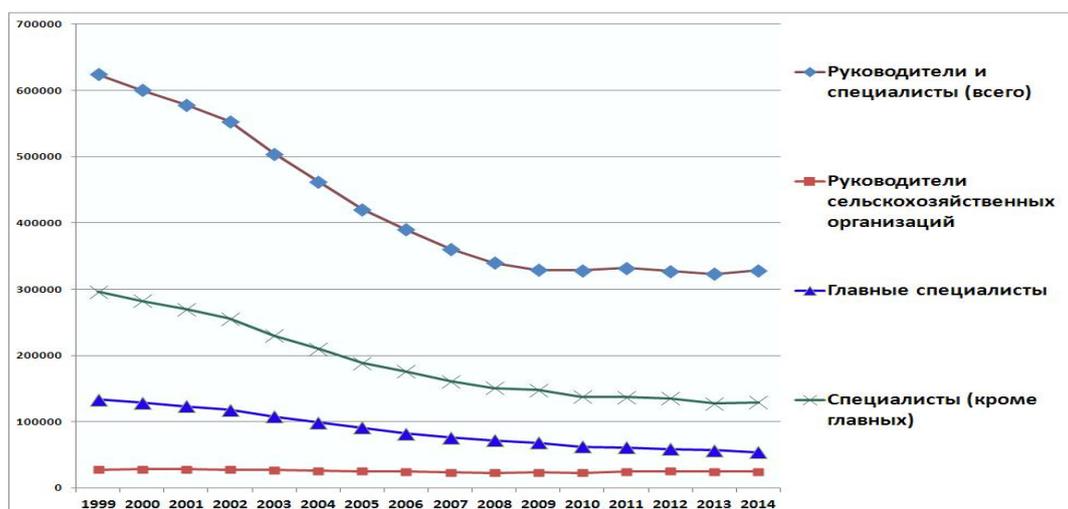


Рис. 2. Динамика количества руководителей и специалистов АПК Новосибирской области за период 1999–2014 гг.

Далее проанализируем специальности, связанные с аграрным сектором. Среди агрономов высшее образование имеется только у 77 %, среднее – специальное 23 %. Подавляющее большинство работников в возрасте старше 50 лет – 35 %. Потребность в агрономах до 2020 г. составляет 38 человек.

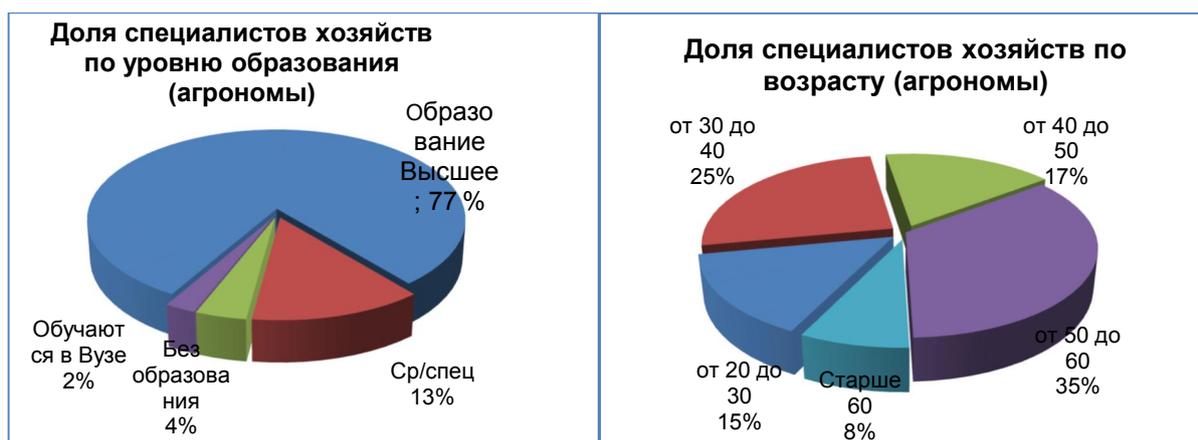


Рис. 3. Образовательный уровень и возраст агрономов организаций АПК Новосибирской области

Рассматривая квалификационную структуру зоотехников, можно сделать вывод, что 52 % имеют высшее образование, 13 % работников вообще не имеют образования. В возрасте, старше 50 лет продолжают, работают 30 % работников. Потребность в зоотехниках на ближайшие годы составляет 26 человек.

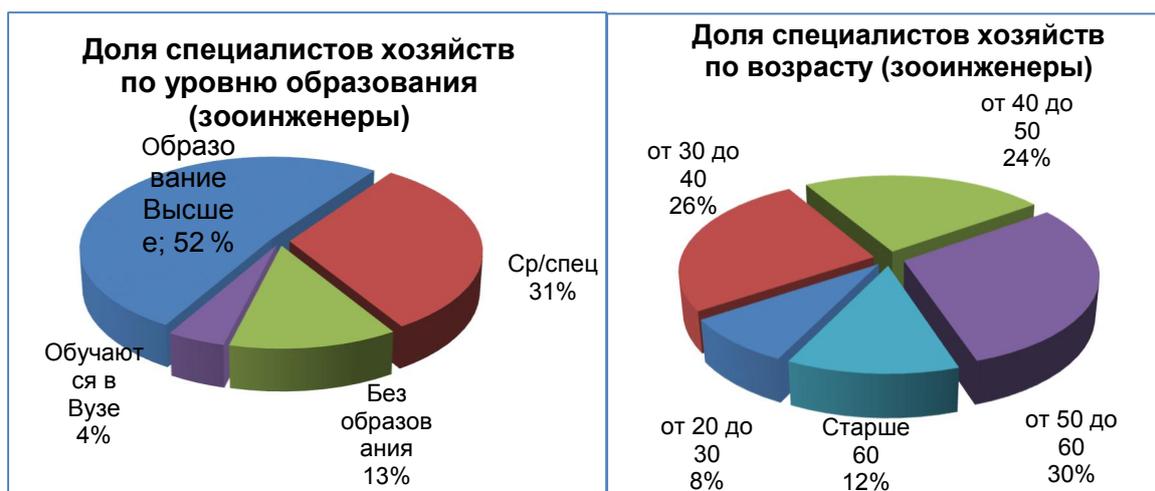


Рис. 4. Образовательный уровень и возраст зооинженеров организаций АПК Новосибирской области

Среди инженеров 43 % имеют диплом о высшем образовании; возраст главных инженеров колеблется от 30 до 50 лет; почти половина работников является пенсионерами. Потребность в инженерах составляет 46 человек.

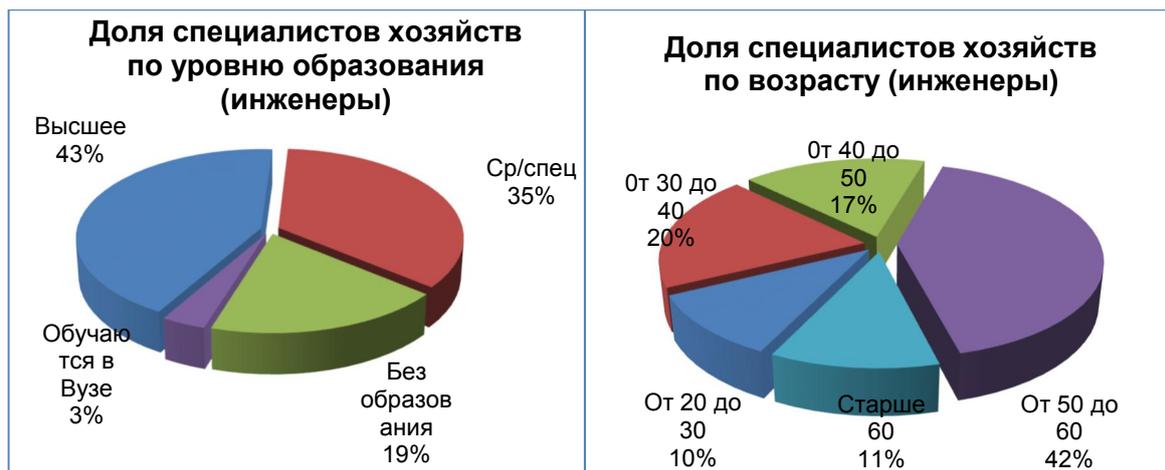


Рис. 5. Образовательный уровень и возраст инженеров организаций АПК Новосибирской области

Среди ветеринарных врачей ситуация обстоит немного лучше. Так, высшее образование имеется у 50 % ветеринаров, 15 % работников осуществляют деятельность без образования. Подавляющее большинство специалистов в возрасте от 30 до 50 лет – 27 %. Потребность в ветеринарных врачах для успешной реализации Государственной программы по поддержке сельского хозяйства составляет 27 человек.

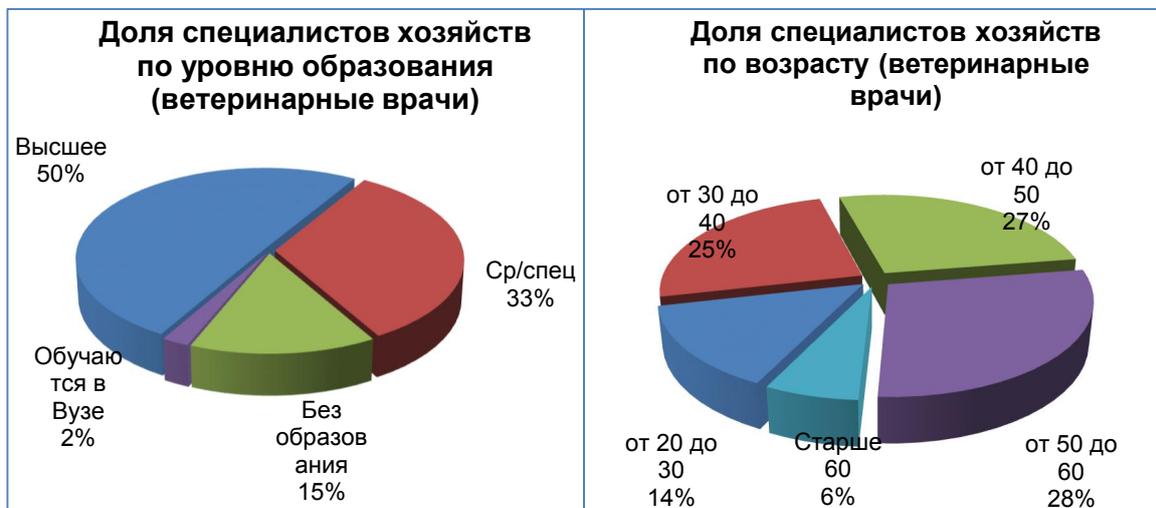


Рис. 6. Образовательный уровень и возраст ветеринарных врачей организаций АПК Новосибирской области

Уровень насыщенности дипломированными специалистами основных служб сельскохозяйственных организаций имеет тенденцию к снижению. За последнее десятилетие уменьшение количества работников составила более 50 %. Разумеется, что важнейшей причиной ухудшения кадрового потенциала является низкая социально-профессиональная защищенность.

**Насыщенность дипломированными специалистами АПК  
Новосибирской области 2000–2014 гг.**

Производственные службы	Насыщенность, чел. на 100 хозяйств						
	Годы						2014 г./ 2000 г., %
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	
Дипломированные специалисты и руководители	1 860	1 508	1 251	1 237	1 182	1 129	60,7
Руководители среднего звена	287	250	209	219	205	198	69,0
Агрономическая служба	128	98	78	74	68	63	49,2
Зоотехническая служба	110	80	61	60	56	51	46,4
Ветеринарная служба	160	114	98	89	81	75	46,9
Инженерно-технологическая служба	211	143	115	107	102	96	45,5
Экономическая служба	86	66	51	50	46	42	48,8
Бухгалтерская служба	450	371	284	264	243	226	50,2

В результате данного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Уменьшение уровня квалификации управленческого состава сельскохозяйственных организациях. (На сегодняшний день высшее образование имеется только у 77 % руководителей, при этом 7 % руководителей вообще не имеют образования).

2. Старение кадров. Среди высшего менеджмента аграрного сектора 66 % – это работники, чей возраст превысил 60 лет.

3. Ухудшение возрастной структуры работников отрасли (доля молодежи менее 20 %). Уменьшение численности, занятой в отрасли по сравнению с 2000 г. составляет более 50 %)

Основными путями решения сложившейся проблемы является:

1. Принятие нормативного акта, запрещающего занимать руководящие должности в организациях АПК без высшего профильного образования.

2. Обеспечение вовлечения сельскохозяйственных производителей в создание профессиональных стандартов для профильного образования.

3. Оказание господдержки для развития сотрудничества между вузами и организациями.

4. Создание условий для проведения ранней профориентационной деятельности в средних общеобразовательных учреждениях.

5. Составление точного прогноза потребности специальностей, которые будут необходимы через 10 лет.

6. Для реализации поставленных задач необходимо начать подготовку специалистов в образовательных учреждениях на целевой договорной основе: работодатель – студент – вуз, определить целевые места и отразить в системе договоров и отразить в Правилах приема в конкретное учебное заведение. Подписать долгосрочные соглашения о подготовке специалистов между образовательным учреждением и администрациями районов.

7. Разработать программу работы с резервом кадров.

### **Библиографический список**

1. Закон о государственной поддержке сельскохозяйственного производства в Новосибирской области № 61-ОЗ от 8.12.2006 г. с изм. 07.11.2011 № 140-ОЗ.

2. *Кузнецова И. Г.* Проблемы формирования человеческого капитала в сельской местности региона International Scientific and Practical Conference «WORLD SCIENCE» (Scientific and Practical Results in 2015/ Prospects for Their Development (December 23–24,2015, Abu-Dhabi, UAE). 2016. 1 (5), Vol.1. Pp. 39–43

3. *Кузнецова И. Г.* Формирование основных компонентов человеческого капитала в индустриальной экономике // Наука в современном информационном обществе: Материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. 9–10 ноября 2015 г. North Charleston. С. 187–191

4. *Милль Дж. С.* Основы политической экономии: Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 139.

5. *Шелковников С. А., Полтарыхин А. Л., Кузнецова И. Г.* Перспективы развития человеческого капитала в аграрном секторе экономики // Вестник Московской академии предпринимательства при правительстве Москвы. 2015. № 3. С. 65–69

6. Сельское хозяйство в Новосибирской области. 2005–2014 г. Новосибирск, 2015.

7. Труд и занятость в России. Статистический сборник. 2014.

8. Статистический ежегодник Новосибирская область. 2014.

9. Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>

*Ю. В. Лузгина* (СГУПС, Новосибирск)

### **Политика количественного смягчения как мера стимулирования экономики**

Ситуация в экономике в текущем 2016 г. очень напоминает ту, которая сложилась к 1999 г. И тогда и сегодня наблюдается всплеск инфляции, обусловленный, прежде всего, резкой девальвацией рубля. Существенное отличие лишь в политике ЦБ. Мягкая денежная политика в 1999 г. привела к росту

ВВП. Жесткая денежная политика ЦБ в 2014–2016 гг. привела к падению экономики. В статье рассматривается возможность проведения денежно-кредитной политики количественного смягчения при высоких ставках на примерах мировой экономической истории.

**Ключевые слова:** *кредитно-денежная политика, Центральный Банк, процентная ставка, денежная масса, инфляция.*

The economic Situation in the current 2016 very similar to the one that occurred in 1999, And then today there has been a surge of inflation, primarily due to the sharp devaluation of the ruble. Significant difference only in the policy of the Central Bank. Soft de-tender policy in 1999 led to the growth of GDP. Tough monetary policy of the Central Bank in 2014–2016 led to the fall of the economy. The article discusses the possibility of carrying out monetary policy of quantitative easing at high rates in the examples in world economic history.

**Key words:** *monetary policy, Central Bank, interest rate, de-tender mass inflation.*

Для начала определимся, что же такое «мягкая» денежно-кредитная политика (она же стимулирующая, она же монетарная, она же политика «дешевых» денег). Денежно-кредитная политика считается мягкой, если ставки рефинансирования, установленные Центральным банком (для России сейчас это т.н. «ключевая» ставка) снижаются. Но это не совсем так. Еще во время Великой депрессии в США (1929–1933 гг.) было замечено, что низкие ставки вовсе не означают реальную мягкость денежно-кредитной политики. Так, несмотря на низкие номинальные процентные ставки, реальная стоимость кредитов была в годы депрессии очень высокой.

Низкие ставки – не единственный способ смягчения денежно-кредитной политики. У Центрального банка, как регулятора банковской системы, есть и другие инструменты, например, – снижение нормы обязательного резервирования (рассчитывается как отношение резервов банка к их депозитам и устанавливается ЦБ). Но, как и ставка, норма резервирования лишь дает банкам и другим субъектам экономики возможность, но не может заставить эту возможность использовать. И поэтому часто этот инструмент не срабатывает. В эпоху сегодняшней экономической турбулентности банки сокращают свои займы, даже несмотря на возможности заимствований. Они увеличивают свои фактические резервы значительно выше установленных Центральным банком норм обязательных резервов.

Экономическая теория выделяет еще один – третий способ смягчения денежно-кредитной политики, который находится целиком и полностью в руках ЦБ – количественное смягчение<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <http://fa.ru/projects/mnsk/5mnsk/Pag>

При количественном смягчении «мягкость» денежной политики проявляется не в снижении ставок или нормы обязательного резервирования. Смягчение заключается в том, что наращивается денежная база ЦБ (денежная база рассчитывается как сумма наличности и резервов банков) [<http://www.fa.ru:80/projects/mnsk/Pages/default.aspx>]. Как правило, делается это путем так называемых «операций на открытом рынке». Эти операции бывают двух видов:

1. Мягкая (экспансионистская) политика – когда ЦБ покупает (для российского случая за рубли) активы, такие как золото, валюту, ценные бумаги, тогда количество денег в экономике увеличивается, в этом и заключается смягчение.

2. Жесткая (рестриктивная) политика – когда ЦБ начинает продавать аналогичные активы за рубли, тогда количество денег в экономике уменьшается и это ведет к более «жесткой» ситуации в денежной сфере.

Опыт операций на открытом рынке, направленный на смягчение денежной политики (удачный, но не продолжительный), был у ФРС США еще во время Великой депрессии.

Термин «количественное смягчение» появился позже, в Японии в 1990-е годы. Экономика Японии находилась в сильнейшей стагнации. Но снижение ставки было невозможно, так как она уже была снижена практически до нуля. Банк Японии пытался исправить ситуацию путем наращивания денежной базы, поскольку делалось это с излишней осторожностью, поэтому без заметного эффекта.

Но настоящим прорывом в понимании количественного смягчения стало его применение главой ФРС Б. Бернанке во время самой острой фазы финансового кризиса 2008 г. и в последующие годы. К сентябрю 2008 г. ставка ФРС была снижена практически до нуля. Фактически это означало, что этот инструмент денежной политики выпадает из арсенала ФРС. Именно в этот «горячий» момент, когда использование традиционного инструмента в виде ставки стало невозможным, сыграл спасительную роль «послужной список» Б. Бернанке. Дело в том, что до своего назначения в Совет управляющих ФРС, он был профессором экономики в Принстонском университете. А главными темами его исследований являлись Великая депрессия и нюансы денежно-кредитной политики<sup>2</sup>.

И действовал Бернанке, в отличие от японцев, решительно. Денежная база была увеличена в три этапа (с 0,87 до 4 трлн. долл.) за период 2008–2014 гг.

---

<sup>2</sup> <http://www.federalreserve.gov/boardDocs/speeches>

Из сказанного можно сделать два вывода: 1. Низкие ставки не (всегда) означают, что денежно-кредитная политика является мягкой; 2. Денежная политика может смягчаться, даже если ставки при этом не снижаются.

Критерием, по которому можно судить о мягкости или жесткости денежной политики, является динамика денежной массы. Рассчитывается денежная масса как сумма наличности и депозитов банков. Если денежная масса растет необходимыми темпами, то это означает, что денежно-кредитная политика мягкая. Если денежная масса не растет или, хуже того, уменьшается, то это означает, что денежно-кредитная политика жесткая.

Как убедительно показал (впоследствии нобелевский лауреат) М. Фридман и А. Шварц, снижение денежной массы было причиной Великой депрессии и большинства других кризисов в истории США в 1867–1960 гг. (М. Фридман, А. Шварц «Монетарная история США, 1867–1960»)<sup>3</sup>.

Жесткая денежная политика в США во время Великой депрессии привела к сокращению денежной массы на 38 %, что привело к катастрофическим последствиям в экономике: падение выпуска почти на треть, рост безработицы до 25 %, от голода погибли миллионы людей.

Выше было сказано, что именно применительно к Японии возник термин «количественное смягчение» в 1990-е г. В те годы, несмотря на практически нулевые ставки, в Японии ощущалась дефляция, а это явный признак «жесткости» денежной политики, дефицита денег. Плохими были и результаты роста ВВП (в среднем около 1 % в год, в несколько раз ниже среднемировых темпов), именно поэтому 1990-е гг. назвали «потерянным десятилетием».

Банк Японии более 20-ти лет действовал крайне нерешительно. Ведь даже используя новый для тех времен инструмент «количественное смягчение», делал он это как бы нехотя, обеспечивая лишь символический прирост денежной массы. И 2000-е гг. стали называть вторым «потерянным десятилетием», а причина – нерешительность Банка Японии.

А что говорит о денежной политике в США выбранный нами критерий – денежная масса? Как показано на рисунке, денежная масса не только не сократилась, но даже выросла с 7,9 до 11,6 трлн долл.

Наращивание денежной базы во время программ «количественного смягчения» не только удержало денежную массу в США от падения, но и обеспечило ее рост почти в полтора раза. Результат – возобновление экономического роста.

---

<sup>3</sup> <http://fa.ru/projects/mnsk/5mnsk/Pages/articles.aspx>



### Динамика денежной базы и денежной массы в США

Особо стоит обратить внимание на то, что гигантское наращивание денежной базы (с 0,87 до 4 трлн. долл.) не привело к инфляции. Более того, на протяжении почти всего периода денежного смягчения ФРС боролась с дефляцией.

Итак, критерием мягкости денежной политики является динамика денежной массы. И этот критерий очень хорошо согласуется с известным правилом М. Фридмана для денежно-кредитной политики, согласно которому денежная масса должна расти с постоянной скоростью. Можно сказать, что постоянный прирост денежной массы – это признак даже не мягкой, а правильной денежной политики.

Итак, получается, что низкие ставки вовсе не обязательно означают мягкость денежной политики. На примерах мы увидели, что настоящим критерием мягкости или жесткости является динамика денежной массы.

Важным моментом для нашей экономики является то, что нужны успешные примеры денежного смягчения именно при высокой инфляции. Ведь, приведенные примеры (Великая депрессия; Япония 1990-х и 2000-х гг.; США с 2008 г.) имели место при очень низкой инфляции, порой переходящей в дефляцию.

Очевидно, что считать «хорошими» или успешными можно лишь примеры, удовлетворяющие как минимум двум условиям. Во-первых, не должно происходить раскручивания инфляции, тем более скатывание в гиперинфляцию. Инфляция должна снижаться. А во-вторых, должен наблюдаться рост ВВП, как наиболее комплексный показатель успешности проводимой экономической политики.

Третий важный момент: в дальнейших примерах мировой экономической истории важным становится учет влияния инфляции на реальную покупательную способность денег. Поэтому необходимо учи-

тивать динамику реальной денежной массы, т. е. делать поправку на часть денег, «съедаемую» инфляцией.

Выше была разгадана загадка японских потерянных десятилетий, благодаря пониманию важности денежных сил для развития экономики. Если применить такой же подход и для следующего случая, то объяснить «вьетнамский феномен» просто. Когда Вьетнам после недолгих экспериментов с постепенными реформами «горбачевского» толка (1986–1989 гг.) в марте 1989 г., на 9 месяцев раньше Польши, запустил программу классической шокотерапии, одновременно дерегулировав 90 % всех цен, девальвировав донг и заменив множественные обменные курсы единым. Никакого спада не последовало, напротив, экономический рост, как и в Китае, ускорился (в случае Вьетнама – до 7 % в год в 90-е гг.) [[http://www.ng.ru/economics/2001-08-30/4\\_plan.html](http://www.ng.ru/economics/2001-08-30/4_plan.html)].

На фоне высокой инфляции (в 1988 г. она составила более 400 %), в 1989 г., во время проведения «шоковой терапии», проводилась исключительно мягкая денежная политика (здесь и далее данные Всемирного Банка). Денежная масса М2 за этот год выросла на 213 % в реальном выражении (в номинальном – более чем в 5 раз). И вместо традиционного для «шоковой терапии» падения, во Вьетнаме наблюдался рост ВВП на 7,4 %. Инфляция снизилась, и по итогам 1989 г. она составила лишь 74 %. Мягкая денежная политика сохранялась и в последующие годы, при этом инфляция продолжала снижаться (до 17 % к 1994 г.). Среднегодовые темпы роста ВВП Вьетнама составили 7 %, ни разу за 5 лет (1989–1993 гг.) не опустившись ниже 5 % [<http://data.worldbank.org>].

А вот «успешный» пример из российской экономики. В августе 1998 г. в России произошел крах на рынке ГКО, государство объявило дефолт. И осенью этого же года премьером был назначен Е. Примаков. Ситуация в экономике была очень сложной. Курс рубля рухнул сразу после дефолта. По итогам 1998 г. инфляция в России составила 84,5 %. Несмотря на это, кабинет Примакова и ЦБ России (под руководством В. Геращенко) начали проводить очень мягкую денежно-кредитную политику. Можно даже сказать, что Примаков и Геращенко на практике применили «количественное смягчение» в промышленных масштабах задолго за Бернанке. Так же как в случае Бернанке, у них не было возможности снижать ставки. Только у Бернанке эта возможность отсутствовала, потому что ставки уже достигли нулевого порога, а у Примакова и Геращенко эта возможность присутствовала, но была крайне нежелательной, так как могла вызвать инфляцию и неконтролируемое падение курса рубля. И они использовали для смягчения денежной ситуации операции на открытом рынке, главным образом скупая валюту на бирже за рубли. Эта «мягкость» денежной политики со-

хранялась в последующие три года (1999–2001 гг.), несмотря на отставку Примакова весной 1999 г. И денежная база, и денежная масса (M2) выросли за эти три года более чем в три раза, несмотря на высокий уровень ставки рефинансирования ЦБ (таблица).

**Показатели денежной массы и денежной базы в России за 1998 – 2001 гг.\***

Год	Инфляция за год, %	Ставка рефинансирования, %	Денежная база на конец года	Прирост денежной базы за год, %	Денежная масса (M2) на конец года	Прирост денежной массы (M2) за год, %	Прирост ВВП за год, %
1998	85,5	60	258	26	453	21	-5,3
1999	36,6	55	426	65	715	58	6,4
2000	20,1	25	722	69	1151	61	10,0
2001	18,8	25	928	29	1609	40	5,1

Высокая инфляция при проведении мягкой денежно-кредитной политики в 1999–2001 гг. лишь снижалась, а экономика России стала быстро расти.

Прирост денежной базы в 1999–2000 гг. был выше прироста денежной массы. Это означает, скорее всего, что денежная масса росла не благодаря усилиям коммерческих банков по выдаче кредитов (через так называемый мультипликационный эффект), а именно благодаря увеличению денежной базы Центральным банком.

Итак, примеры успешного денежного смягчения при высоком уровне инфляции есть непосредственно и в российской экономической истории. Так, денежное смягчение 1999–2001 гг. привело одновременно и к снижению инфляции, и к росту ВВП. Были и другие положительные эффекты, например, практически полностью исчез бартер, неплатежи, денежные суррогаты.

Денежное смягчение возможно даже при высокой ключевой ставке. Для проведения в жизнь мягкой денежно-кредитной политики ЦБ совсем не обязательно снижать ключевую ставку. Так, упомянутое выше денежное смягчение 1999–2001 гг. происходило при высоких ставках рефинансирования (25–60 %). Денежное смягчение при высоких ставках позволяет получать все преимущества мягкой денежно-кредитной политики, но при этом высокие ставки позволяют контролировать инфляцию и курс рубля.

Денежное смягчение в России необходимо прямо сейчас. Главный критерий для определения жесткости-мягкости денежной политики – это динамика денежной массы. Денежная масса в России сокращается

\* <http://expert.ru/2015/07/15>

с июня 2014 г. Именно это и привело к текущему кризису в российской экономике.

Это сокращение денежной массы, как и следовало ожидать, привело к падению ВВП, инвестиций в основной капитал, начинает нарастать вал неплатежей, проявляются другие отрицательные последствия «денежного голода».

Замедление темпов роста ВВП (до 1,3 % в 2013 г. до 0,6 % в 2014 г.) вызвало справедливую обеспокоенность первых лиц государства. Для оправдания такого положения в стране, некоторые практикующие экономисты стали продвигать концепцию «новой нормальности». Основная идея концепции «новой нормальности» состоит в том, что низкие темпы экономического роста и высокая безработица – это новая норма для экономики, и продолжаться такая ситуация может неопределенно долго. О ней в июле 2012 г. заявил А. Улюкаев, на тот момент первый зампред ЦБ, отвечающий за денежно-кредитную политику (см., например, публикацию 2012 г. А. Улюкаева «Это не кризис, это новая нормальность») [<http://izvestia.ru/news/530657>].

Злая ирония заключается в том, что оправдание «новой нормальности» исходило от людей, в чьих руках был ключ от экономического роста. От этих людей зависело, будет в России рост, кризис или стагнация. И вместо того, чтобы обеспечить необходимую для роста экономики динамику денежной массы, они находили оправдания и морально готовили общественность к развитию России по японскому сценарию потерянных десятилетий.

Главное сейчас для руководства Центрального банка – осознать свою ответственность перед Россией и всю мощь инструментов, находящихся в распоряжении ЦБ. И, опираясь на знание экономической истории России, приступить к решительным действиям.

*М. В. Малеванная (НГУЭУ, Новосибирск)*

### **Государственно-частное партнерство как инструмент формирования инвестиционной привлекательности Новосибирской области**

В статье рассматриваются понятия «Государственно-частное партнерство» и «Концессия». Рассматриваются основные методы реализации государственно-частного партнерства при помощи концессии. Проанализирована институциональная среда государственно-частного партнерства Новосибирской области.

**Ключевые слова:** *Государственно-частное партнерство, концессия, социально-экономический эффект, институциональная среда.*

In article the concept "Public Private Partnership" and "concession". Consider main methods of realization "Public Private Partnership" with help of "concession". There are analyzed institutional environment of "Public Private Partnership" of the Novosibirsk Region.

**Key words:** *Public Private Partnership, concession, social-and-economic effect, institutional environment.*

В условиях экономической нестабильности каждый регион изыскивает собственные ресурсы для выполнения стратегически важных проектов. Государственно – частное партнерство (далее ГЧП) – это инструмент привлечения частных инвестиций для развития экономики. На основе этого механизма формируются взаимовыгодные условия: для публичной стороны – новые рабочие места, пополнение бюджета налоговыми отчислениями, удовлетворение населения объектами инфраструктуры. Со стороны частного инвестора – это гарантированная доходность от инвестиций, налоговые льготы, разделение рисков и т. д.

Для успешного достижения целей проектов ГЧП необходимо реализовывать следующие условия:

– надежность и привлекательность законодательной и правовой базы в области ГЧП;

– достижение социально-экономического эффекта.

На сегодняшний день в России – более 1 300 проектов ГЧП, по которым принято решение о реализации (заключении соглашения), из которых на текущий момент: федерального уровня – 15 проектов, регионального уровня – 191 проект, муниципального уровня – более 1 100 проектов. В большинстве своем, проекты были реализованы в соответствии с ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Что же такое концессия?

Концессия – это форма государственно-частного партнерства, направленная на развитие социально значимой инфраструктуры или осуществление видов деятельности (объект концессии) для защиты общественных интересов, при которой частный сектор (концессионер) развивает объект концессии и получает доходы от его/ее эксплуатации/осуществления, а государственный сектор (концедент) сохраняет права собственности и контроля над объектом концессии.

По уровню развития такого механизма как ГЧП, Новосибирская область является одним из лидирующих регионов в соответствии с рейтингом регионов, который определялся в соответствии с методологией, утвержденной МЭР РФ.

Так как целью исследования является поиск механизмов улучшения инвестиционной привлекательности к проектам ГЧП, рассмотрены основные механизмы влияния на этот фактор.

На начальном этапе необходимо проанализировать и оценить действующие институциональные условия и региональное законодательство для инвесторов в соответствии с Региональным ГЧП-стандартом изложенным в разработанном Центром развития ГЧП совместно с Минэкономразвития РФ «Региональном ГЧП- стандарте»

Для формирования благоприятного инвестиционного климата представляется необходимым проанализировать состояние институциональной среды и нормативно-правового поля.

В соответствии с методологией, изложенной в региональном ГЧП-стандарте, на первом этапе необходимо проанализировать документы следующих категорий:

Документы прогнозирования (долгосрочный прогноз социально-экономического развития РФ). Данный документ должен включать в себя информацию о прогнозной потребности в объектах инфраструктуры в долгосрочной перспективе, а также понимание существующих и прогнозных значений «инфраструктурных разрывов», что будет способствовать выбору приоритетных отраслей для применения механизмов ГЧП. Анализируя положения данного документа, можно заметить, что ГЧП не рассматривается как механизм повышения благосостояния населения. Данный феномен связан, прежде всего, с тем, что проекты ГЧП только начали набирать популярность у большинства крупных инвесторов.

Документы целеполагания (стратегия социально-экономического развития региона, инвестиционная стратегия региона). Прежде всего, должен включать в себя следующие разделы: наличие раздела о ГЧП, влияние ГЧП на социальную инфраструктуру и важность такого механизма как ГЧП. В стратегии СЭР Новосибирской области вообще отсутствует раздел про ГЧП. Необходимо подчеркнуть важность создание раздела о ГЧП в этом “целеполагающим” документе на основе регионального стандарта ГЧП и опыта других регионов. Важно выделить перечень отраслей для реализации проектов ГЧП и дать рекомендательных перечень объектов для инвестирования с использованием механизма ГЧП. За основу можно взять стратегию социально-экономического развития Смоленской области на долгосрочную перспективу до 2020 г.

В данном документе о ГЧП говорится, как о механизме реализации проектов стратегического значения таких как:

- Проект логистического парка;
- мультимодальный транспортнологистический комплекс, с объемом инвестиций 15600 млн р.);
- строительства таможенно-складского комплекса с объемом инвестиций в первом этапе 800–870 млнруб;

К инвестиционной стратегии предъявляются следующие требования: Наличие перечня отраслей возможных для реализации при разработке проектов ГЧП, необходимость и значимость ГЧП в приоритетных отраслях. Необходимость ГЧП как механизма не только привлечения внебюджетных средств, но и более качественного менеджмента, так же, это совершенствование системы гарантий и защиты прав инвестора, разработка механизмов определения целесообразности бюджетного софинансирования и т. д. Анализируя инвестиционную стратегию НСО, можно заметить, что раздел посвященный ГЧП ограничивается только констатацией важности применения этого механизма. В свою очередь, ГЧП в Новосибирской области – приоритетный механизм для реализации объектов социальной инфраструктуры. Примером может служить строительство новой школы в микрорайоне Родники в Новосибирске. В сентябре 2013 г. школа приняла 1 225 учеников, среди них 150 первоклассников. Строительство школы обошлось в 950 млн р., из них 47 млн р. ушло на покупку учебного оборудования, так же это проект новосибирской медтехнопарка.

Одним из самых приоритетных проектов с привлечением бюджетных средств, согласно Инвестиционной стратегии Новосибирской области, является строительство четвертого моста через реку Обь в створе ул. Ипподромской в г. Новосибирске. Объем инвестиций более 32 млрд р.

Анализ правового поля ГЧП показал, что в Новосибирске нет действующего закона о ГЧП. В основном проекты реализуются в форме концессионных соглашений и инвестиционных договоров. Все аспекты о ГЧП оговорены в ФЗ №224 о ГЧП.

Документы программирования (план «дорожной карты»). На основе вышеперечисленных документов необходимо сформировать план «дорожной карты» по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в Новосибирской области и внедрения регионального ГЧП-стандарта. Данный документ должен содержать в себе последовательность действий по развитию ГЧП в Новосибирской области, закрепляющий мероприятия по выработке региональной политики, нормативно-правовому регулированию и содействию использования механизмов ГЧП. Такой документ должен быть разработан специальным институтом развития по совершенствованию инвестиционного климата и развития государственно-частного партнерства. В новосибирской области уже формируется данный институт на базе ОАО «Агентство инвестиционного развития» Новосибирской области. Примером для построения данного документа может служить

«дорожная карта» Республики Башкортостан, так как отражает необходимые пункты, для внедрения регионального-ГЧП стандарта.

### **Библиографический список**

1. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 гг. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. 36 с.

2. Методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в субъектах РФ «Региональный ГЧП-стандарт». М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.

3. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ.

*Ж. Г. Мамаева* (НГУЭУ, Новосибирск)

### **Методические аспекты учетно-аналитической системы «директ-кост»**

В статье приведен сравнительный анализ модификаций системы «директ-кост» и рассмотрена методика учетных записей по отражению затрат, формированию себестоимости готовой продукции и финансовых результатов от продаж при использовании классического варианта системы.

**Ключевые слова:** *переменные затраты, постоянные затраты, прямые затраты, косвенные затраты, полная себестоимость, усеченная себестоимость, маржинальный доход, CVP анализ.*

The paper presents a comparative analysis of modifications of the system "direct cost" and the technique accounts for the cost reflection, the formation of the cost of finished products and the financial results of the sales using the classic version of the system.

**Key words:** *variable costs, fixed costs, direct costs, indirect costs, total cost, truncated costs, profit margins, CVP analysis.*

Механизмы рыночной конкуренции, ограниченность покупательского спроса заставляют предпринимателей управлять себестоимостью продукции, искать пути оптимизации затрат. Это, в свою очередь, приводит к развитию методики учета затрат и калькулирования себестоимости; возникновению новых методов, отвечающим актуальным запросам экономической ситуации.

Вопросы учета затрат и калькулирования постоянно находятся в центре внимания отечественных и зарубежных экономистов. Так, можно назвать работы Вахрушиной М. А., Волковой О. Н., Ивашкевича В. Б., Николаевой С. А., Соколова Я. В., Шеремета А. Д., Друри К., Хорнгрена Ч. Т. и других авторов.

Характеризуя методы учета затрат и калькулирования себестоимости, исследователи выделяют, как правило, три основания их классификации: объекты учета затрат, оперативность учета и контроля затрат и полнота включения затрат в себестоимость [1, с. 95].

По полноте включения затрат в себестоимость различают методы калькулирования полной производственной себестоимости и неполной (усеченной) производственной себестоимости.

В статье «К вопросу о калькулировании усеченной себестоимости» автор отмечает, что «традиционный подход к калькулированию предполагает полное и документально оформленное отражение первичных затрат на производство в системе счетов бухгалтерского учета и отнесение всех фактически произведенных затрат на объекты их учета и калькулирования. В конечном счете, он позволяет определить полную фактическую производственную себестоимость готовой продукции. Однако, при этом варианте калькулирования не выделяются линейные связи между затратами и объемом произведенной продукции, в результате чего теряется возможность моделирования затрат и результатов в зависимости от степени загруженности производственных мощностей, ассортиментной политики и других показателей» [2, с. 225–226].

Любое косвенное отнесение затрат на изделие, как бы хорошо оно не было обосновано, искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. Поэтому в настоящее время в теории и практике управления себестоимостью и прибылью декларируется и применяется следующий принцип: самая точная калькуляция изделия не та, которая после многочисленных расчетов и распределений включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Информацию о такой себестоимости, а, следовательно, и сумме покрытия (маржинальном доходе) позволяет получить учетно-аналитическая система «директ-кост».

Первопричиной возникновения этой системы послужил кризис перепроизводства в США в период Великой депрессии 1928 г., который в свою очередь, привел к накоплению значительных запасов готовой продукции. Оценка запасов по полной себестоимости по мнению аналитиков того времени не позволяла верно оценить финансовый результат по причине перераспределения между периодами постоянных затрат, не зависящих от объемов производства конкретного периода. Была предпринята попытка, разделить совокупные затраты на переменные, которые отождествлялись с прямыми, и на постоянные, которые назывались бесполезными и отождествлялись с косвенными.

Значительное развитие система «директ-кост» получила после Второй мировой войны. Возникло новое направление анализа – CVP (затраты – объем – прибыль) анализ, основной идеей которого было нахождение критического объема производства (точки безубыточности) [3, с. 347].

Система «директ-кост» имеет достаточно много разновидностей. Но в экономической науке до сих пор нет единообразной трактовки этих модификаций. Обобщив подходы различных авторов, нами были выделены следующие варианты метода «директ-кост» (таблица).

**Сравнительный анализ методов исчисления себестоимости**

Метод калькулирования Принцип исчисления	Исчисление полной себестоимости (абсорпшен-костинг)	Варианты метода «директ-костинг»			
		Первоначальный вариант	«Жесткий» директ-костинг	Вариант российской практики учета	Классический вариант
Классификация затрат	Прямые и косвенные	Прямые и косвенные	Переменные и постоянные; прямые и косвенные	Прямые и косвенные: общепроизводственные и общехозяйственные	Переменные и постоянные; прямые и косвенные
Распределение косвенных затрат по видам продукции	Все косвенные распределяются, кроме затрат на реализацию	Все косвенные не распределяются	Все косвенные не распределяются	Косвенные общепроизводственные распределяются	Косвенные переменные распределяются
Для оценки себестоимости готовой продукции, незавершенного производства принимаются	Все затраты, кроме затрат на реализацию	Прямые затраты	Прямые переменные затраты	Прямые и косвенные общепроизводственные затраты	Переменные: прямые и косвенные
Признаются периодическими и списываются на финансовый результат	Затраты, связанные с реализацией продукции	Все косвенные затраты	Прямые постоянные и все косвенные затраты	Косвенные общехозяйственные затраты и затраты на продажу	Постоянные затраты: прямые и косвенные

На первых этапах практического применения системы «директ-кост» (*первоначальный вариант метода*) в себестоимость продукции

включались лишь прямые затраты, а все виды косвенных затрат списывались непосредственно на финансовые результаты. Отсюда и название системы – Direct-Costing-System (система учета прямых затрат) [1, с. 165].

Применительно к России (*вариант российской практики учета*) сущность метода «директ-костинг» заключается в том, что в усеченную производственную себестоимость включаются только прямые затраты (которые считаются априори переменными) и косвенные общепроизводственные затраты (которые считаются условно-переменными). Прямые переменные затраты учитываются на счетах учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»).

Условно-переменные затраты в течение месяца учитываются на счете 25 «Общепроизводственные расходы» и по окончании месяца распределяются и списываются на счета учета прямых переменных затрат (20, 23, 29). Постоянные затраты учитываются в течение месяца на счете 26 «Общехозяйственные расходы», с которого по окончании месяца списывают на счет 90 «Продажи» и, таким образом, в формировании производственной себестоимости готовой продукции не участвуют.

Суть классического варианта метода состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, как прямых, так и косвенных, т. е. лишь переменные затраты распределяются по носителям затрат. По переменным статьям оцениваются также запасы – остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство. Постоянные затраты собирают на отдельном счете, в калькуляцию себестоимости готовой продукции не включают и полностью списывают на финансовые результаты того периода, в котором эти расходы возникли.

Таким образом, применение системы «директ-костинг» на практике предполагает дифференцированный учет общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих затрат. Их следует разделить на постоянную и переменную части. Поскольку большая часть расходов зависит от изменения объемов производства, но не прямо пропорционально, то такие условно – постоянные затраты следует разделить на постоянную и переменную части с помощью специальных методов: высших и низших точек, наименьших квадратов и других.

При использовании системы «директ-кост» «финансовый результат за период определяют в несколько этапов. На первом этапе рассчитывают промежуточный результат – маржинальный доход (брутто –

прибыль или сумму покрытия) по каждому виду продукции как разность между выручкой и суммой переменных затрат реализованного объема продукции. Показатель маржинального дохода лежит в основе управленческих решений, связанных с определением объемов, ассортимента, цен реализуемой продукции, принятием дополнительных заказов и других решений в краткосрочном периоде. На втором этапе для исчисления нетто – прибыли от продажи продукции в целом по организации из общей суммы маржинального дохода вычитают сумму постоянных затрат, которые не распределяются между носителями, а попадают из подсистемы учета по местам возникновения, минуя подсистему калькулирования производственного учета, в подсистему учета результатов за период» [2, с. 230–231].

Поскольку CVP анализ дает надежные результаты только при соблюдении определенных допущений и позволяет принимать управленческие решения только на краткосрочную перспективу, необходимо системно формировать всю необходимую для проведения анализа информацию на счетах бухгалтерского учета.

Нами предлагается следующая методика учетных записей по отражению затрат, формированию себестоимости готовой продукции и финансовых результатов от продаж при использовании классического варианта системы «директ – костинг».

Для учета переменных, постоянных и смешанных затрат к синтетическим счетам 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Расходы на продажу» открываются субсчета: «1» – истинно переменные затраты; «2» – истинно постоянные затраты; «3» – смешанные (условно постоянные) затраты.

Обработывая первичные учетные документы, бухгалтер относит затраты на соответствующие счета и субсчета. При этом следует учесть, что прямые затраты могут носить постоянный характер. Например, суммы начисленной амортизации производственного оборудования, на котором производится один вид продукции. И, наоборот, косвенные затраты могут иметь переменный характер. Например, заработная плата менеджеров, начисленная в процентах от объема продаж.

Затраты смешанного типа, учтенные на счетах 20/3, 25/3, 26/3, а в дальнейшем и 44/3, делятся на переменную и постоянную части с помощью специальных методов (высших и низших точек, наименьших квадратов и другие) и списываются на соответствующие субсчета. Например,

Д 20/1 К 20/3 – переменная часть прямых затрат смешанного типа;  
Д 20/2 К 20/3 – постоянная часть прямых затрат смешанного типа.

Косвенные переменные затраты, учтенные на счетах 25/1, 26/1 распределяются между видами продукции пропорционально выбранной базе и списываются в Д 20/1 по соответствующим аналитическим счетам:

Д 20/1 К 25/1;

Д 20/1 К 26/1.

Калькулируется переменная производственная себестоимость готовой продукции. При этом потери от окончательного брака и незавершенное производство должны быть оценены по переменным статьям затрат.

Далее бухгалтер приходит готовую продукцию в оценке по переменным затратам:

Д 43 «Готовая продукция» К 20/1.

После отгрузки продукции покупателям признается выручка от продаж и определяется финансовый результат.

Признана выручка от продаж:

Д 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» К 90.1.

Начислен налог на добавленную стоимость:

Д 90.3 К 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Списывается переменная производственная себестоимость проданной продукции: Д 90.2 К 43;

Списываются переменные расходы на продажу: Д 90.4 К 44/1.

По каждому виду продукции определяется промежуточный финансовый результат – маржинальный доход как разность между кредитовым оборотом счета 90.1 и совокупным дебетовым оборотом счетов 90.2, 90.3, 90.4

Затем списываются общей суммой без распределения по видам продукции постоянные затраты: Д 90.6 К 20/2, 25/2, 26/2, 44/2.

На последнем этапе определяется прибыль (убыток) от продажи продукции как разность между совокупным маржинальным доходом и суммой постоянных затрат.

Таким образом, предложенная методика позволяет системно формировать необходимые данные для оперативного и достоверного анализа безубыточности как основы грамотных, экономически обоснованных управленческих решений.

#### **Библиографический список**

1. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л, 2008. 528 с.

2. Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья: Материалы II Международ. науч. практ. конф. / Отв. ред. И. Г. Воробьева. Новосибирск НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. 346 с.

3. *Ивашкевич В. Б.* Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. М.: Экономистъ, 2006. 618 с.

4. *Мамаева Ж. Г., Нитяго В. И., Усачева О. В.* Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие. Новосибирск, НОУ ВПО Центросоюза РФ СибУПК, 2011. 264 с.

*С. Н. Матвиенко* (НГАУ, Новосибирск)

*Л. А. Матвиенко* (НКТ Новосибирского облпотребсоюза», Новосибирск)

### **К вопросу об экономической сущности финансовой стратегии предприятия**

В статье рассматриваются различные точки зрения на экономическую сущность финансовой стратегии предприятия, характеризуются достоинства и недостатки различных подходов.

**Ключевые слова:** *финансовая стратегия, финансовая политика, финансовая тактика, новая управленческая парадигма.*

The article considers different points of view on the economic substance of the financial strategy of the enterprise, are characterized by advantages and disadvantages of different approaches.

**Key words:** *financial strategy, financial policy, financial tactics, new management paradigm.*

Анализ современной учебной и научной литературы в области финансового управления дает возможность сделать вывод о том, что в последние десятилетия идет активный поиск новых теоретико-методологических, практических подходов к разработке и реализации финансовой стратегии.

Множество методологических подходов к разработке финансовой стратегии коммерческой организации можно классифицировать по ряду направлений научного поиска, отличающимся друг от друга сущностным, глубинным основанием применения того или иного типа стратегии. Основой классификации всех подходов, по мнению А. В. Воробьева [1], необходимо принять концепцию, находящуюся в основе методологии. Существующие методологические подходы основываются:

1) на новой парадигме управления, оценке позиции внутренней и внешней среды организации;

2) расширении матричных моделей планирования и портфельного анализа зарубежных ученых;

3) подходах, применение которых предполагает формирование финансовых матриц.

Рассматривая подход на основе новой управленческой парадигмы, следует выделить прежде всего такого видного отечественного уче-

ного, как И. А. Бланк, сформировавшего методологию разработки финансовой стратегии как единство таких элементов, как: параметры, принципы, технологии, системы методов разработки финансовой стратегии, стратегические цели, методы оценки и критерии выбора стратегических финансовых альтернативных вариантов.

Ключевым преимуществом подхода в интерпретации И. А. Бланка служит определение параметров оценки финансовой стратегии, что дает возможность определить – приведет ли разработанная стратегия к достижению поставленных целей в ситуации постоянных изменений внешних для организации финансовых факторов.

Предложенный И. А. Бланком подход к формированию финансовой стратегии характеризуется системностью, методической обоснованностью и непротиворечивостью, а также научностью, целостностью и концептуальной стройностью. Но подход И. А. Бланка не свободен и от недостатков, среди которой следует выделить узость спектра финансовых стратегий, излишнюю универсальность, а также невозможность учета отраслевой специфики деятельности организации, масштабности деятельности, стадии жизненного цикла организации.

Ряд обозначенных ограничений преодолены другими учеными в своих методических подходах. В целом можно констатировать, что эти подходы сводятся к развитию ряда зарубежных матричных моделей, таких как:

- матрица БКГ («Бостон Консалтинг Групп»);
- матрица стратегий Франсона и Романе.

К представителям подхода, основывающегося на концепции матричного портфельного инвестирования (БКГ), следует отнести Н. А. Иванову, Т. В. Гениберг, О. В. Полякова, применившие и опубликовавшие в 2009 г. свое видение разработки финансовой стратегии коммерческой организации. Названные ученые в основу ставят концепцию темпа устойчивого роста и модель взаимосвязи рентабельности продаж, оборачиваемости активов, финансового рычага и нормы накоплений.

Простоту применения методики и четкость определения направлений финансовых решений следует отнести к весомым преимуществам этой методики. Простота методики является в то же время и ее недостатком, поскольку требуется более глубокий подход, расширение модели, усложнение показателей оценки, рост числа вариантов возможных финансовых стратегий.

Отечественные ученые развивают и вторую зарубежную матричную модель – матрицу стратегий Франсона и Романе. Методологический подход на основе развития матрицы Франсона и Романе, наиболее обстоятельно, системно описан В. Б. Акуловым [1].

В адаптированной В. Б. Акуловым модели применяется бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческих организаций, данные бухгалтерского учета, а также прогнозная отчетность. Адаптация модели к российской системе бухгалтерской отчетности [2] в виде применения таких показателей, как результат хозяйственной (РХД), результат финансовой деятельности (РФД), а также результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД) ставится в заслугу В. Б. Акулова.

Ключевым преимуществом усовершенствованной матрицы является возможность формировать понятную стратегическую карту развития корпоративных финансов, используемую в дальнейшем как руководство к действию, в котором также определяются и возможные варианты дальнейших действий.

Практическое применение матрицы дает возможность принимать взвешенные управленческие решения по управлению активами организации и источниками их формирования, проводить экспресс-анализ финансового состояния организации, определять закономерности ее развития. Вместе с тем, недостатки, характерные для матрицы Франсона и Романа, сохраняются и в подходе В. Б. Акулова, а именно:

- чрезмерно агрегированные показатели;
- субъективный подход в вопросе оценки текущей стратегической позиции организации;
- необходимость применения дополнительных методов оценки.

Также следует отметить, что (как и в первом подходе) не учитываются стадия жизненного цикла организации, отраслевая специфика ее деятельности. А. С. Кокин указывает также на такую недоработку, как математическая неподкрепленность расчета переходов из одного квадранта модели в другой квадрант.

Литературный анализ выявил также отсутствие единства в определении сущности финансовой стратегии и в рамках одного подхода, основанного на новой управленческой парадигме. Как отмечает С. В. Загородников, «в специальной литературе до сих пор нет однозначного понимания сущности финансовой стратегии. Выделяются две противоположные точки зрения:

- 1) финансовая стратегия – общая стратегия предприятия, поскольку все показатели предприятия в конечном итоге сводятся к финансовым вопросам;
- 2) финансовая стратегия – функциональная стратегия предприятия, т. е. совокупность целей и задач в сфере финансовой деятельности предприятия» [3, с. 149].

Различие мнений о сущности финансовой стратегии характеризуется данными таблицы.

### Точки зрения различных ученых на сущность финансовой стратегии предприятия

Автор, источник	Определение
Бланк И.А. [4, с. 12]	«Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватности корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды»
Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. [5, с. 384]	«Финансовая стратегия компании – это часть общей стратегии развития бизнеса, согласованная с ее целями и задачами. Финансовая стратегия – это стратегия комплексного управления активами и пассивами компании»
Петров А.Н. [6, с. 263]	«Финансовая стратегия предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий»
Ковалева А.М. [7, с. 325]	«Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами».
Лихачева О.Н., Щуров С.А. [8, с. 5]	«Финансовая политика предприятия – совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия»
Пещанская И.В. [9, с. 7]	«Финансовая политика – это общая финансовая идеология организации, подчиненная достижению основной цели ее деятельности, каковой является получение прибыли (для коммерческих организаций). В рамках общей финансовой идеологии организации выделяются также ее финансовая стратегия и тактика. Финансовая стратегия – это искусство ведения финансовой политики, а тактика является составной частью этого искусства, это совокупность конкретных приемов и способов действий в конкретной ситуации»
Станиславчик Е.Н. [10, с. 65]	«С точки зрения финансового менеджмента под стратегией понимают управление финансовыми потоками фирмы с целью увеличения ее стоимости»
Барабанова И.Ю. [11]	«Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами и финансовыми ресурсами»
Ермасова Н.Б., Замедлина С.Г., Новикова Н.А. [12, с. 15]	«Финансовая стратегия – это долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач, определенных экономической и социальной стратегией»
Кузнецов Б.Т. [13, с. 285]	«Финансовая стратегия включает в себя способы и основные средства, с помощью которых организация намерена достичь поставленных целей»

Подчиненный характер финансовой стратегии по отношению к базовой стратегии предприятия прослеживается в определениях В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковникова, А. Н. Петрова.

Финансовую стратегию как генеральный план действий определяют А. М. Ковалева, И. Ю. Барабанова.

Сущностно одинаковыми являются определения финансовой стратегии и финансовой политики у О. Н. Лихачевой, С. А. Щурова. Данные авторы применяют понятия финансовой стратегии и политики как равнозначные.

Иного мнения о соотношении понятий «финансовая политика», «финансовая стратегия» и «финансовая тактика» придерживается И. В. Пещанская, выделяя финансовую стратегию и тактику, как различные стороны финансовой политики.

Е. Н. Станиславчик в своем определении акцентирует внимание на прикладном аспекте финансовой стратегии, сводящемся к управлению финансовыми потоками, нацеленном на увеличение стоимости фирмы.

Долгосрочный характер принятия решений акцентируется в определении Н. Б. Ермасовой, С. Г. Замедлиной, Н. А. Новиковой.

Крайне обобщенным представляется определение Б. Т. Кузнецова, не раскрывающим основных сущностных аспектов финансовой стратегии.

Таким образом, раскрытие экономической сущности финансовой стратегии до сих пор является теоретически полностью нерешенной задачей. В отечественной практике наибольшее распространение получил первый из обозначенных выше методологических подходов к определению сущности финансовой стратегии, основанный на новой управленческой парадигме и учитывающий факторы внешней и внутренней среды. Наиболее обоснованной видится точка зрения ученых В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников, в соответствии с которой, финансовая стратегия – это часть общей стратегии развития бизнеса, согласованная с ее целями и задачами и предполагающая комплексное управление активами и пассивами компании.

### **Библиографический список**

1. Воробьев А. В. Отечественные методологические подходы к разработке финансовой стратегии предприятия (генезис и анализ) // Финансы и кредит. 2011. № 16 (448). С. 20–27.

2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://consultant.ru> (дата обращения: 22.11.2016).

3. Загородников С. В. Краткий курс по финансовому менеджменту: учеб. пособие. 3-е изд., стер. М.: Окей-книга, 2010. 174 с.

4. *Бланк И. А.* Финансовая стратегия предприятия: Учебный курс. Киев: Ника-Центр, 2006. 520 с.
5. *Когденко В. Г., Кузнецов В. Г., Мельник М. В., Быковников И. Л.* Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. М.: Юнити-Дана, 2010. 472 с.
6. Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова. СПб.: Питер, 2005. 496 с.
7. Финансы и кредит: Учеб. пособие / Под ред. проф. А. М. Ковалевой. М.: Финансы и статистика, 2005. 512 с.
8. *Лихачева О. Н., Щуров С. А.* Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. И. Я. Лукасевича. М.: Вузовский учебник, 2007. 288 с.
9. *Пещанская И. В.* Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: учебное пособие для вузов. М.: Экзамен, 2006. 256 с.
10. *Станиславчик Е. Н.* Основы финансового менеджмента. М.: Ось-89, 2001. 127 с.
11. *Барабанова И. Ю.* Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 3. С. 40–44.
12. *Ермасова Н. Б., Замедлина С. Г., Новикова Н. А.* Шпаргалка по финансам и кредиту: Ответы на экзаменационные билеты. М.: Аллель-2000, 2005. 64 с.
13. *Кузнецов Б. Т.* Финансовый менеджмент: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060500 «Бухгалтерский учет», 060400 «Финансы и кредит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 415 с.

*Е. М. Михайлова (САФБД, Новосибирск)*

### **Возможности использования публичного ценового аудита в проектном управлении организацией**

Данная статья посвящена исследованию перспективности внедрения механизма публичного ценового аудита в методику реализации проектного управления в деятельности организаций частного бизнеса всех сфер экономической деятельности.

**Ключевые слова:** *ценовой аудит, проектное управление, инвестиционные проекты, проектное финансирование, публичная оценка, независимая экспертиза.*

This article investigates the prospects of introducing a public price auditing in the methodology of the project management in organizations of private business in all spheres of economic activities.

**Key words:** *price audit, project management, investment projects, project financing, public evaluation, an independent examination.*

В последнее десятилетие наблюдается существенный интерес к использованию концепции проектного управления в деятельности российских организаций. Это связано, прежде всего, с тем, что в последнее время технологии проектного управления получили значительное развитие на основе совершенствования используемого инструментария.

Возрастающая роль проектного управления обусловлена объективными тенденциями в глобальной реструктуризации бизнеса [1]. Управленческий подход, ориентированный на привлечение экономических ресурсов со стороны, уступил место подходу, предполагающему концентрацию внимания организаций на развитии собственного потенциала.

В результате обозначенных выше тенденций крупные конгломератные комплексы стали замещаться гибкими сетевыми организационными структурами, в том числе и проектного типа, среди участников которых доминируют предпочтения использования внешних ресурсов вместо внутренних. Следовательно, хозяйственная деятельность организаций все больше стала превращаться в комплекс работ с особой структурой используемых ресурсов и существенной зависимостью от времени и стоимости, т. е. в проекты.

В общем виде проектное управление можно охарактеризовать как управленческий подход, концентрирующийся на воздействии на наиболее важные виды деятельности в организации, требующие постоянного руководства в условиях строгих ограничений по ресурсам, срокам и качеству работ.

Значение данной управленческой концепции подчеркивается активным ее внедрением в деятельность государственных органов исполнительной власти Российской Федерации. Принятое в 2014 г. Распоряжение Минэкономразвития России № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти» подтверждает это. При этом целью утверждения указанных выше рекомендаций является повышение эффективности организации деятельности федеральных и региональных органов исполнительной власти Российской Федерации по достижению их целей и решению поставленных задач [2].

Данные Методические рекомендации направлены на концептуальное формирование основных подходов и принципов проектного управления. Следовательно, организациям частного бизнеса также можно рекомендовать ориентироваться на них при внедрении проектного управления в собственную хозяйственную деятельность.

Методические рекомендации определяют базовые понятия проектного управления. Так, проект рассматривается как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального результата в условиях временных и ресурсных ограничений.

Управление проектом определяется как совокупность видов управленческой деятельности, связанных с планированием, организацией и контролем трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение его целей.

Управление проектами приводит к созданию в организации проектно-ориентированной системы управления, которую можно определить как систему управления, при которой цели хозяйственной деятельности достигаются преимущественно через реализацию проектов.

Проектное управление осуществляется через реализацию следующих групп процессов:

1. Инициация проекта.
2. Планирование проекта.
3. Исполнение проекта.
4. Управление изменениями проекта.
5. Контроль реализации проекта;
6. Завершение проекта.

С нашей точки зрения организациям частного бизнеса всех сфер экономической деятельности на завершающих стадиях процесса планирования проекта целесообразно внедрить процедуру публичного ценового аудита с целью повышения обоснованности и объективизации управленческих решений по реализации проектов, особенно крупных.

В настоящее время ценовой аудит крупных инвестиционных проектов является относительно новой для российского рынка процедур. В общем виде ценовой аудит представляет собой проверку обоснованности установления цен на используемые в проекте ресурсы.

Термин «ценовой аудит» стал активно внедряться в сферу государственного управления Российской Федерации в 2012 г., после утверждения Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

С 2013 г. стал использоваться термин «публичный ценовой аудит», предполагающий общественное обсуждение результатов экспертизы инвестиционных проектов.

В настоящее время основной сферой, в которую активно внедряется ценовой аудит, является капитальное строительство. Постановление Правительства РФ от 30.04.2013 № 382 определило обязательность проведения публичного ценового аудита для крупных инвестиционных строительных проектов с государственным участием. С 2016 г. в

категорию крупных проектов входят те, бюджет которых равен или превышает 4 миллиарда рублей.

Указанное выше Постановление определяет ценовой аудит инвестиционного проекта как проведение экспертной оценки стоимости объекта капитального строительства с учетом результатов публичного технологического аудита инвестиционного проекта [3].

В общем виде публичный ценовой аудит предполагает независимую консультацию государства в лице федеральных и региональных органов исполнительной власти, компаний с государственным участием и государственных корпораций с экспертными организациями по вопросам повышению эффективности их инвестиционной деятельности.

В 2016 г. Распоряжением Правительства РФ от 23.09.2016 № 2002–р ценовой аудит был внедрен в сферу деятельности сетевых организаций, отнесенных к числу субъектов электроэнергетики [4].

По нашему мнению, процедуру ценового аудита следует внедрить и в другие отрасли экономики, причем независимо от степени участия государства в финансировании крупных инвестиционных проектов.

Внедрение данной процедуры позволит организациям достичь следующих стратегических целей в области проектного управления:

1. Оптимизировать принятие проектных управленческих решений в силу повышения их обоснованности.
2. Повысить эффективность использования финансовых ресурсов, участвующих в реализации проектов.
3. Снизить себестоимость создания инвестиционного объекта.
4. Сократить сроки реализации инвестиционного проекта.

Публичный ценовой аудит крупных инвестиционных проектов должен проводиться независимой экспертной организацией на следующих этапах их жизненного цикла:

- 1) обоснование осуществляемых вложений с целью доказательства целесообразности реализации проекта;
- 2) разработка проектно-изыскательной документации с целью оптимизации проектных решений;
- 3) сопровождения создания инвестиционного объекта и сдача его в эксплуатацию с целью контроля над расходом финансовых ресурсов;
- 4) эксплуатация инвестиционного объекта с целью проверки достижения целей проекта и плановых показателей.

В общем виде можно предложить следующий примерный перечень работ, проводимых в рамках публичного ценового аудита крупных инвестиционных проектов:

- определение качества, объема и стоимости выполненных работ по созданию инвестиционного объекта;
- выявление рыночной стоимости исследуемого объекта на основании его реального технического состояния;
- проверка объемов, стоимости и качества выполненных работ, не включенных в проектную документацию;
- установление сроков окончания создания инвестиционного объекта;
- проведение сравнительного анализа выполненных работ по созданию инвестиционного объекта с проектными значениями;
- исследование разрешительной документации, анализ заключенных договоров между участниками инвестиционного проекта;
- расчет реальной стоимости инвестиционного объекта.

Результаты публичного ценового аудита подлежат «опубликованию» и могут проходить процедуру экспертного обсуждения. Данными площадками могут выступать общественно-консультационные органы, такие как НП «Национальное объединение технологического и ценового аудита» и т. д.

Несмотря на перспективность использования публичного ценового аудита в сфере проектного управления, его фактическая реализация даже в обязательных областях связана с существенными затруднениями. Основная проблема здесь заключается в том, что государственные нормативные акты о публичном технологическом и ценовом аудите практически не исполняются.

По оценкам Национального объединения технологического и ценового аудита, объем рынков технологического и ценового аудита в России по итогам 2013–2014 гг. составил 750 млн р., включая в основном пилотные проекты, проведенные в соответствии с директивами правительства [5].

Прогнозный объем рынка технологического и ценового аудита в 2015 г. составлял 1,25 млрд р. Рост прогноза был связан с тем, что, согласно постановлению правительства, была снижена минимальная стоимость проектов, финансируемых с участием государства, для которых публичный технологический и ценовой аудит признавался обязательным, соответственно, увеличилась и потенциальная клиентская база. Однако в связи с неисполнением этого постановления закупки услуг по технологическому и ценовому аудиту уменьшились и фактический объем данного рынка в 2015 г. составил лишь 250 млн р. [5]

Однако, несмотря на все сложности, процедуру прохождения публичного ценового аудита можно считать достаточно перспективной,

способной существенной повысить эффективность принимаемых управленческих решений в сфере проектного управления.

### **Библиографический список**

1. *Ефремов В. С.* Проектное управление: модели и методы принятия решений // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 6. С. 34–42.
2. Распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти».
3. Постановление Правительства РФ от 30.04.2013 № 382 (ред. от 07.12.2015) «О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (вместе с «Положением о проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием»).
4. Распоряжение Правительства РФ от 23.09.2016 № 2002-р «Об утверждении методических рекомендаций по проведению технологического и ценового аудита инвестиционных программ (проектов инвестиционных программ) сетевых организаций, отнесенных к числу субъектов электроэнергетики, инвестиционные программы которых утверждаются Министерством энергетики Российской Федерации и (или) органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, уполномоченными на утверждение инвестиционных программ субъектов электроэнергетики, и отчетов об их реализации».
5. Проверки по большому счету. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2842797>.

*Д. В. Морозов (ГГУ им. Ф.Скорины, Гомель)*

### **Исследование конъюнктуры депозитного рынка Республики Беларусь**

Выявлены основные детерминанты, влияющие на размер процентных ставок на депозитном рынке. Сделан вывод о существующей дилемме в области денежно-кредитного регулирования – сложности сохранения привлекательного уровня депозитных ставок для юридических и физических лиц как инструмента антиинфляционного регулирования при снижении ставок по кредитам для стимулирования экономического развития.

**Ключевые слова:** *депозитный рынок, процентные ставки, кредит, рынок, ставка рефинансирования, ликвидность, денежно-кредитная политика, экономический рост, банковский сектор, центральный банк.*

The basic determinants that affect the size of the interest rate on the deposit market. It is concluded that there is a dilemma in the field of monetary – difficulty of maintaining an attractive level of deposit rates for legal entities and individuals as an anti-inflation regulation tools at lower rates on loans to promote economic development.

**Key words:** *deposit market interest rates, credit, market, the refinancing rate, liquidity, monetary policy, economic growth, the banking sector, the central bank.*

Глубокие изменения на ресурсных мировых рынках, в первую очередь, энергетических, и последовавшие за этим изменения в проводимой денежно-кредитной политике ряда ведущих экономик мира усугубили структурные деформации стран, имеющих дефицитные платежные балансы, в том числе Республики Беларусь. Так, девальвация китайского юаня и рекордное падение цен на нефть до 42 долл. США за баррель вызвала за собой цепочку стремительных девальваций национальных валют по всему миру. На российскую экономическую модель, в которой центральное место занимает добыча полезных ископаемых, помимо цен на «черное золото», также оказали крайне негативное влияние санкции со стороны США и ЕС и контр санкции в противовес им.

Для белорусской экономики изменение экономической конъюнктуры у основного торгового, политического и экономического партнера не могла пройти бесследно. Наблюдается сокращение продажи иностранной валюты белорусскими предприятиями, граждане ввиду снижения уровня доходов снизили размеры покупки валюты, увеличив при этом объемы продажи сбережений, что несколько смягчило ситуацию на рынке валюты.

На внебиржевом рынке в августе субъекты хозяйствования Беларуси купили 1551 млн долларов США, что всего на 0,18 % больше, чем в июле, а продали 779,7 млн, что на 25,5 % меньше. Таким образом, в августе на внебиржевом рынке чистая покупка валюты предприятиями составила 771,1 млн долларов США – почти в 1,5 раза больше, чем месяцем ранее. В то же время обязательная продажа валюты в августе составила менее 587,4 млн, что на 11,6 % меньше, чем в июле, и в 1,45 раза меньше, чем год назад.

Нерезиденты в августе купили на внебиржевом рынке 36,37 млн долларов США, продали – 61,75 млн. В свою очередь, население купило в августе наличной валюты почти на 698,5 млн долларов США, что на 10,5 % больше, чем в июле, а продало – 574,72 млн (на 11,3 % меньше). Безналичной валюты было куплено на 272,04 млн долларов США, что на 83,1 % больше, чем в июле, продано 61,4 млн – на 40 % больше. В итоге чистая покупка составила 334,1 млн долларов США, в том числе наличной валюты – 123,7 млн, безналичной – 210,4 млн, в то время как в июле была зафиксирована чистая продажа первой на сумму 108,5 млн, а второй – чистая покупка 100,9 млн долларов США.

Таким образом, для обвала курса рубля были вполне веские внутренние причины и главная из них – резкое снижение притока валюты в республику. Такого низкого значения объемов обязательной продажи

валюты не наблюдалось с июля 2011 г. (545,5 млн). Впрочем, при сокращении экспорта товаров и услуг в январе–июле на 24,7 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ничего иного ждать и не приходится.

Опубликованные Национальным банком Республики Беларусь данные о покупке-продаже валюты населением в августе 2015 г. подтвердили версию о том, что девальвация национальной валюты на 15 % по отношению к доллару США и на 10,6 % по отношению к корзине валют в прошлом месяце стала якобы реакцией регулятора на возобновившийся отток валюты из страны ради скупки дешевеющих в РФ товаров из-за очередного провала курса российского рубля.

Предпринятые регулятором меры обошлись недешево, о чем говорит взлетевший спрос на наличную валюту и объясняющий очереди в обменные пункты.

Сейчас в Беларуси основной экономической задачей является сдерживание темпов инфляции (прогнозный показатель НБ РБ к концу года – 12 %, плюс-минус 2 процентных пункта). Достигается это благодаря переходу к плавающему валютному курсу и жесткому регулированию цен. Все это тесно связано с денежно-кредитной политикой, проводимой НБ РБ и напрямую отражается на кредитно-депозитных ставках.

После девальвационного ажиотажа в августе и массовой скупки валюты в обменных пунктах населением, начался отток вкладов в белорусских рублях с последующим их переводом в валютные. Более 60 % всех сбережений населения в банках лежат в иностранной валюте, что свидетельствует о недоверии населения к белорусскому рублю.

На счетах физических лиц и предприятий белорусов лежат около 7,5 млрд долларов США в эквиваленте, что вдвое больше показателя золотовалютных резервов страны [2].

Отток такого огромного количества денежных средств из банков не приведет ни к чему хорошему, поэтому перед властями стоит серьезная дилемма: как же сохранить привлекательный уровень ставок для юридических и физических лиц, снижать ставки по кредитам и при этом не позволять расти ценам и сдерживать инфляцию.

В результате сильно страдает население и предприятия. Продолжается устойчивый рост безработицы и задолженности по заработной плате на предприятиях. Удельный вес проблемных кредитов банков в кредитном портфеле составил 1,73 %. Общая сумма проблемных кредитов увеличилась с начала года на 41,4 %.

Проблемные рублевые кредиты юридических лиц составили 2 трлн белорусских рублей, увеличившись на 82,5 %, в валюте – 270 млн долл.

США, увеличившись на 40 % по сравнению с прошлым годом. Проблемная задолженность физических лиц в рублях и иностранной валюте составила 548,2 млрд белорусских рублей, что на 26 % больше показателя прошлого года в эквиваленте. Более 60 % предприятий Республики имеют просроченную дебиторскую задолженность.

В такой ситуации политика снижения НБ РБ ставок по кредитам является наиболее рациональным решением. Без более доступных кредитов для предприятий и населения дальнейший рост проблемных задолженностей галопирующими темпами до критического уровня будет просто неизбежен. На фоне всех этих событий и произошло некоторое снижение ставок на кредитно-депозитном рынке.

В первую очередь реакция депозитного рынка касается сберегательных карт, так как этот элемент наиболее подвержен рискам использования хранящихся средств. Национальный банк Республики Беларусь порекомендовал показатель, не превышающий в белорусских рублях 20 % (снижение на 2 п.п.), что и было выполнено всеми банками в начале сентября.

По информации банков-участников обследования за II квартал 2016 г. срочные банковские вклады (депозиты) сократились на 5,24 трлн р., или на 2,9 %, и на 1 июля 2016 г. составили 174,7 трлн р. При этом вклады в национальной валюте составили 25,8 трлн р., или 14,7 % от общего объема вкладов, увеличившись по сравнению с прошлым кварталом на 0,79 трлн р., или на 3,2 %. Вклады в иностранной валюте (в рублевом выражении) составили 149,0 трлн р., или 85,3 % от общего объема вкладов, снизившись по сравнению с прошлым кварталом на 6,0 трлн р., или на 3,9 %.

В долларовом выражении, вклады снизились на 270,0 млн долл. США, или на 3,5 %, и на отчетную дату составили 7,43 млрд долл. США.

Максимальный же доход по валютным вкладам составляет 3 % по самым долгосрочным продуктам, сроком в некоторых случаях до 5 лет без права частичного востребования этих средств. Если анализировать ситуацию, то вскоре проценты по валютным вкладам упадут вслед за валютными сберегательными картами. Максимальная ставка по депозитам юридических лиц в белорусских рублях составляет 15 % годовых. В валюте в среднем приблизительно на уровне депозитов физических лиц.

Таким образом, так как у населения и предприятий нет другой альтернативы, помимо вкладов (ставки одни из самых высоких в мире), поэтому свои сбережения люди и предприятия по привычке будут хранить на счетах в банках, за неимением других приемлемых вариантов. Рынок ценных бумаг в стране пока еще не развит, хотя первые шаги и

предпосылки к этому ведутся, но до полного его становления, сопоставимого с уровнем европейских стран и США, еще далеко (там ценные бумаги давно уже являются ключевым элементом краткосрочного и долгосрочного инвестирования средств, что).

Поэтому, основным из приоритетных направлений видится развитие рынка ценных бумаг в Беларуси. Так, например, ставка по облигациям в долларах США в среднем по банкам сейчас составляет 5,5 % годовых на более интересных и выгодных условиях, чем та же самая ставка по депозитам в банках.

В дальнейшей перспективе ставки на кредитно-депозитном рынке продолжают постепенное снижение, так как это необходимо в современных реалиях государства.

### **Библиографический список**

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 18.11.2016).

2. Ежеквартальное обследование по программе «Знай своего клиента» в отношении привлечения срочных банковских вкладов (депозитов) физических лиц за II квартал 2016 г. URL: <http://www.nbrb.by>. (дата обращения: 18.11.2016).

*Э. М. Муратова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Зарубежный опыт оценки налогового разрыва**

Одной из важнейших проблем налоговой политики в современных условиях является уменьшение размеров налогового разрыва. Основная задача статьи заключается в изучении зарубежного опыта оценки налогового разрыва. В данном исследовании также рассматриваются методы оценки налогового разрыва.

**Ключевые слова:** *налоговый разрыв, валовой налоговый разрыв, чистый налоговый разрыв, метод «сверху вниз», метод «снизу вверх», система налогообложения.*

One of the major problems of tax policy in modern conditions is to reduce the tax gap sizes. The main objective of this paper is to study the foreign experience of the tax gap estimation. This study also examines the methods of estimation of the tax gap.

**Key words:** *tax gap, gross tax gap, net tax gap, «top-down» approach, «bottom-up» approach, tax system.*

Эффективный сбор налогов является основой справедливой системы налогообложения. На практике сумма взысканных налогов в большинстве случаев меньше общей суммы налогов, подлежащей уплате. Разница между этими суммами называется налоговым разрывом. Он

представляет собой потерю доходов бюджета, следовательно, это сказывается на фискальной политике, расходах государства, а также приводит к повышению налоговой нагрузки на добросовестных налогоплательщиков. Поэтому крайне важно вовремя предотвращать потери налоговых поступлений, сокращая размеры налоговых разрывов [1].

Оценка налоговых разрывов помогает выявлять причины потери налоговых поступлений. К ним можно отнести: уклонение от уплаты налогов, налоговое мошенничество, агрессивное налоговое планирование, банкротство организаций и т. п. [4].

Таким образом, налоговый разрыв (*tax gap*) можно определить как разницу между суммой налогов, которая должна была поступить в бюджетную систему государства при своевременном и полном исполнении налогоплательщиками своих обязательств (налоговый потенциал), и суммой фактически поступивших налогов в течение определенного периода [3].

Формула расчета налогового разрыва *НР*

$$НР = НП - ФНП, \quad (1)$$

где *НП* – налоговый потенциал; *ФНП* – фактически поступившие суммы налоговых платежей.

В настоящее время методики оценки налогового разрыва в Российской Федерации еще не сильно развиты. Рассмотрим зарубежный опыт оценки налогового разрыва [2].

В зарубежной практике налоговые разрывы подразделяют на два основных вида:

1 Валовой налоговый разрыв (*gross tax gap*) представляет собой разницу между теоретически возможным объемом уплаченных налогов и суммой налогов, уплаченной налогоплательщиками добровольно.

2 Чистый налоговый разрыв (*net tax gap*) – это сумма валового налогового разрыва за вычетом сумм, которые были взысканы по результатам контрольно–надзорной деятельности соответствующих органов.

Оценка налогового разрыва может проводиться для любого вида налогов. Чаще всего оценивается налоговый разрыв по налогу на добавленную стоимость (НДС). Оценка налоговых разрывов по прямым налогам на практике производится редко. Это связано с тем фактом, что комплексная оценка для прямых налогов гораздо труднее. Из–за сложных правил налогообложения, таких как налоговые льготы, вычеты, пособия, трудно разработать методику для оценки налоговых разрывов.

Большинство европейских стран проводят только оценку налогового разрыва по НДС. Такие страны как Великобритания, Германия, Италия, Латвия и Эстония также проводят оценку налоговых разрывов

по налогу на доходы физических лиц, корпоративному налогу и взносам в Фонд социального страхования [6].

К основным техникам оценки налоговых разрывов, применяемым в европейских странах, относятся:

1) метод «сверху вниз» (*«top-down» approach*) – оценка налоговых разрывов по косвенным налогам;

2) метод «снизу вверх» (*«bottom-up» approach*) – оценка налоговых разрывов по прямым налогам;

3) метод экспертных оценок – оценка налоговых разрывов по всем видам налогов при отсутствии надежных источников налоговой статистики [5].

Основные принципы метода «сверху вниз»:

– для анализа используются данные независимых источников, которые содержат информацию о потреблении в национальной экономике;

– налоговый разрыв по каждому виду налогов рассчитывается путем вычитания сумм уплаченных налогов из сумм оценки общего налогового обязательства;

– в расчет включаются все потенциальные компоненты налогового разрыва.

Данный метод направлен на обеспечение единой оценки на основе данных, которые не зависят от налогового администрирования. Метод «сверху вниз» не требует много ресурсов и времени для проведения оценки. Результаты оценки можно считать всеобъемлющими и сопоставимыми во времени.

Метод «сверху вниз» распространен в большинстве европейских стран: Великобритания, Германия, Италия, Литва, Португалия, Франция, Чехия, Эстония и т. д.

Основополагающие принципы метода «снизу вверх»:

– специфика прямых налогов состоит в том, что данные, необходимые для оценки налоговых разрывов, являются конфиденциальной информацией;

– суть метода заключается в использовании административных и оперативных данных.

Оценка налоговых разрывов данным методом производится отдельно по различным группам налогоплательщиков и по видам неуплаченных налогов. Методы сбора данных включают аудиторские проверки, сопоставление данных и случайные запросы.

Метод «снизу вверх» применяется в следующих странах: Великобритания, Литва, Словения, Эстония [6].

На практике выбор конкретного метода оценки налоговых разрывов зависит от множества аспектов, в том числе наличие и доступность

данных, особенность налоговой системы, уклонение от уплаты налогов и налоговое мошенничество.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод: оценка налоговых разрывов не является простым процессом, а также не существует единой методики, которая соответствовала бы всем странам и налоговым системам. По этой причине рекомендуется использовать наиболее подходящие при конкретных обстоятельствах методы. При выборе метода оценки налогового разрыва необходимо учитывать следующие факторы: структура налоговой системы, потенциальные налоговые риски, доступность информации, имеющиеся ресурсы. Кроме того, для того чтобы получить реальное представление о существующем налоговом разрыве следует использовать несколько методов одновременно.

#### **Библиографический список**

1. *Миронова О. А., Ханафеев Ф. Ф.* Налоговый разрыв: проблемы определения и урегулирования // Вопросы региональной экономики. 2016. Т. 27. № 2. С. 112–115.

2. *Муратова Э. М.* Налоговый разрыв и методы его определения // Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки: сборник статей международной научно–практической конференции (15 декабря 2016 г., г. Екатеринбург). В 8 ч. Ч.2. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 84–85.

3. *Муратова Э. М.* Определение налогового разрыва Новосибирской области // Интеллектуальный и научный потенциал XXI века: Сб. ст. Междунар. науч.–практ. конф. (20 декабря 2016 г., г. Казань). В 6 ч. Ч.2. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 102–104.

4. *Шакирова Д. Ю., Засько В. Н.* Налоговый разрыв: особенности определения и мировой опыт // Российское предпринимательство. 2014. № 18 (264). С. 163–170.

5. *Konrad Raczkowski* Measuring the tax gap in the European economy // Journal of Economics and Management. 2015. № 21 (3). P. 58–72.

6. The Concept Of Tax Gaps by FISCALIS Tax Gap Project Group (Brussels, March 2016).

*А. В. Нерубаева, Л. А. Кондаурова (СГУПС, Новосибирск)*

#### **Планирование и управление запасами на железнодорожном транспорте**

В статье раскрываются основные вопросы формирования материально-производственных запасов на предприятиях железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** материально-производственные запасы, планирование, модели управления, железнодорожный транспорт.

The main questions of the shaping materially-production spare on enterprise of the rail-freight traffic open in article.

**Key words:** *materially-production spares, planning, models of management, rail-freight traffic.*

На большинстве предприятий реального сектора экономики запасы составляют максимальную долю оборотных активов. Рациональное управление материально – производственными запасами способствует сокращению потребности в дополнительном оборотном капитале, а, соответственно, и повышению эффективности операционной деятельности в целом.

Не является исключением и железнодорожный транспорт. Бесперебойная работа железнодорожного транспорта не представляется возможной без своевременных поставок качественных материалов, запасных частей, топлива и других материально-производственных запасов. Формирование запасов обусловлено стремлением обеспечить максимально возможный уровень независимости и безопасности функционирования на предприятиях железнодорожного транспорта [3].

Однако не стоит забывать, что запасы на время их хранения становятся «мертвым капиталом», что и приводит к необходимости оценки возможности поддержания предприятием оптимального уровня какого-либо запаса.

Производственные запасы – основной вид запасов подразделений железнодорожного транспорта, представляющий собой материально-производственные запасы, поступившие для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, но еще не использованные по назначению.

Величина производственного запаса включает в себя:

- 1) текущий запас – предназначен для обеспечения бесперебойного функционирования предприятия между поставками;
- 2) страховой запас – создан на случай нарушения условий договора поставок (отклонения от сроков, несоответствующее качество);
- 3) подготовительный запас – предусмотрен для обеспечения производственно-эксплуатационной деятельности на период выгрузки, приема и подготовки поступившего материала.

Кроме того, формируются следующие виды производственных запасов: сезонные, аварийно-восстановительные, технологические, не снижаемые и др. [1].

Суммарная величина всех вышеперечисленных запасов не должна превышать норму производственного запаса.

В отечественной экономической практике управления запасами долгое время основным критерием являлись «минимальные вложения

в запасы» в ущерб «обслуживанию потребителей» и «максимальной эффективности работы предприятия». Таким образом, находят противоречия цели управления запасами: если запасы возросли, то это значит, что снизилась эффективность. Если объем запасов недостаточен, то снижается уровень обслуживания потребителей и т. д. [2].

Основными факторами, имеющими влияние на величину производственных запасов, являются: потребление материалов в единицу времени, норма отгрузки, вид доставляющего транспортного средства и его грузоподъемность, удаленность от поставщиков, сезонность поставок.

Формирование плана материально-технического обеспечения основано на подразделении ресурсов по номенклатуре централизованной поставки и децентрализованной заготовки.

Первая группа включает в себя поставки, оказывающие определяющее влияние на функционирование железных дорог. К ним относятся топливо, материалы, оборудование и запасные части. Осуществляет управление деятельностью в области материально-технического обеспечения и организации поставок данной группы ресурсов «Росжелдорснаб» – филиал ОАО «РЖД». Во вторую группу вошла поставка прочих материально-технических ресурсов.

«В основную номенклатуру материально-технических ресурсов, поставляемых структурным подразделениям ОАО «РЖД» включаются: запасные части для подвижного состава; материалы верхнего строения пути; лесоматериалы; строительные и отделочные материалы; прокат черных и цветных металлов; кабельная и электротехническая продукция и оборудование; форменная и специальная одежда и обувь др.» [1].

От наличия производственных запасов и их размеров зависит не только бесперебойная деятельность железнодорожного транспорта, но и величина финансовых ресурсов, отвлекаемых из оборота. Таким образом, определение уровня запасов, обеспечивающего непрерывность производственного процесса, с минимальными затратами на их формирование – одна из ключевых задач системы материально-технического обеспечения в ОАО «РЖД».

Определение потребности в материально-производственных запасах происходит на каждом уровне системы материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта. Первым этапом является определение потребности в структурных производственных и региональных подразделениях ОАО «РЖД», далее региональный снабженческий орган передает обобщенную потребность по региону «Росжелдорснабу». «Росжелдорснаб», в свою очередь, формирует потребность в материально-производственных запасах по всем филиалам и структурным под-

разделениям ОАО «РЖД». Данная обобщенная информация является основной и исходной для формирования бюджета запасов и закупок.

«Потребность рассчитывается на год с поквартальной разбивкой на основании запланированных объемов работ и с учетом утвержденных норм расхода материальнотехнических ресурсов, страхового и переходящего запаса, прогнозируемых остатков на начало планируемого периода» [1].

Цель планирования и регулирования производственных запасов – определение оптимального уровня запасов, с учетом специфики деятельности структурных подразделений ОАО «РЖД» и обеспечения их нормального функционирования.

Расчет норматива производственных запасов в стоимостном выражении производится с помощью метода прямого счета по формуле

$$НПЗ = \frac{\sum P_{\text{мр}} H_{\text{пз}} Ц}{365}, \quad (1)$$

где  $\sum P_{\text{мр}}$  – плановая годовая потребность в материальных ресурсах, р.;  $H_{\text{пз}}$  – норма производственного запаса в днях;  $Ц$  – цена материального ресурса за единицу, р.; 365 – число дней в году.

Основной недостаток применения данного метода заключается в его трудоемкости и неспособности быстро улавливать изменения функционировании предприятия. Кроме того, способ прямого счета предъявляет повышенные требования к экономической обоснованности расчета плановой потребности [3].

Нормы и нормативы расходов и запасов вносятся в корпоративную базу данных и подлежат регулярным корректировкам, связанным с изменениями объемов работ подразделений ОАО «РЖД».

Остатки материально-производственных запасов, которые необходимо спрогнозировать на начало планируемого периода, рассчитываются с учетом текущего остатка производственного запаса, прогнозируемого расхода запасов и ожидаемых поставок за планируемый период.

Кроме того, при планировании потребности в запасных частях должна учитываться возможность повторного использования деталей и материалов, локомотивов и вагонов, которые будут исключены из инвентарного парка в плановом периоде.

В целях исключения возникновения дефицита материально- производственных запасов, формирования запасов сверх нормативов, образования неликвидов, затоваривания складов существуют и продолжают разрабатываться методики по расчету и корректировке норм и нормативов расходов и запасов ОАО «РЖД».

## Библиографический список

1. Витченко М. Н. Особенности определения потребности и планирование уровня запасов материальных ресурсов на железнодорожном транспорте // Известия Петербургского университета путей сообщения. 2005. № 3.

2. Кондаурова Л. А., Коваль А. С. Политика управления оборотным капиталом // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 25 декабря 2015 г. Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. с.191– 193

3. Кондаурова Л. А. Финансовое планирование на железнодорожном транспорте в условиях рыночных отношений: Дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2003.

Т. В. Нутрихина (СГУПС, Новосибирск)

## Проблемы обеспечения минимальных государственных гарантий по оплате труда

В статье рассмотрены актуальные проблемы правового регулирования и обеспечения минимальных государственных гарантий по оплате труда в России, и предложены возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** *государственные гарантии по оплате труда, минимальный размер оплаты труда, проблемы правового регулирования заработной платы.*

The article deals with actual problems of legal regulation and ensure minimum state guarantees on wages in Russia and possible ways of their solution.

**Key words:** *state guarantees on wages, the minimum wage, the legal regulation of wages problem.*

Заработная плата – основной источник существования работника и членов его семьи, во многом определяющий степень удовлетворенности жизнью. Так как ее реальный размер обеспечивает покупательную способность, а ее «белая» составляющая обеспечивает значительную часть доходов бюджета и внебюджетных фондов и влияет на размер предоставляемой социальной поддержки (пенсии, пособия), заработная плата (и «белая», и «теневая») существенно влияет на состояние экономики в стране. Кроме того, государство и муниципальные образования тратят значительную часть своих средств на предоставление выплат работникам бюджетной сферы. Поэтому рассмотрение связанных с ней проблем является актуальным перманентно, не смотря постоянные изменения соответствующего правового института и на частое обращение различных авторов к этой теме. В частности, заработная плата преподавателей рассматривалась М.А. Горожанкиной [1], оплата труда государственных и муниципальных служащих –

М.Ю. Зенковым [2], но в этой работе рассматриваются общие для всех категорий работников минимальные государственные гарантии в области заработной платы.

Конституция Российской Федерации [3] гарантирует право каждого человека на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда. Кроме того, ст. 7 Основного закона провозглашает Россию социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Эти положения должны обеспечиваться и поддерживаться остальным законодательством России. Однако должного обеспечения реализации гарантий справедливости выплаты заработной платы (отсутствия дискриминации) и обеспечения достойного существования в стране до сих пор не создано.

Вышеуказанные конституционные нормы почти процитированы в принципиальных положениях Трудового кодекса Российской Федерации [4] (абз. 6 ст. 2), согласно которым заработная плата должна выплачиваться вовремя и в полном размере, быть справедливой и обеспечивать достойное существование человека как для самого работника, так и для членов его семьи. Но, к сожалению, в особенной части этого кодифицированного закона (как и в практике надзорно-контрольных органов) должное внимание уделяется только своевременности и полноте выплаты заработной платы, тогда как справедливость и достояность (достаточность) заработной платы не обеспечены даже в тексте правовых норм, не говоря уже о практике их реализации.

Частично несправедливость в оплате труда предопределена законодательным определением понятия «заработная плата» и заключается в следующем:

1) две из трех составляющих заработной платы, перечисленных в определении ее понятия, имеют область пересечения в части вознаграждения (доплат и надбавок) за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных: и в части вознаграждения за труд есть зависимость от условий труда, и в часть «компенсационные выплаты» почему-то включены надбавки и доплаты за условия труда. С одной стороны, это – терминологическая коллизия, так как, исходя из ч. 2 ст. 164 Трудового кодекса России, к компенсационным выплатам относится только возмещение работнику дополнительных расходов, произведенных им при исполнении трудовых обязанностей с ведома и по поручению работодателя (надбавки и доплаты за работу в отклоняющихся от нормальных условиях могут быть только в составе вознаграждения за труд). С другой стороны, возникает возможность различного применения нормы о составе

заработной платы, нередко встречающаяся на практике: руководитель себе доплаты за особые условия труда устанавливает дважды (и в части вознаграждения за труд, и в части компенсационных выплат), а своим подчиненным – только один раз. Таким образом, в первых двух составляющих заработной платы согласно ее законодательному определению содержатся сразу две правовые проблемы: и правовая коллизия, и предпосылки нарушения принципа справедливости заработной платы;

2) компенсационные выплаты не только включены в состав заработной платы при определении ее понятия, но и учитываются при расчете средней заработной платы по ст. 139 Трудового кодекса РФ. В результате у двух работников, выполняющих одинаковую работу (разъездного характера или в командировках, но на разном расстоянии от постоянного места жительства; на своем автомобиле или автомобиле предприятия) будут различаться и размер заработной платы (в том числе, средней заработной платы, выплачиваемой в период ежегодного оплачиваемого отпуска, или ее доли, предоставляемой в период временной нетрудоспособности), и пенсионные права (размер пенсии). Хотя качество и количество затраченного труда совпадают и условия одинаковые, разница в размере компенсационных выплат влечет дискриминационные различия в размере заработной платы и зависящих от нее социальных прав.

Чтобы исключить указанные терминологические ошибки, нарушающие запрет дискриминации в вознаграждении за труд, в действующую редакцию Трудового кодекса РФ внести следующие изменения:

1) оставить в составе заработной платы только вознаграждение за труд и стимулирующие выплаты, так как только эти части работник зарабатывает (исключить компенсационные выплаты из ч. 1 ст. 129);

2) определить следующий перечень выплат, предоставляемых работодателем работнику: заработная плата, компенсационные выплаты, гарантийные выплаты;

3) ввести в ст. 164 понятие гарантийных выплат и уточнить определяемое понятие (не компенсации, а компенсационные выплаты).

Проблема практической реализации запрета дискриминации в оплате труда обусловлена тем, что нормативно не определены сопоставимость и предельные соотношения размеров заработной платы различных категорий работников: основного и вспомогательного (обслуживающего) персонала, руководителя и подчиненного.

Ограничение соотношения размеров оплаты труда руководителя и подчиненного не нарушает принципы свободы регулирования заработной платы и запрета ограничения максимального размера оплаты труда, так как при установлении такого ограничения можно одновременно пропорционально всем работникам предприятия увеличивать

заработную плату. Когда с руководителем заключен гражданско-правовой, а не трудовой договор, его эти ограничения вообще не касаются, и свобода частных предприятий в установлении размера оплаты труда руководителя остается нетронутой.

Установление пределов соотношения размеров оплаты труда руководящих и иных работников в сложившейся в России ситуации абсолютно необходимо, и введено оно должно быть именно федеральным законом: как минимум – для бюджетных организаций (если есть хотя бы доля бюджетного финансирования), а лучше – для всех работодателей.

Вводимое предельное соотношение размеров заработной платы должно:

1) относиться к каждому работнику в пределах одного работодателя (не к средней заработной плате);

2) исчисляться исходя из полной нормы (работы, времени) для каждой из сторон сравнения;

3) не допускать превышения размера заработной платы основного (производящего) работника для любой другой категории работников (сопоставимость можно обеспечить по уровню квалификации);

4) включать все виды выплат, входящие в заработную плату.

Излишняя свобода в определении размера и порядка предоставления стимулирующих выплат так же влечет дискриминацию при их применении. Как правило, выплата премии основным работникам обусловлена достижением дополнительных результатов работы по сравнению с установленными нормативами или специальными обстоятельствами (юбилей, стаж работы и прочее). Однако далеко не всегда такие правила применяются к руководителям (часто не имеют никаких дополнительных результатов, соответствующих обстоятельств, а премию получают). Размеры премиальных выплат обычных работников и руководителей часто значительно различаются, и не только по абсолютной величине, но и по кратности. Например, обычным работникам премия может выплачиваться исходя из размера оклада (представляющего собой лишь часть заработной платы), а руководителям – исходя из средней заработной платы либо в твердой сумме, значительно превышающей среднюю заработную плату. Нередко руководящие работники сами распределяют премиальный фонд и ничем при этом не ограничены, ухитряясь себе оставлять в качестве премии львиную долю премиального фонда, распределяя лишь его остатки между остальными сотрудниками.

Сверх того, обычно считается, что работодатель полностью свободен в установлении круга премируемых работников и оснований выплаты премии, в частности, может определять, что премия вообще не платится неквалифицированным работникам и (или) в течение первого

рабочего года. Если деление по критерию квалификации соответствует содержанию принципа справедливости (запрета дискриминации) в дифференциации размера заработной платы (по качеству труда), то выплата премии в течение первого рабочего года никак не связана ни с количеством, ни с качеством труда работника и является дискриминацией.

Многие работодатели не формализуют в локальных или договорных актах систему поощрительных выплат, чтобы работник не мог претендовать на премию в исковом порядке и не знал точных размеров премий, выплачиваемых различным категориям сотрудников. Но при этом теряется мотивирующая составляющая поощрительных выплат, так как не известно, кому, за что и в каком размере выплатят премию, и выплатят ли ее вообще. Таким образом использование премиального фонда становится неэффективным, тогда как в условиях рыночной экономики главной оценкой допустимости и обоснованности расходов (хоть бюджета, хоть частных лиц) является их эффективность.

Несправедливость и злоупотребления властью при определении стимулирующих выплат вытекают из того, что, с одной стороны, законодательно не установлены четкие правила справедливого премирования (даже для бюджетных организаций), и, с другой стороны, большинство работников не имеет должного представления о законодательном понятии справедливости заработной платы, о юридической ответственности за совершение в отношении них дискриминационных деяний и (или) не может либо не стремится отстаивать свои права.

Для обеспечения справедливости поощрительных выплат нужны общие основания их предоставления (достижение дополнительных результатов работы по сравнению с установленными нормативами и общие для всех работников обстоятельства) и, хотя бы, общая кратность размера выплачиваемой премии относительно оклада каждого работника. Эти требования необходимо четко и однозначно закрепить законодательно.

Справедливость (недискриминационность) заработной платы разные люди понимают по-разному. В частности, справедливость размера заработной платы может связываться с количеством лиц, находящихся на иждивении работника. Но российское трудовое законодательство в качестве мерила справедливости использует только качество и количество затраченного труда, а так же условия его выполнения. Применительно к наличию иждивенцев речь в законе идет не о справедливости, а об обеспечении за счет заработной платы достойного человека существования как для самого работника, так и для членов его семьи. Однако эта часть принципиальных положений о заработной плате в России никак не обеспечена. Достоинство существования – это оценочное понятие, каждый человек может вкладывать в него свой смысл, но пока

в нашей стране не гарантируются даже минимальные условия существования отдельно работнику, не говоря уже о членах его семьи.

Пока в России минимальный размер заработной платы [5] не привязан даже к прожиточному минимуму [6], так как норма ч. 1 ст. 133 Трудового кодекса РФ не введена в действие. Но и она предусматривает сопоставление заработной платы лишь с «усредненным» размером прожиточного минимума, который ниже прожиточного минимума трудоспособного населения. Даже если эта норма будет введена, государство не гарантирует работникам получения хотя бы минимума, необходимого для их существования и сохранения их трудоспособности, а об остальных членах семьи и речи не идет. При этом и содержание потребительской корзины, по которой рассчитывается величина прожиточного минимума, и методика его расчета не соответствуют жизненным реалиям и занижают получаемый размер прожиточного минимума, то есть, на него невозможно прожить даже соответствующей категории населения. При этом государство законом [6] возлагает на родителей обязанность содержать своих детей (при ее невыполнении родители лишаются родительских прав), а на совершеннолетних детей – обязанность содержать своих нетрудоспособных родителей. Но в России отсутствуют условия для исполнения этих обязанностей, так как нет гарантий получения заработка, позволяющего содержать иждивенцев. Трудоустройство в России тоже не гарантируется, так что лишение родительских прав по причине отсутствия или низкого размера дохода, вследствие чего не обеспечивается содержание ребенка, несправедливо и недопустимо. Чтобы исключить существующее противоречие между разными отраслями права России, необходимо установить минимальную заработную плату в размере двукратной величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Если же у работника нет иждивенцев (ни детей, ни нетрудоспособных родителей), то «лишний» прожиточный минимум можно изымать в составе налога на доходы физических лиц, пополняя доходы казны для обеспечения предоставления гарантий нуждающимся лицам.

В результате, хотя буквально в тексте закона принцип сформулирован как право на достойную и справедливую заработную плату (вроде как его реализация целиком зависит от сторон трудовых отношений), исходя из других принципов (равенство прав и возможностей работников, запрет дискриминации в сфере труда, сочетание государственного и договорного регулирования труда, установление государственных гарантий прав работников) и других законов (прежде всего, Семейного кодекса РФ), государство должно создать реальные гарантии обеспечения существования работника и членов его семьи на по-

лучаемую заработную плату. Для этого необходимы следующие изменения законодательства России:

- 1) исключение из состава заработной платы компенсационных выплат;
- 2) установление перечня выплат работникам от работодателя;
- 3) закрепление понятия «гарантийные выплаты» и уточнение определяемого понятия (не компенсации, а компенсационные выплаты);
- 4) установление справедливых соотношений заработной платы различных категорий работников;
- 5) привязка минимальной заработной платы к двойному размеру прожиточного минимума трудоспособного населения.

#### **Библиографический список**

1. *Горожанкина М. А.* Эффективный контракт и оплата труда профессорско-преподавательского состава вузов // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. 2013. № 29. С. 150–153.

2. *Зенков М. Ю.* Государственная и муниципальная служба: учебное пособие для дистанционной формы обучения и самостоятельной работы по специальности 080504.65 и направлению 81100.65 – Государственное и муниципальное управление. Федеральное гос. Бюджетное образовательное учреждение высш. проф. Образования «Российская акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации», Сибирский институт упр. Новосибирск, 2012.

3. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. 2001. № 256.

5. О минимальном размере оплаты труда: федеральный закон от 219.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Российская газета. 2000. № 118.

6. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) // Российская газета. 1997. № 210.

7. Семейный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета. 1996. № 17.

*О. А. Ободнюк* (ГГУ им. Ф.Скорины, Гомель)

#### **Декларирование имущества как форма борьбы с теневыми доходами**

В статье рассматриваются финансовые способы борьбы с теневой экономической деятельностью с использованием декларирования доходов физических лиц. Сделаны предложения по корректировке формы декларации о доходах и имуществе с целью выявления источников нелегальных доходов.

**Ключевые слова:** *доходы, расходы, декларирование, имущество, теневая экономическая деятельность, государственное регулирование, семейные доходы, налогообложение.*

The article deals with the financial means to combat shadow economic activities with the declaration of incomes of physical persons. Suggestions on adjustment declaration forms on income and property for the purpose of identifying sources of illegal income.

**Key words:** *revenues, expenses, declaration, property, shadow economic activity, government regulation, household income, taxation.*

Актуальность представленной работы на современном этапе развития Республики Беларусь обусловлена необходимостью принятия эффективных мер по ограничению теневого сектора экономики в связи с обострением негативных проблем, обусловленных последствиями его функционирования (недополучение бюджетных доходов, искажение структуры бюджетных расходов, снижение эффективности макроэкономической политики вследствие искажения ее информационной базы, повышение уровня макроэкономической нестабильности и риска, деформация структуры экономики, дестимулирование инвестиционной и инновационной деятельности и др.). При этом регулятивные меры должны быть гармонизированы с общей направленностью современной экономической политики, заключающейся в либерализации условий экономической деятельности и стимулировании инвестиций, что обуславливает особую актуальность поиска оптимальных подходов к построению государственной экономической политики, направленной на ограничение и легализацию теневого бизнеса. Принимая во внимание вышесказанное, тема исследования, посвященная борьбе с теневой экономикой с помощью декларирования доходов физических лиц как способа элиминирования теневого экономического сектора и легализации доходов граждан, представляется важной, своевременной и актуальной.

Государство, являясь социальным образованием, обязано создавать надлежащие условия для свободного и достойного развития личности, а также обеспечивать достойный уровень жизни населения, проживающего на государственной территории, посредством проведения соответствующей социальной политики, направленной, в первую очередь, на поддержку социально незащищенных слоев населения, что следует из статьи 1 Конституции Республики Беларусь.

Выполнение Республикой Беларусь принятых на себя функций, в том числе и социальной, требует постоянного наполнения государственного бюджета денежными средствами, что в свою очередь, предполагает наличие в государстве легитимного правового механизма,

позволяющего аккумулировать в государственных фондах необходимые денежные суммы.

Налоговые поступления являются основным источником бюджетов всех уровней, что и определяет особую роль налогового контроля в системе финансового контроля в целом. Одним из наиболее эффективных методов борьбы с уклонением от уплаты налогов является использование системы контроля за соответствием расходов на потребление физических лиц уровню их доходов.

Декларирование доходов и имущества в Республике Беларусь в настоящее время осуществляется физическими лицами в соответствии с Законом Республики Беларусь «О декларировании физическими лицами доходов и имущества». Налоговыми органами осуществляется контроль за полнотой и достоверностью сведений, указанных физическим лицом в декларации путем проверки соблюдения порядка заполнения всех реквизитов декларации, а также проверки полноты и достоверности, отраженных в ней сведений о доходах и имуществе. Сопоставление сумм расходов и доходов физического лица, представившего декларацию, проводится на основании сведений, указанных этим лицом в декларации, и информации, имеющейся в налоговом органе.

Особое внимание уделяется гражданам, осуществляющим значительные расходы (покупка недвижимости, приобретение дорогостоящих автомобилей, строительство домов) и не имеющих легальных источников дохода; гражданам, занимающимся незарегистрированной предпринимательской деятельностью; работникам коммерческих структур с минимальной заработной платой; руководителям, выплачивающим заработную плату в «конвертах», гражданам, постоянно пересекающим границу Республики Беларусь.

В контексте противоречивости публичных и частных интересов в сфере налогообложения, государство, защищая публичные (общественные) интересы, вынуждено применять специальный механизм взаимодействия с налогоплательщиками, который, в конечном счете, призван обеспечить надлежащее поведение каждого лица по исполнению им налоговой обязанности.

Налоговый контроль является одним из важнейших направлений государственного финансового контроля, поскольку именно налоговые поступления являются основным источником дохода бюджета всех уровней.

Налоговый контроль целесообразно рассматривать в двух аспектах: с одной стороны, налоговый контроль – это совокупность мер государственного регулирования, направленных на проведение эффективной налоговой политики с позиции обеспечения экономического роста; с дру-

гой стороны, налоговый контроль – это специальная функция уполномоченных государственных органов по обеспечению законности действий налогоплательщиков в процессе финансово-хозяйственной деятельности, направленная на обеспечение уплаты плательщиками налоговых платежей. При этом расходы на налоговое администрирование должны быть меньше поступления налоговых платежей в бюджет.

В системе общественных отношений «человек-общество-государство» система налогового контроля в первую очередь нацелена на контроль за доходами физических лиц, поскольку именно они опосредуют конечное распределение общественных благ, и именно на уровне контроля за доходами и расходами граждан возможно выявление теневых доходов.

Поэтому важной задачей, стоящей перед контрольными органами, является осуществление контроля за соблюдением гражданами налогового законодательства, в частности, законодательства о декларировании физическими лицами доходов и имущества.

С целью выявления граждан, имеющих неофициальные источники доходов и уклоняющихся от уплаты налогов, налоговыми органами на постоянной основе проводится анализ сведений о гражданах, совершивших покупки (сделки) в крупных размерах. Сведения о совершенных ими покупках (сделках) сопоставляются налоговыми органами с имеющимися у них сведениями о доходах таких граждан. В случаях, когда доходы граждан незначительны, а понесенные гражданами расходы в разы превышают полученные ими доходы, налоговые органы проводят в отношении таких граждан контрольные мероприятия путем истребования у них деклараций о доходах и имуществе.

Основным направлением деятельности налоговых органов по вопросам декларирования физическими лицами доходов и имущества являются:

- выявление граждан, живущих не по средствам, т. е. не имеющих легальных источников доходов;

- выявление граждан, не уплачивающих налогов в бюджет, но одновременно совершающих крупные финансовые операции, связанные с осуществлением значительных расходов: строительство и (или) приобретение дорогостоящей недвижимости (жилых домов, квартир, нежилых помещений, земельных участков и др.), покупка новых транспортных средств, приобретение крупных сумм иностранной валюты и прочее;

- выявление физических лиц, начисление заработной платы которым производится менее среднего прожиточного минимума на душу трудоспособной группы населения, а также которым производилась выплата (выдача) доходов без отражения в бухгалтерском (налоговом) учете;

– проведение сопоставления понесенных расходов с полученными доходами в отношении граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность;

– мониторинг доходов граждан, проживающих в приграничной зоне и приобретающих иностранную валюту и др.

В целях получения более достоверной информации о доходах и расходах физических лиц возникает необходимость внесения определенных изменений в нормативные акты, регулирующие контроль в сфере декларирования доходов и имущества физическими лицами. Назрела необходимость корректировки формы самой декларации о доходах и имуществе. Поэтому целесообразно дополнить декларацию разделом «Сведения о понесенных расходах», включающим следующие подразделы:

– денежные средства, предоставленные физическим и юридическим лицам по договорам дарения;

– денежные средства, предоставленные физическим и юридическим лицам по договорам займа, кредитным договорам;

– иные расходы, не указанные в вышеизложенных пунктах (например, фактически понесенные расходы по оплате за обучение, аренду жилья, его строительству и др.), если сумма расходов по указанной позиции составляет более 1000 базовых величин.

Внесение указанных изменений в декларацию о доходах и имуществе позволит увеличить достоверность декларирования доходов граждан, лишит возможности манипулировать сведениями о предоставляемых физическим и юридическим лицам денежных средств в виде дарения и на условиях платности, срочности и возвратности, при проведении перекрестного декларирования. В зарубежной практике (например, во Франции) принято осуществлять семейное декларирование, а некоторые страны (Канада, Швеция, Норвегия) ввели систему ежегодного декларирования доходов всеми гражданами.

Контроль за декларированием доходов и имущества физическими лицами путем сопоставления понесенных ими расходов и полученных доходов способствует минимизации теневой экономики, снижению уровня коррупции, повышению налоговой культуры налогоплательщиков и, соответственно, увеличению поступлений в бюджет.

### **Библиографический список**

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь Общая часть: принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 2 декабря 2002 г.: текст Кодекса по состоянию на 30 декабря 2014 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. Минск, 2016.

## Потенциальные источники финансирования инновационного развития российских предприятий

В статье рассматриваются роль и назначение инновационного развития российской экономики, потенциальные источники финансирования инновационного развития российских предприятий, а также приводятся опыт и различные способы финансирования инноваций при развитии предприятий.

**Ключевые слова:** *инвестиции, инновации, инновационное развитие предприятия, источники финансирования инновационного развития, финансирование инноваций.*

The article discusses the role and purpose of innovation development of the Russian economy, the potential sources of financing for innovative development of Russian companies, as well as provide experience and different ways of funding innovation in the development of enterprises.

**Key words:** *investments, innovations, innovative development of the enterprise, sources of financing of innovation development, innovation financing.*

В сложных современных условиях действия санкций и необходимости создания импортозамещающих производств перед Россией стоит стратегическая задача перевода экономики на инновационный путь развития, преодоления технологического отставания страны. Исходя из того, что экономика развивается циклично, и в основе длинных циклов лежат определенные технологические уклады, в решении задач модернизации экономики России важную роль играет ее переход на шестой технологический уклад, который базируется на отраслях, в основе которых лежат наноразмерные производства.

При развитии в России данного технологического уклада предполагается, что станут возможными [1]:

- 1) индивидуализация производства и потребления;
- 2) резкое снижение энергоемкости и материалоемкости производства;
- 3) конструирование материалов и организмов с заранее заданными свойствами.

В наше время о шестом технологическом укладе в России говорить рано. Это связано с тем, что на данный момент доля технологий пятого уклада в России составляет около 10 %, да и только в наиболее развитых отраслях, в таких как авиакосмическая промышленность и военный промышленный комплекс. Более 50 % технологий относятся к четвертому технологическому укладу, а почти треть – и вовсе к третьему. Из все этого вытекает вся сложность, стоящая перед отечественной наукой. Для того, чтобы в ближайший десяток лет наша страна перешла

в шестой технологический уклад, ей необходимо, образно говоря, перемахнуть через пятый этап.

Все выше сказанное говорит о том, что при нынешнем методе управления, финансирования и организации работ подобный прорыв не возможен. Для преодоления технологического отставания России необходимо кардинально изменения в этой сфере. Это будет возможно только в том случае, если наука будет обладать статусом самостоятельной отрасли. Страны, обладающие подобным методом управления наукой, располагают мощным научным заделом, активной системой инноваций, позволяющие постоянно создавать и поддерживать этот задел на высоком уровне [2].

Как предполагается модернизировать экономику России?

Согласно прогнозам Правительства РФ, для экономического развития в сфере инновации России необходимо пройти два этапа [4].

Первый этап – укрепление конкурентных преимуществ (2009–2012 гг.) [4]:

- 1) реализация конкурентных преимуществ в «традиционных» секторах;
- 2) адаптация к кризисным процессам в мировой экономике;
- 3) создание условий и технологических заделов, обеспечивающих перевод экономики в режим инновационного развития;

Второй этап – инновационный прорыв (2013 – 2020 гг.) [4]:

- а) перехода на новую технологическую базу;
- б) улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды;
- в) формирования структуры диверсификации экономики и завершения модернизации инфраструктурных секторов;

То есть со стороны государства некая программа инновационного развития намечена, и определены основные характеристики модернизированной экономики.

Предприятиям необходима мотивация, которая могла бы побуждать внедрять инновации. Острая конкуренция с которой сталкивается предприятие в условиях рыночной экономики, является главной причиной для освоения научно-технических достижений.

В то же время, инновационное развитие предприятий, рост их потенциала невозможны без соответствующего ресурсного обеспечения.

Под потенциалом предприятия понимается совокупность ресурсов предприятия, обеспечивающих его функционирование и развитие. Потенциал предприятия формируется с учетом следующих ресурсов [3]:

- сырьевые ресурсы;
- финансовый капитал;

- информационные ресурсы;
- технические ресурсы;
- человеческие ресурсы;
- ресурсы, связанные с деловой репутацией фирмы;
- технологические ресурсы.

Одним из важнейших ресурсов в этом перечне является финансовый капитал, и, соответственно, становится актуальным поиск источников финансирования. Систематизируем основные источники финансирования инновационной деятельности и развития, которыми могут воспользоваться предприятия в современных условиях в табл. 1.

Таблица 1

**Источники финансирования инновационной деятельности предприятий\***

Виды источников	Наименование источников	Возможности использования источника
Государственные источники	1. Бюджетные фонды	Поддержка малого и среднего инновационного предпринимательства, крупные научно-технические проекты
	2. Внебюджетные фонды	Финансирование предоставляется в форме грантов
	3. Государственные конкурсы	Финансирование предоставляется в форме грантов
	4. Государственные заказы	Финансирование предоставляется на конкурсной основе
Негосударственные источники	1. Российские венчурные фонды и компаний	Финансирование в новое предприятие в форме долговых обязательств или обыкновенных акций
	2. Собственные средства организаций и средства инвесторов	Внутренние источники предприятия
	3. Российские инвестиционные фонды	Финансирование перспективных инноваций
Иностранные инвестиции	1. Международные венчурные фонды	Финансирование в российские стартапы
	2. Международные инвестиционные организации	Финансирование прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны, страхование от политических рисков и предоставление гарантий частным инвесторам

\* Составлено автором.

Виды источников	Наименование источников	Возможности использования источника
Иностран- ные инвести- ции	3. Иностраные компании венчурного капитала	Иностраные инвестиции в российскую экономику
	4. Иностраные инвестиционные фонды	Иностраные инвестиции в российскую экономику
	5. Иностраные некоммерческие организации	Финансирование в организации и проведении политических акций в целях воздействия на принятие государственными органами решений, направленных на изменение проводимой ими государственной политики, а также в формировании общественного мнения в указанных целях

В дополнение к данным табл. 1 следует отметить, что [2]:

поддержка из бюджетных средств осуществляется в соответствии с целями и приоритетами государственной инновационной политики;

– во внебюджетные средства входят собственные средства предприятий – фонд развития производства и фонд амортизационных отчислений;

– в России действует 30 номинальных венчурных фондов;

– в случае финансирования инвестиционных проектов, связанных с высоким риском, предприятия могут создавать различные формы коопераций, создавая венчурные фонды и заключать партнерские соглашения на всех стадиях разработки для освоения и внедрения инновации;

– предприятия финансирующие инновационную деятельность за счет средств инвесторов обычно реализуют их в форме прямых вложений в денежной форме, инвестиции в ценные бумаги, кредитных инвестиции, путем использования лизинга и иных способов привлечений инвестиции.

При рассмотрении системы финансовых источников инновационного развития предприятий автором было проведено анкетирование молодых предпринимателей, имеющих опыт работы в малом инновационном бизнесе. Всего было опрошено 10 человек. Результаты опроса приведены в табл. 2. В процессе анкетирования нужно было проранжировать источники финансирования инноваций для малого и среднего предпринимательства от менее привлекательных (ранг 1) к более предпочтительным (ранг 8).

Как видно из данных табл. 2, как более предпочтительный опрошенные предприниматели отметили «Иностраные инвестиционные

фонды» (источник № 8). Это можно объяснить тем, что в настоящее время большинство иностранных фондов, работающих в России, зарегистрированы в оффшорах, которые создают благоприятные условия для налогообложения и упрощенный механизм регистрации компании. Учредители обладают достаточной квалификацией и богатым деловым опытом, что позволяет резко сократить количество бумаг для открытия фонда. Так же в иностранных фондах дивиденды, проценты по ценным бумагам, ставки налогов на прирост капитала существенно ниже.

*Таблица 2*

**Какой из источников финансирования инноваций предпочитают использовать для малого и среднего инвестиционного бизнеса**

Источники финансирования	Ранг средневзвешенный по итогам опроса	Место источника по значимости ранга
1. Государственные конкурсы	4,7	5
2. Российские венчурные фонды и компании	4,9	4
3. Собственные средства организаций и средства инвесторов	5,7	2
4. Российские инвестиционные фонды	4,6	6
5. Международные венчурные фонды	4	7
6. Международные инвестиционные организации	5,1	3
7. Иностранные компании венчурного капитала	3,2	8
8. Иностранные инвестиционные фонды	6	1

В НСО можно привести пример привлечения иностранных инвестиций – компания «Baring Vostok Capital Partners» инвестирует в развитие такой группы компаний, как ЦФТ (Центр Финансовых Технологий) [7, 8].

Также следует отметить успешный опыт проведения Правительством Новосибирской области региональной инновационной политики, который заключается в реализации областных целевых программ и проведении совместных мероприятий бизнеса и власти, что является основой для дальнейшей активизации инновационной деятельности в регионе [7].

В 2009 г. в НСО был создан Фонд развития среднего и малого предпринимательства, исполняющие функцию гарантийного фонда. Услуги, которые предоставляет фонд юридическим лицам, крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям, отнесенным к субъектам среднего и малого бизнеса в соответствии с условиями Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федера-

ции», поручительства по кредитам, взятым в 11-ти банках-партнерах Фонда, отобранных по конкурсу [5].

Поручительство Фонда выдается субъектам среднего и малого предпринимательства, подтвердившим статус субъекта среднего и малого предпринимательства [5].

Зарегистрированным и осуществляющим хозяйственную деятельность на территории Новосибирской области не менее 6 месяцев и оплатившим вознаграждение Фонду в размере 1 % годовых от размера поручительства [5].

Фонд направлен на развитие как основных, так и дополнительных программ в малом и среднем предпринимательстве Новосибирской области. В систематизированном виде программы развития малого и среднего предпринимательства в НСО рассмотрены автором в табл. 3.

*Таблица 3*

**Основные и дополнительные программы развития МСИБ малого и среднего инвестиционного бизнеса в Новосибирской области**

Наименование программы	Размеры поручительства	Обеспечение заемщика
Основные программы		
1. Поручительство предоставляется предприятиям торговли (оптовой и розничной)	До 60 %	Не менее 40 %
2. Поручительство предоставляется предприятиям сферы производства, строительства, бытовых услуг, жилищно-коммунального хозяйства	До 70 %	Не менее 30 %
Дополнительные программы		
1. Для сельхоз товаропроизводителей	До 75 %	Не менее 25 %
2. Для малых инновационных компаний	До 90 %	Не менее 10 %

Основная цель фонда направлена на облегчение субъектам среднего и малого предпринимательства в доступе к относительно недорогим кредитным ресурсам при недостатке собственного залогового имущества.

Таким образом, в настоящей работе мы рассмотрели источники финансирования развития на основе инноваций, доступные для предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса. Зная специфику и особенности того или иного источника, предприятие сможет им воспользоваться и решить свои задачи по развитию и удержанию конкурентных позиций. Это позволит также решить стратегическую задачу инновационного развития и перехода на новый технологический уклад в масштабах России.

### Библиографический список

1. Шесть технологических укладов. URL: <http://general-skokov.livejournal.com/24586.html> (дата обращения: 22.11.2016).
2. Наука и жизнь. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/> (дата обращения: 22.11.2016).
3. Инновационный и проектный менеджмент. URL: [http://www.aup.ru/books/m1518/3\\_7.htm](http://www.aup.ru/books/m1518/3_7.htm) (дата обращения: 22.11.16).
4. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы. URL: <http://business-angels.narod.ru/> (дата обращения: 12.11.2016).
5. Опыт инновационного развития региона (на примере Новосибирской области). URL: [http://arbir.ru/articles/a\\_2928.htm](http://arbir.ru/articles/a_2928.htm) (дата обращения: 17.11.2016).
6. Управление инвестициями в инновационное развитие предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_17/Sivakova%20S.Yu.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_17/Sivakova%20S.Yu.pdf) (дата обращения: 22.11.2016).
7. Центр Финансовых Технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <http://group.cft.ru/company-group/Pages/index.aspx> (дата обращения: 26.11.16).
8. Иностранные инвестиционные фонды в России: слагаемые успеха и факторы риска. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2006-19/7931/> (дата обращения: 26.11.2016).

М. Г. Орлова (СГУПС, Новосибирск)

### Комплаентность как ключевой фактор репутационной устойчивости кредитной организации

В статье рассматривается понятие «комплаентность» работника кредитной организации в аспекте антикоррупционного законодательства РФ, предлагаются подходы к реализации комплаенс-политики на уровне топ-менеджмента. Затрагивается проблема, связанная с формированием комплаентности в аспекте репутационной устойчивости организации во внешней среде.

**Ключевые слова:** *комплаентность, коррупция, контроль, нарушения, регламенты, управление, репутационный, риск.*

The article discusses the concept of "compliance" employee of the credit organization in the aspect of anti-corruption legislation of the Russian Federation, the author offers approaches to the implementation of the compliance policy at the level of top management. Address the problem associated with the formation of compliance in the aspect of reputational stability of the organization in the external environment.

**Key words:** *compliance, corruption, control, violations, regulations, management, reputation, risk.*

Проблема комплаенса возникла по мере решения вопросов об установлении и закреплении степени ответственности работника при выполнении им финансовых операций. На современном этапе в РФ комплаенс в большей степени находит применение именно в финансо-

вой сфере как инструмент противодействия взяточничеству и отмыванию денежных средств. Это сторона антикоррупционного комплаенса.

Первые упоминания о комплаенсе находятся в официальных документах Банка России №603–У «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках» (1999 г.), когда было дано определение сущности феномена комплаенса в России. В частности, под комплаенс контролем понимается внутренний контроль на финансовых рынках за соответствием деятельности законодательству о финансовых рынках в кредитной организации, осуществляемых в соответствии с Указанием... Комплаенс контроль является частью системы внутреннего контроля кредитной организации».

Официальное начало комплаенс-деятельности было положено в 2014 г. также Банком России. По аналогии с международным опытом официально во всех банках России вводится внутренняя служба комплаенс контроля или служба по управлению комплаенс (регуляторными) рисками.

Вступившие в силу в 2013 г. изменения в ФЗ РФ от 25 декабря 2008 г. № 273 «О противодействии коррупции» потребовали от российских организаций принятия мер по предупреждению коррупции, что явилось следующим шагом в развитии комплаенса. Невыполнение требований по предупреждению коррупции означает факт нарушения организацией российского законодательства.

Закон о противодействии коррупции на сегодняшний день является базовым в вопросе регламентированного антикоррупционного поведения работников. В нем устанавливаются основные принципы противодействия коррупции, а также система мер по противодействию коррупции. Названная система состоит из мер «по выявлению и устранению причин и условий, способствующих соответствующей угрозе (профилактика); по выявлению, пресечению, раскрытию и расследованию конкретных преступлений»\*, (борьба); по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупции. Известно, что система управления – это совокупность правил и процедур, которые регламентируют деятельность индивидов и групп, входящих в организацию. Однако, деятельность индивидов и групп сопровождается отклонениями от принятых регламентов. Тогда затраты на восполнение разрывов и отклонений в деятельности могут повлиять на результативность такой системы.

---

\* Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (действующая редакция, 2016). URL: [Consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82959](http://Consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959) (дата обращения: 04.11.2016).

В современных условиях обострения конкурентной борьбы на финансовых рынках для кредитных организаций приоритетным вопросом «является управление рисками потери деловой репутации, а также выстраивание системы по их выявлению, предупреждению и реагированию на них» [1].

Актуальной становится разработка механизмов репутационной устойчивости, обеспечивающих снижение риска потери партнерского доверия.

В ходе исследования вопроса о роли комплаенса в системном управлении кредитной организацией автором предложен вариант интегрированного подхода к комплаенсу. А именно делается акцент на репутационном комплаенсе как социально-экономическом механизме управления деловой репутацией организации в системе антикоррупционного управления бизнес-процессами [2]. Реализация данного механизма требует специально созданных условий, иными словами, разработки и внедрения комплаенс-политики. Комплаенс-политика организации – внутрикорпоративная политика, направленная на формирование профессиональной комплаентности работников в рамках соответствующей комплаенс-программы.

Под комплаентностью в поведении работника автором понимается осознанное принятие работником профессиональных норм поведения и степень их соблюдения в процессе деловых коммуникаций, в частности при осуществлении финансовых операций. Характеристика личности работника – комплаентность – воплощает в себе важнейшие аспекты феномена комплаенса, а именно персонифицированную установку работника выполнять правильно свои функциональные обязанности, знание методики эффективного рабочего процесса, а также убеждение в добропорядочности и ответственности за выполненные работы (децентрализованная).

Однако в ходе рабочего процесса возможны отклонения не только фактических показателей процесса от нормативных, но отклонения и в поведении сотрудников. Девиация (профессиональная) как отсутствие или отклонение от нормативного поведения типичного представителя определенной профессии требует особого управленческого подхода.

Основной причиной таких девиаций как нарушения, ошибки, упущения, заблуждения является действие человеческого фактора [3]. Но существенным фактом для анализа причин возникновения является мотивационный характер действий работника, совершающего девиацию. Наиболее опасный вид девиаций – нарушения, так как им предшествует намеренное уклонение работника от правил, регламентов. Намеренно девиации происходят в большинстве случаев, как правило,

из-за заблуждений собственно топ-менеджмента. На практике это проявляется в неквалифицированном планировании, грубом отношении к подчиненным, что характерно отсутствию грамотной комплаенс-политики. Действительно, топ-менеджмент опирается на гипотезу о последовательном и добросовестном следовании персоналом правилам и принципам. Но предположение не означает свершившийся факт.

Многие профессиональные отклонения можно предупредить: изменить коммуникационные регламенты или не допустить возникновения самой проблемы. Но для такого решения важно знать, какого типа люди работают в компании и чего от них можно ожидать.

В решении проблемы профессиональных девиаций, особенно актуальной для финансовой сферы, роль комплаенса очевидна. Следует заметить, действующие федеральные стандарты качества банковской деятельности в РФ отражают мировые достижения и лучшие банковские практики. Так, особое значение для кредитных организаций имеют Стандарты управления репутационным риском и управления бизнес-процессами. Кроме того, в ряде нормативных актов предусматриваются элементы комплаенс-контроля для банковских учреждений РФ, а также «подходы к управлению репутационным риском, комплекс функций по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем (ПОД/ФТ), контроль за соблюдением законодательства о рынке ценных бумаг»[1].

В целом комплексный подход к реализации комплаентности работников кредитной организации пока не сложился. В данном аспекте предлагаются следующие направления реализации комплаенс-политики:

1) комплаенс-система как часть системы внутреннего контроля (что имеет место быть), т. е. является одной из составляющих частей менеджмента организации; механизм защиты от внутренних кризисов организации;

2) комплаенс-система как часть системы антикризисного управления, т. е. является составляющей внутренней и внешней системы управления кредитной организации.

Таким образом, если в организации формируется антикризисная комплаенс-система как совокупность людей, элементов корпоративной культуры, организационной структуры, правил и процедур, регламентированных внутренними нормативными документами, обеспечивающих следование работниками принципам комплаенса независимо от занимаемой ими должности, то данный подход может обеспечить менеджменту организации определенного рода защиту от внешних кризисов.

## Библиографический список

1. Орлова М. Г. Интеграция функции комплаенс-контроля с антикризисным управлением в финансовой сфере // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей и аспирантов. Новосибирск: СГУПС, 2015. С. 134–139.
2. Орлова М. Г. Репутационный комплаенс как коммуникационный механизм антикризисного управления бизнес-процессами // Приоритетные научные направления: от теории к практике: Сб. материалов XXIV Междунар. науч.-практ. конф.: В 2-х ч. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Изд-во ЦРНС. № 24–2. 2016. С. 115–119.
3. Орлова М. Г. Комплаенс-система как антикризисный механизм активизации человеческого фактора // Вестник СГУПС. 2015. Вып. 2 (32). С. 71–75.

В. М. Оселедец (СГУПС, Новосибирск)

### Банковское кредитование физических лиц в России: современное состояние

В статье анализируются показатели рынка банковского кредитования физических лиц в России, рассматриваются вопросы законодательного регулирования кредитования населения.

**Ключевые слова:** *кредит, банковское кредитование физических лиц, риски кредитования физических лиц, Банк России, кредитные организации, просроченная задолженность, банкротство.*

The article analyzes the figures for bank lending to individuals in the Russian market, issues of legislative regulation of consumer credit.

**Key words:** *credit, bank loans to individuals, retail lending risks, the Bank of Russia, credit institutions, arrears, bankruptcy.*

Кредитование физических лиц является одним из основных направлений банковского бизнеса в России. Кредитные операции с населением служат источником достаточно высоких доходов для банков-кредиторов, позволяют диверсифицировать кредитные вложения, а, значит и кредитные риски, и формировать отдельный сегмент клиентской базы кредитных организаций.

Началом становления банковского рынка кредитования физических лиц в современной России принято считать 1998 г., когда Сбербанк РФ разработал и предложил частным заемщикам программу кредитования на неотложные нужды. В рамках программы кредит предоставлялся сроком на пять лет под залог ликвидного имущества. Отдельные российские банки и раньше оказывали услуги по кредитованию граждан, но такие

кредиты были доступны ограниченному кругу заемщиков и предоставлялись на срок не более одного года. В 2000 г. банк «Русский Стандарт» приступил к реализации проекта массового кредитования населения через торговые организации (POS-кредитование), опыт был весьма успешным, поэтому и другие банки стали проявлять активность на рынке высокомаржинального потребительского кредитования.

Объемы кредитования постепенно увеличивались. Задолженность по кредитам физическим лицам на 01.01.2001 г. составляла 34 555 млн р., на 01.01.2005 г. – 525 372 млн р., на 01.01.2010 г. ее размер достиг 3 574 млрд р. Максимальный объем ссудной задолженности по кредитам физическим лицам составил 11 329,6 млрд р. в январе 2015 г. С февраля 2015 г. фиксируется уменьшение совокупной стоимости кредитов, выданных физическим лицам [1].

Сокращение объемов потребительского кредитования продолжалось в течение всего 2015 г. и в первом полугодии 2016 г. В этот период произошли также сокращение кредитного портфеля всего банковского сектора и рост просроченной задолженности по кредитам, в том числе по кредитам физическим лицам (табл. 1).

*Таблица 1*

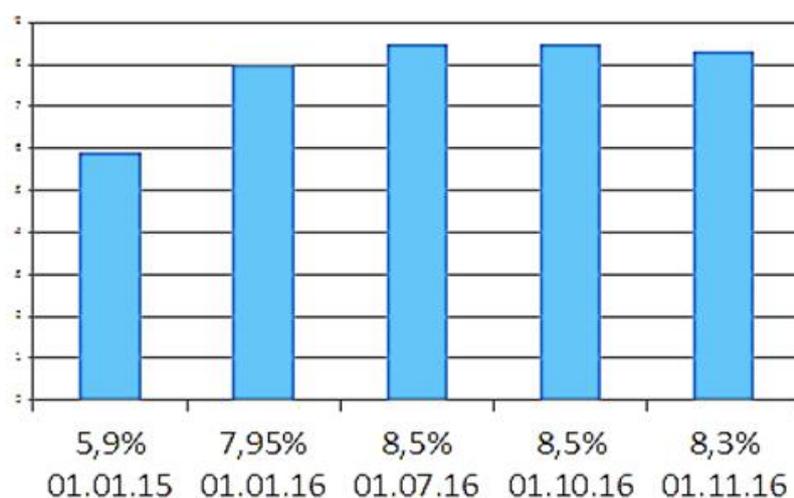
**Динамика кредитов банковского сектора России, млрд р. [2]**

Показатель	01.01.2015	01.01.2016	01.07.2016	01.10.2016	01.11.2016
1. Кредиты всего:	51 799,5	57 154,5	55 101,4	55 009,6	54 917,4
Из них – просроченная задол- женность	1 978,0	3 046,6	3 154,5	3 167,2	3 134,0
1.1 Кредиты физиче- ским лицам:	11 329,6	10 684,3	10 573,0	10 725,9	10 746,5
Из них – просроченная задол- женность	667,5	863,9	898,7	916,1	894,8

Просроченная задолженность увеличилась не только в абсолютном выражении, выросла и ее доля в общем объеме кредитов физическим лицам (рисунок).

Снижение объемов кредитования, ухудшение качества банковского розничного портфеля стали следствием влияния экономического кризиса, в результате которого сократились реальные располагаемые денежные доходы населения. По данным Росстата среднедушевые доходы в ноябре 2015 г. составили 30 688 р., что на 6,6 % больше, чем годом ранее. Однако реальные располагаемые денежные доходы, скорректированные на индекс потребительских цен, снизились на 5,4 % [1],

что отрицательно повлияло на качество обслуживания кредитов отдельными заемщиками. В таких условиях кредитные организации ужесточили требования к оценке кредитоспособности розничных заемщиков, снизили лимиты кредитования, сократили линейку кредитных продуктов. Кроме того, в этот период существенно возросли процентные ставки по банковским кредитам, так как Банк России в декабре 2014 г. увеличил ключевую ставку с 10,5 % до 18 % годовых.



Динамика доли просроченной задолженности в общем объеме кредитов физическим лицам, %

Постепенное восстановление рынка кредитования наблюдается в октябре 2016 г.: розничный кредитный портфель за месяц вырос на 0,19 %, просроченная задолженность по нему сократилась на 2,4 %, в целом по кредитному портфелю просрочка снизилась на 1,05 % (табл.1), уменьшилась и доля просроченной задолженности в портфеле кредитов физическим лицам (см. рисунок).

Однако объемы и доля просроченной задолженности остаются значительными.

Банк России в целях более детальной оценки кредитного риска проводит ежемесячный мониторинг непогашенных в установленный договором срок ссуд, предоставленных физическим лицам, в разрезе видов ссуд (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают положительную динамику уровня кредитного риска с августа 2016 г. практически по всем видам ссуд, но доля неплатежей в отчетном периоде остается слишком высокой. Низкое качество обслуживания долга по выданным ссудам, особенно по ипотечным жилищным ссудам, которые всегда считались наименее рискованными, говорит о том, что проблемы в сегменте банковского розничного кредитования достаточно серьезные, несмотря на наметившиеся положительные тенденции.

## Данные о рисках кредитования физических лиц в 2016 г. [3]

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
1. Доля предоставленных физ. лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде, всего, %	15,8	14,9	15,0	13,2	15,2	14,7	15,4	14,5	13,3	13,0
В том числе:										
1.1. ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	5,2	4,4	4,5	4,2	4,4	5,2	6,6	5,2	5,0	3,9
1.2. ипотечные жилищные ссуды	10,4	8,9	11,7	12,5	10,8	10,7	9,7	10,3	9,7	9,3
1.3. автокредиты	12,9	12,7	11,0	11,8	15,4	11,6	14,5	11,2	10,8	10,6
1.4. иные потребительские ссуды	17,0	16,2	16,2	13,7	16,1	15,9	16,4	15,7	14,3	14,0

На рынке кредитования физических лиц на 01.11.2016 г. работало 560 коммерческих банков [4]. Это банки, для которых такие операции не являются определяющими, и банки, специализирующиеся на кредитовании частных заемщиков. Лидеры рынка – банки, контролируемые государством, на долю двух ведущих банков: Сбербанк и ВТБ-24 приходится 58 % всех кредитов, выданных банковским сектором физическим лицам. Рейтинг банков по объемам кредитования физических лиц представлен в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают, что государственные банки за десять месяцев текущего года нарастили портфели кредитов физическим лицам, частные банки, напротив, снизили объем задолженности по таким кредитам. Показательным не является изменение рейтинга Банка ВТБ (ПАО), так как это связано с реорганизационными преобразованиями в банке (присоединение к банку ВТБ ОАО «Банк Москвы», который на начало 2016 г. занимал шестую позицию в рейтинге). Уровень просроченной задолженности в кредитном портфеле государственных банков можно считать приемлемым, изменения в сторону роста несущественными. Доля просроченной задолженности в портфелях практически всех частных банков очень высокая, кроме того, для нее характерна отрицательная динамика. Особенно критичен показатель просрочки в банке «Русский стандарт», так как кредиты частным лицам составляют 82,6 % всего кредитного портфеля банка [4].

## Изменение рейтинга банков по объемам кредитования физических лиц [4]

Место по объему выданных кредитов		Банк	Кредиты, всего, млн р.		Изменение, млн р.	Доля просроченных кредитов, %	
01.11. 2016	01.01. 2016		01.11. 2016	01.01. 2016		01.11. 2016	01.01. 2016
1	1	ПАО Сбербанк	4 294 773,8	4 134 132,9	+160 640,9	3,98	3,82
2	2	ВТБ 24 (ПАО)	1 542 525,9	1 390 664,8	+151 861,1	6,89	8,37
3	3	АО "Россельхозбанк"	320 788,7	292 500,8	+28 287,9	4,16	4,30
4	4	Банк ГПБ (АО)	307 096,0	289 610,2	+17 485,8	2,45	2,29
5	5	АО "АЛЬФА-БАНК"	230 408,5	243 337,4	-12 928,9	24,46	24,14
6	437	Банк ВТБ (ПАО)	220 879,8	171,8	+220 708,0	8,26	96,82
7	8	АО "Райффайзен банк"	175 955,8	175 227,9	+727,9	4,09	4,62
8	10	ООО "ХКФ Банк"	147 951,4	170 762,2	-22 810,8	8,76	15,16
9	7	ПАО РОСБАНК	147 752,4	182 093,4	-34 341,1	14,48	11,91
10	9	АО "Банк Русский стандарт"	143 905,7	171 562,1	- 27 656,4	42,69	37,82

Развитие банковского кредитования физических лиц в России, уровень рисков по кредитам гражданам во многом зависят от совершенства законодательной базы. Следует отметить, что в последнее время принят ряд законодательных актов, которые регулируют отношения на рынке потребительского кредитования и отвечают современным потребностям этого рынка.

Так, с 1 октября 2015 г. вступили в силу положения закона «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ, регулирующие процедуры, применяемые в отношении гражданина-должника. Закон призван защитить права заемщиков, оказавшихся в сложном финансовом положении и не имеющих возможности выполнить свои обязательства перед кредиторами. Для кредитных организаций данный нормативный акт также имеет большое значение, так как сам факт существования закона, дающего право гражданину быть признанным банкротом, обязывает банки пересмотреть методы оценки своего предпринимательского риска. Банковское сообщество опасается масштабного банкротства должников – физических лиц, однако за время действия закона банкротство граждан в России не стало массовым (табл. 4)

Таблица 4

## Динамика количества дел по банкротству физических лиц в России[5]

Показатель	На 01.11.2016, ед.	На 01.12.2016, ед.	Темп роста, %	Кол-во дел на 1 млн жителей в России, ед.
1. Всего процедур банкротств	18 873	21 284	112	145
В том числе:				
1.1 Процедуры реализации имущества	13 257	15 125	114	103
1.2 Процедуры реструктуризации долгов	5 616	6 159	110	42

В июле 2016 г. принят закон № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности». Законом определены способы взаимодействия кредитора, нового кредитора (как правило, это коллекторское агентство) с должником, ограничения использования отдельных способов взаимодействия с должником. Закон устанавливает необходимость включения коллекторских агентств, планирующих законно осуществлять деятельность по возврату просроченной задолженности, в государственный реестр; предусматривает основания для исключения из государственного реестра. С вступлением в силу данного нормативного акта коллекторская деятельность в России становится законной и, при этом, жестко контролируемой.

Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 360-ФЗ внесены изменения в «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате», согласно которым банки получают право взыскивать просроченную задолженность по розничным кредитам без обращения в суд в бесспорном порядке на основании исполнительной надписи нотариуса (при условии, что в кредитном договоре предусмотрены такие условия взыскания). Многие кредитные организации стали включать соответствующий пункт в кредитные договоры. Это дает банкам возможность существенно упростить процедуру взыскания проблемных кредитов.

Разработан законопроект о финансовом уполномоченном, который позволит создать инструмент урегулирования проблем во взаимоотношениях кредиторов и заемщиков в досудебном порядке.

Правительством РФ подготовлены поправки в ФЗ «О потребительском кредите (займе)», которые предусматривают распространение отдельных статей этого закона на ипотечный кредит.

Работа по дальнейшему совершенствованию законодательства продолжается, она направлена на формирование комплексной законо-

дательной базы, которая позволит обеспечить эффективное регулирование процесса кредитования физических лиц в России.

### **Библиографический список**

1. Шевченко Д. А., Савенко О. Л., Сухаревский В. С. Значение рынка потребительского кредитования для российских коммерческих банков в современных условиях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 2. С. 52–55.
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели: Экспресс-выпуск / Банк России. 2016. № 170. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1612.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1612.pdf) (дата обращения: 02.12.2016).
3. Информация о рисках кредитования физических лиц в 2016 году. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/risk\\_16.htm&pid=pdko\\_sub&sid=ITM\\_60627](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_16.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627) (дата обращения: 02.12.2016).
4. Ежемесячные выпуски рэнкингов банков. URL: <http://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Dec2016/> (дата обращения: 02.12.2016).
5. Статистика банкротств физических лиц на 1 декабря 2016 г. URL: <http://finzdor.ru/Analitic/Mainmon.aspx> (дата обращения: 02.12.2016).

*Д. С. Павленко, М. Г. Орлова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Роль CRM-концепции в повышении эффективности затрат на маркетинг предприятия**

В статье рассматривается понятие «CRM-система», влияние CRM-систем на повышение эффективности деятельности предприятия, а также экономические эффекты от их внедрения.

**Ключевые слова:** *CRM-система, эффективность затрат, автоматизация, экономический эффект.*

The article considers the concept of «CRM-system», CRM-systems impact on the efficiency of the company, and the economic effects of their implementation.

**Key words:** *CRM-system, cost efficiency, automation, economic effect.*

Общеизвестно, что успех в деятельности предприятия напрямую зависит от системы мер по удовлетворению потребностей клиентов. В этой связи актуальным является рассмотрение методологических аспектов современных направлений маркетинга, ориентированных на нужды клиентов.

Среди концептуальных подходов к маркетинговой деятельности особое место занимает методология управления отношениями с клиентами или CRM-система.

*CRM (Customer Relationship Management)* – это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о

клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов [1].

CRM-система оказывает значительное влияние на повышение эффективности деятельности компании, что находит выражение в следующих положениях.

1. Экономика маркетинга. В условиях высоко конкурентных рынков затратам на продвижение товара отводится весомая доля в его цене. Важно соизмерять эффективность этих вложений. Оценить и оптимизировать расходы на маркетинг и продвижение помогает аналитическая часть CRM-системы. Аналитическая CRM-система позволяет оценить прирост прибыли компании и выяснить, насколько эффективно сработали те или иные маркетинговые методы в отношении к целевым сегментам. Это означает, что данная система обеспечивает уменьшение бюджета на маркетинг и повышение эффективности его использования за счет таргетированного воздействия на клиентов. Например, компания проводит рекламную кампанию с помощью СМИ или проводит промо-акцию. При этом в CRM-системе фиксируются все параметры обращений клиентов, а потом они сопоставляются с продажами. При этом анализировать можно не только состоявшиеся сделки, но и потенциальный интерес. Образцы аналитических возможностей современных CRM-продуктов (например, Microsoft Dynamics CRM, Bpm'online CRM, Monitor CRM) позволяют определить, на какие сегменты данная реклама повлияла больше всего и позиции каких товаров стали более интересны этим сегментам. Если усилия менеджеров во время проведения акции приложить именно в эти направления, то ее эффективность при тех же вложениях существенно возрастает.

2. Эффективность работы персонала. Рассматривается в двух аспектах. Во-первых, CRM-система обеспечивает автоматизацию работы отдела продаж: систематизированное предоставление всей информации о клиентах, планирование рабочего времени и проведения переговоров, контроль сделок и проектов и т. д. Автоматизация повышает эффективность работы сотрудника, а применение CRM-системы способствует эффективности работы менеджеров коммерческих подразделений. Во-вторых, CRM – это инструмент контроля и оценки эффективности работы менеджеров. Стандартная отчетность компании помогает оценить только конечный результат в виде финансовых поступлений. Но возможны ситуации, при которых финансовый результат не так высок как хотелось бы. В этом случае могут возникнуть проблемы на предварительных этапах. В отличие от учетных бухгалтерских систем CRM фиксирует все этапы работы с клиентом, начиная от первого звонка или первой встречи. Затем эту работу можно проанализировать

и внести корректировки, а также оценить эффективность затрат на работу менеджеров.

3. Оптимизация ассортиментной и ценовой политики. Управление ассортиментом и ценами является не только одним из значимых инструментов достижения лояльности клиентов, но и способом оптимизации издержек компании. Необходима прямая зависимость между текущими складскими запасами и спросом со стороны определенных клиентских групп. Если известны предпочтения клиентов по ассортименту в определенном сезоне, то, обеспечивая этот ассортимент в нужном количестве, можно, с одной стороны, достичь лояльности клиентов, а с другой – избежать затоваривания и внеплановых закупок. Данные задачи также решаются при помощи аналитических CRM-систем. В частности, подключив к учетной системе CRM, можно детально проанализировать соотношение продаж и закупок, а также состояние склада по товарным позициям по отношению к клиентским группам и другим параметрам. При этом учитываются шаги конкурентов, работа менеджеров, и прочие факторы, что невозможно сделать в рамках учетной системы.

Множество предприятий уже активно используют CRM-систему, например, 1С. Тем не менее, некоторые владельцы организаций поверхностно воспринимают эффективность от ее внедрения. Действительно, рост уровня продаж и количества клиентов не требует детального анализа, поскольку все это видно на первоначальных цифрах. Но при попытке более точно соизмерить объем инвестиций и отдачу возникают трудности с оценкой эффективности использования CRM ввиду того, что определенной формулы для этого не существует. Однако экономические эффекты от внедрения такой системы все же можно проследить.

Выделяют несколько категорий экономических эффектов, отслеживаемых после проведения автоматизации с помощью CRM-системы: прямые, косвенные, снижение риска.

До начала использования CRM, в организации отсутствует единая база клиентов. Из-за чего нет возможности произвести их сегментацию. После внедрения системы, можно легко группировать покупателей по тем или иным критериям. В результате, в краткосрочном периоде наблюдается такой экономический эффект, как увеличение динамики продаж за счет сосредоточения на прибыльных клиентах. В долгосрочной перспективе происходит увеличение дохода организации, поскольку менеджеры совершают кросс-продажи, при этом активно работая с ключевыми потребителями, предлагая им лучшие цены и выгодные предложения. Кроме того, происходит не только основательная

работа с приносящими доход клиентами, но и поиск новых и их дальнейшее удержание. Это способствует достаточно быстрому наращиванию темпов развития компании и ее уверенному расширению [2].

Когда автоматизация продаж при помощи CRM произведена, через некоторое время наблюдаются косвенный экономический эффект. Он трудно поддается прямому расчету, но является очень важным для акционеров организации. К такому эффекту относится рост цен на акции компании, поскольку в ней повысилась эффективность управления, а бизнес-процессы стали прозрачными. Помимо этого, косвенный экономический эффект проявляется следующим образом:

- укрепление конкурентных преимуществ;
- сокращение времени выхода новых продуктов/услуг на рынок;
- снижение себестоимости товаров;
- рост производительности труда;
- снижение нагрузки на отдел сбыта за счет того, что автоматизация продаж позволяет тратить меньше времени на поиск нужной информации и составление отчетов.

В группу снижения рисков относятся эффекты, которые позволяют предотвратить влияние негативных факторов на деятельность организации. Положительные последствия от внедрения CRM-системы:

- сокращение потерь ключевых покупателей, поскольку именно на работе с ними сосредотачиваются специалисты компании;
- снижение риска ухудшения отношений с партнерами и клиентами, так как внедряется индивидуальный подход;
- низкая вероятность противоречий в деятельности сотрудников с общей концепцией развития компании, ее основными целями, благодаря тому, что вводится эффективная система мотивации;
- снижение риска невыполнения планов по прибыли, так как для аналитики используются только проверенные и актуальные данные, обеспечивающие за счет того, что произведена автоматизация продаж;
- минимизация вероятности организации провальных маркетинговых кампаний.

Исследования, проводимые в сфере автоматизации бизнеса разными консалтинговыми компаниями, показали, что экономический эффект от внедрения CRM может составлять до 90 %, а иногда и до 300 %. Предприятия, которые оценили эффективность внедрения CRM, для объединения и управления всеми этапами процесса продаж, способны стать ориентированными на заказчика и получать от этого прибыль [1].

Однако CRM система имеет и негативные проявления. Предприятия, осознающие необходимость реорганизации всего процесса продаж

в единую CRM- систему, очень часто находятся в неведении относительно того, какие шаги необходимо предпринять, чтобы повысить эффективность внедрения CRM, в результате чего, 50–70 % внедряемых проектов терпят провал.

Среди причин неудачи выделяются: неправильный выбор разработчика программного продукта; неспособность определить четкие задачи CRM; неспособность убедить всех участников процесса в преимуществах данной системы и, таким образом, принять ее в своей организации.

Так как внедрение CRM требует немало времени и денежных вложений, следует ответственно отнестись к ее выбору. Даже если первый опыт внедрения окажется неудачным, это не повод чтобы отказываться от данной системы вообще.

Таким образом, концепция CRM обеспечивает компании важные экономические эффекты, за счет чего она может не только максимально выгодно использовать имеющиеся ресурсы, но и увеличить доход и получить дополнительное конкурентное преимущество. Поэтому ее внедрение оказывает существенное влияние на повышение эффективности затрат на маркетинг. Игнорирование такого инструмента в целях удержания лидирующих позиций негативно отразится на результативности маркетинга.

#### **Библиографический список**

1. *Замыслов А. Н.* Источники ценности использования CRM-систем // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2012. № 5. С.45–47.

2. *Орлова М. Г., Лепехина М. Д.* Маркетинговые драйверы экономики // Современные финансовые отношения: Проблемы и перспективы развития. Мат. III Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2016. С.196–200.

*М. В. Пак* (СГУПС, Новосибирск)

#### **Реализация приоритетных проектов арктической зоны России**

В статье рассматриваются приоритетные проекты Арктики, являющиеся системообразующими («якорными») для «опорных зон развития в Арктике». Проанализированы риски и механизмы поддержки реализации ключевых проектов.

**Ключевые слова:** *«опорные зоны», санкционные ограничения, секвестирование проектов.*

In this article the author analyses the most important projects for Arctic region development. Risks and support schemes of key projects implementation are observed.

**Key words:** *“index zones”, sanction issues, project sequestering.*

Арктика, развитие которой на сегодняшний день является важным направлением деятельности, и не только для нашей страны – прекрасный, суровый и очень богатый край. Как известно, в Арктике можно обнаружить практически любой вид природных ресурсов, и добыча полезных ископаемых может вскоре пойти здесь небывалыми темпами. Грамотные стратегии деятельности помогут использовать многие предпочтения, которые готова сегодня предоставить Арктика [1].

После перестройки и последовавшего за ней распада СССР благополучное поступательное развитие Арктики резко затормозилось. Исследовательские работы и наблюдения, получившие мощный импульс в советский период, были практически прекращены: было потеряно множество полярных станций, пришли в упадок порты и инфраструктура Северного морского пути, опустели населенные пункты. Однако сегодня происходит возрождение Северного морского пути, а современные стратегии, ориентированные на развитие Арктики, задают этому суровому краю новые перспективы.

В рамках подготовки к заседанию президиума Государственной комиссии по вопросам развития Арктики в мае 2016 г., Минэкономразвития России были собраны и проанализированы предложения по перечню приоритетных проектов, реализуемых или запланированных к реализации на территории Арктической зоны Российской Федерации, поступившие от Минэнерго России, Минприроды России, Минпромторга России, Минсельхоза России, Росморречфлота, Минкультуры России, Росрыболовства, Госкорпорации «Роскосмос», Госкорпорации «Росатом», Мурманской области, Архангельской области, Ненецкого автономного округа, Республики Коми, Ямало-Ненецкого автономного округа, Красноярского края, Якутии, Чукотского автономного округа, а также ОАО «РЖД», ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ», АК «АЛРОСА», ПАО «ГАЗПРОМ», ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НОВАТЭК».

На основании представленной информации был сформирован перечень проектов, реализуемых или запланированных к реализации на территории Арктической зоны Российской Федерации, состоящий из 145 проектов. Были представлены проекты по следующим направлениям [2]:

- добыча и переработка полезных ископаемых – 38,9 %;
- транспорт – 18 %;
- добыча и переработка алмазов – более 15 %;
- геологоразведка – 7 %;
- промышленность – 5 %;
- энергетика – 5 %;
- рыбная промышленность и сельское хозяйство – более 4 %;

- экология – 2 %;
- телекоммуникации – 1,5 %;
- туризм – менее 1 %;
- социальная сфера – менее 1 %;
- прочее-2 %.

Принимая во внимание процентное соотношение по вышеуказанным направлениям, можно отметить, что основной спецификой развития Арктической зоны Российской Федерации является добыча и переработка полезных ископаемых. Из 56 проектов по данному направлению 36 реализуются или будут реализованы на территории Ямало-Ненецкого автономного округа [3].

Соотношение количества проектов в транспортной сфере равномерно распределено между всеми арктическими субъектами, вместе с тем с точки зрения капиталоемкости и масштабности проектов выделяются Мурманская и Архангельская области, Ямало-Ненецкий автономный округ.

Проекты по другим направлениям представлены в незначительной степени, среди них отсутствуют капиталоемкие проекты, способные оказать комплексное влияние на развитие Арктической зоны Российской Федерации.

Значительная часть комплексных проектов, в том числе по развитию инфраструктуры реализуется или предлагается к реализации на территории Ямало-Ненецкого автономного округа – 30 %, Мурманской области – более 10 % и Архангельской области – более 6 % [2].

Минэкономразвития России выделило из представленных проектов ряд системообразующих, которые уже сейчас являются или в перспективе могли бы стать «якорными» для развития субъектов Арктической зоны Российской Федерации и оказать мультипликативный эффект на менее значимые, локальные проекты, а также на прилежащие (не арктические) территории.

С учетом проделанного анализа из представленных 145 проектов, наиболее приоритетными можно определить порядка 17 проектов.

Основными характеристиками при определении приоритетных проектов является их влияние на развитие как отдельных субъектов, входящих в состав Арктической зоны Российской Федерации, так и на весь арктический макрорегион в целом. Кроме того это проекты, значимость которых подтверждается всеми факторами: федеральными органами исполнительной власти, арктическими субъектами и крупными промышленными компаниями. Реализация же других предложенных проектов во многом будет зависеть от успешной реализации приоритетных.

В частности, среди приоритетных, можно выделить такие проекты в сфере развития транспортной инфраструктуры в Арктике, как создание «Северного широтного хода», комплексное развитие Мурманского транспортного узла и строительство морского порта в п. Сабетта. В сфере добычи полезных ископаемых – реализация проекта «Ямал СПГ» и освоение нефтяного месторождения «Приразломное» [2].

В то же время, часть представленных приоритетных проектов, таких как строительство железнодорожной магистрали «Белкомур» и глубоководного района морского порта Архангельск, создание глубоководного морского порта Индига и железной дороги к нему, хотя и включены в документы стратегического планирования Российской Федерации (Транспортная стратегия), однако в связи с тем, что необходимых обоснований и точных расчетов по ним не подготовлено, окончательные решения об их реализации в настоящее время не приняты [4].

В этой связи их проработка и расчет могут быть осуществлены, в том числе в рамках формирования экономических моделей развития «опорных зон» в Арктике.

Формирование «опорных зон» предусматривает развитие территории как целостного проекта по принципу обеспечения взаимоувязки всех «отраслевых» мероприятий на этапах планирования, целеполагания, финансирования и реализации, что позволит сократить все виды затрат и издержек.

Это будут проекты федерального значения, так как в первую очередь они должны быть нацелены на развитие макрорегиона в целом, а не только отдельных субъектов. Кроме того, проекты могут быть реализованы в границах нескольких регионов.

Таким образом, «опорная зона» – это в первую очередь проект планирования и обеспечения комплексного развития арктических территорий с целью достижения стратегических интересов Российской Федерации в Арктике на базе взаимоувязанного применения всего комплекса действующих инструментов и механизмов государственной поддержки [2].

Представляется, что многие выбранные приоритетные проекты могут стать системообразующими («якорными») для «опорных зон развития в Арктике», также в «опорных зонах» могут быть реализованные проекты, взаимоувязанные с приоритетными проектами.

В настоящее время в условиях нестабильности мировой финансовой системы и санкционных ограничений инвестиционные возможности государства, а также частного бизнеса значительно снизились. Финансирование многих проектов, связанных с комплексным развитием Арктической зоны Российской Федерации, приостановлено или под-

вергается регулярному секвестированию, что повышает риски недостижения заявленных целей и задач. На эти риски обращают внимание практически все заинтересованные субъекты государственной политики Российской Федерации в Арктике.

В этой связи можно выделить следующие риски и проблемы:

- недостаточное финансирование проектов;
- сложности в получении заемных средств;
- риск невыполнения условий лицензионного соглашения и потеря лицензий (для добывающих предприятий);
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- неразвитость инфраструктуры (особенно транспортной);
- сложность транспортных схем, длительный период доставки оборудования и материалов;
- сезонность работ, короткий строительный сезон;
- отсутствие квалифицированных кадров;
- риск вывоза стратегического сырья за пределы России (при освоении месторождений полезных ископаемых иностранными компаниями).

В целях минимизации данных рисков были предложены следующие механизмы поддержки проектов:

- прямая поддержка капитальных вложений из федерального и регионального бюджетов;
- помощь в привлечении стратегического инвестора;
- предоставление налоговых льгот хозяйствующим субъектам (в том числе предоставление льготы по НДС);
- предоставление субсидии на возмещение части процентной ставки по кредитам на осуществление инвестиций в основной капитал или инвестиционные цели;
- предоставление субсидий на транспортировку рыбной продукции и энергоносителей;
- софинансирование части затрат на научно-исследовательские работы;
- использование права государства на выкуп земельных участков под государственные нужды (для реализации инфраструктурных проектов);
- включение проектов по геологоразведке в План геологоразведочных работ, финансируемый за счет средств федерального бюджета на очередной финансовый год.

При повсеместном сжатии кредитной массы представляется необходимым диверсифицировать источники финансирования перспективных направлений развития арктического макрорегиона и приоритетных комплексных проектов. Помимо федерального и региональных

бюджетов представляется целесообразным активнее вовлекать в этот процесс механизмы государственно-частного партнерства, с использованием потенциала государственных институтов развития, а также иностранных инвестиций.

Эти «якорные» проекты развития «опорных зон» лягут в основу при разработке комплексных проектов по созданию «опорных зон развития в Арктике», запланированных к реализации в качестве одного из основных мероприятий в проекте государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации» [2].

### **Библиографический список**

1. Пак М. В. Социально-экономические ориентиры развития Арктической зоны России до 2020 г. // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (8 октября 2016 г., г. Новосибирск). В 2 ч. Ч.1. Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. С. 141–143.

2. Материалы Минэкономразвития России от 19.05.2016 г. № 14605-АЦ/Д29н/ URL: <http://www.arctic.gov.ru/> (дата обращения: 25.11.2016).

3. Стратегия социально-экономического развития Ямало-Ненецкого автономного округа до 2020 г. URL: [http://правительство.янао.рф/economics/social\\_strateg\\_2020/](http://правительство.янао.рф/economics/social_strateg_2020/) (дата обращения: 07.10.2016).

4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р. URL: <http://www.mintrans.ru/documents> (дата обращения: 10.10.2016).

*Т. В. Пирогова* (филиал Фин. универ-та при Правительстве РФ, Барнаул)

### **Тенденции государственной долговой политики в свете бюджетного цикла на 2017–2019 годы**

В статье рассмотрено содержание долговой политики, дается оценка показателям долга РФ и Алтайского края, приводится рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки, освещаются некоторые проблемы управления государственным долгом.

**Ключевые слова:** *государственный долг, долговая политика, долговая нагрузка, дефицит бюджета.*

The article describes the contents of the debt policy assesses the indicators of debt of the Russian Federation and the Altai territory, is the rating of the subjects of the Russian Federation on the debt level, highlights some of the problems of public debt management.

**Key words:** *state debt, debt policy, debt load and budget deficit.*

Взаимосвязь финансовой, бюджетной и долговой политики государства является очевидной. Финансовая политика публично-правового образования (РФ, субъекта РФ, муниципального образования) представляет собой совокупность мероприятий (мер, действий) органов государственной власти и местного самоуправления, обладающих полномочиями по формированию и использованию финансовых ресурсов сектора государственного (муниципального) управления и регулирующих финансово-кредитные потоки в соответствии со стратегическими и тактическими целями. Бюджетным законодательством, включая Бюджетный кодекс РФ, законодательные и подзаконные акты по вопросам бюджетных отношений, понятие бюджетной политики не регламентировано, а представители различных финансовых школ отечественной науки предлагают свое видение данной категории.

Учитывая все возрастающую направленность государственной политики на удовлетворение интересов и улучшение качества жизни населения, мы склонны разделять точку зрения А. Г. Грязновой, Н. В. Фадейкиной, Н. А. Апсалимова, С. А. Азылкановой [5]. Бюджетная политика является одним из направлений финансовой политики и, принимая на себя характерные черты финансовой политики, представляет собой совокупность принимаемых решений, осуществляемых органами законодательной (представительной) и исполнительной власти, связанных с определением основных направлений развития бюджетных отношений и выработкой конкретных путей их использования в интересах граждан, общества и государства. Функциональный аспект бюджетной политики включает политику в области доходов и расходов бюджета; межбюджетных отношений и управления долговыми обязательствами, которым в настоящем исследовании отводится особая роль.

На всех уровнях государственной власти и управления долговая политика является одним из важнейших направлений бюджетной политики и позволяет формировать идеологию управления государственными заимствованиями [1, 2].

Результаты проводимой на федеральном уровне долговой политики характеризуются следующими показателями (рис. 1, 2).

Динамика внутреннего долга РФ показывает, что объем долговых обязательств меняется по нарастающей шкале с 4,2 трлн р. в начале 2012 г. до 7,6 трлн р. на 1 декабря 2016 г. К середине 2016 г. (на 1 июля) внутренний долг увеличился почти на 56 млрд р., а на 1 декабря текущего года достиг отметки в 7 602,4 млрд р. По государственным гарантиям, предоставленным в национальной валюте, наблюдается противоположная тенденция – значение показателя на 1 декабря 2016 г. составило 1 608,0 млрд р. Прирост суверенного долга в относительном вы-

ражении произошел на 81,4 %. Государственные гарантии, предоставленные в национальной валюте, за неполные пять лет увеличились кратно – в 2,5 раза: 1 608 млрд р. в декабре 2016 г. против 637,3 млрд р. в начале 2012 г.

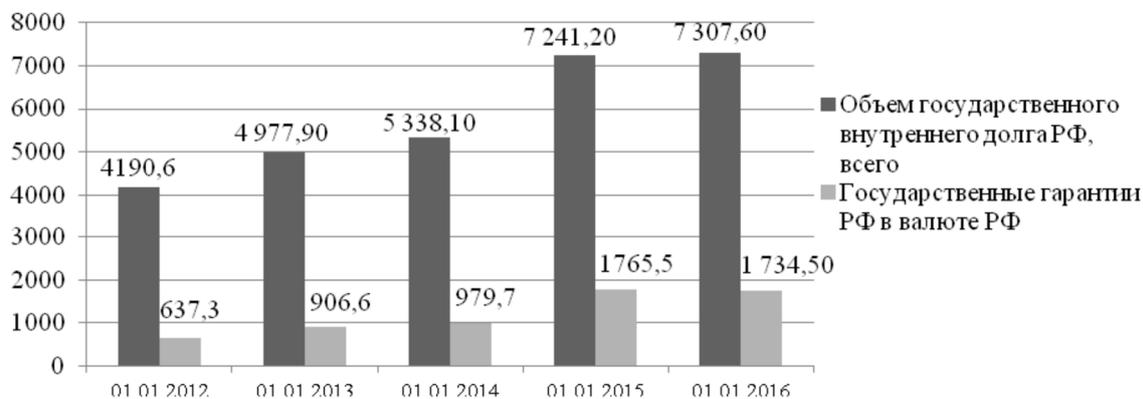


Рис. 1. Объем государственного внутреннего долга РФ, млрд р.

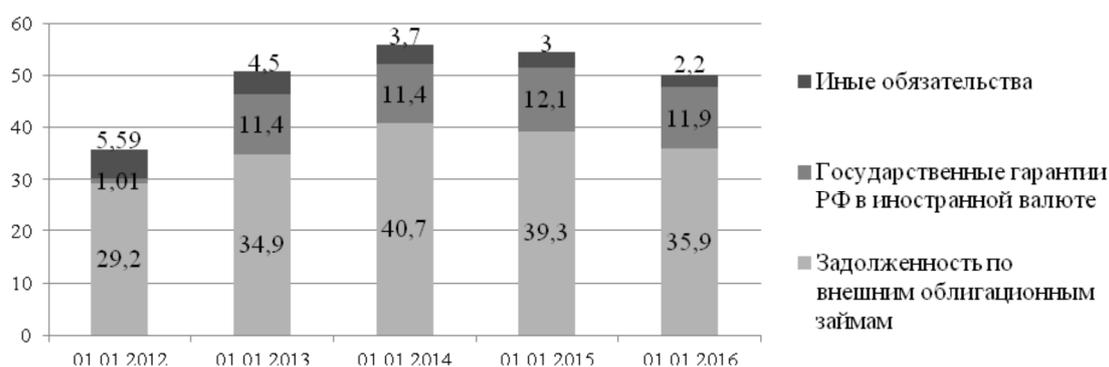


Рис. 2. Объем государственного внешнего долга РФ, млрд долл. США

Общий объем внешнего долга РФ на 01.01.2012 и на 01.12.2016 составил 35,8 млрд долл. США и 51,3 млрд долл. США соответственно. Проводя сравнительный анализ внешнего долга с долговыми обязательствами, выраженными в национальной валюте, наблюдаем меньшие темпы роста – примерно 143 % за 2012–2016 годы (по внутреннему – 181,4 %); по государственным гарантиям в иностранной валюте – наоборот, произошел рост аж в 11 раз. Сохраняется тенденция преобладания в структуре внешних обязательств задолженности по внешним облигационным займам, но ее удельный вес снизился с 81,6 % в 2012 г. до 69 % в 2016 г. В целом, несмотря на рост государственных обязательств РФ, долговая политика осуществляется с сохранением принципа финансовой независимости, то есть опережением темпов роста внутреннего долга по сравнению с внешним: 181 % и 143 % соответственно. К сожалению, приходится констатировать, что ситуация в среднесрочной перспективе существенно не улучшится, об этом свидетельствуют показатели федераль-

ного бюджета, установленные Законом РФ «О федеральном бюджете на 2016» №359-ФЗ, и ключевые показатели, предусмотренные проектом Закона РФ «О федеральном бюджете на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 гг.» (рис. 3).

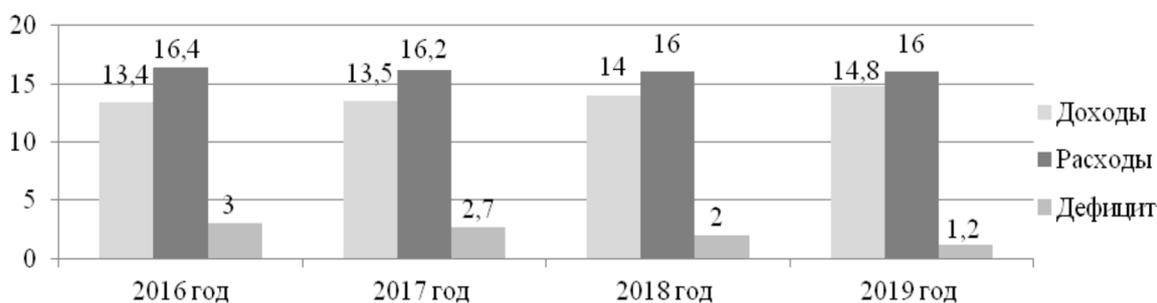


Рис. 3. Основные характеристики федерального бюджета на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 гг., трлн р.

Кроме того, в последние годы истощается основной источник финансирования дефицита федерального бюджета – Резервный фонд РФ. Его объем на 1 января 2015 г. составлял 4,9 трлн р., а на 1 ноября 2016 г. – всего около 2 трлн р. По прогнозным оценкам к 2019 г. он уменьшится до 0,5 трлн р. Главной задачей на предстоящий бюджетный цикл является обеспечение плавного перехода к полностью рыночному финансированию дефицита федерального бюджета. Основой такой стратегии является: планомерное снижение дефицита бюджета в целях снижения объема привлечения финансовых ресурсов; увеличение программы внутренних заимствований (эмиссия новых специальных ценных бумаг для населения для привлечения заемных средств, сохранение притока средств нерезидентов на рынок государственных ценных бумаг).

В среднесрочной перспективе реализация долговой политики будет осуществляться в рамках решения ключевых задач по поддержанию умеренной долговой нагрузки (отношение государственного долга РФ к ВВП не выше 15–20 %) и снижению расходов на обслуживание государственного долга (доля в общем объеме расходов федерального бюджета, не выше 10 %).

В регионах РФ ситуация с субфедеральным долгом неоднозначна. В 2015 г. выделялись 30 регионов, сокративших свои долги, а в 2016 г. то по итогам первого полугодия их стало 38. Из них в восьми регионах объем госдолга снизился более чем на 15 %. В группе лидеров по темпам сокращения госдолга Республика Бурятия (-33,7 %), Иркутская область (-26,1 %). В четырех регионах уровень госдолга за шесть месяцев 2016 г. не изменился, и в 41-м – вырос. Наиболее заметный прирост объема государственного долга отмечен в Ненецком автономном округе (в 3,8 раза), хотя еще год назад НАО входил в число регионов, где госдолг вовсе от-

существовал. Также существенно вырос объем государственного долга в Республике Хакасия (+24,4 %) и в Ярославской области (+21 %). В Сахалинской области и г. Севастополе госдолга нет [7].

В этой связи Проектом Основных направлений бюджетной политики РФ на 2017–2019 гг. предусмотрено избежание роста долговой нагрузки регионов через принятие следующих мер:

1. Предполагается создать систему оценки долговой устойчивости субъектов РФ и муниципальных образований, с этой целью ожидается:

– ранжировать субъекты РФ (муниципальные образования) как заемщиков с высоким, средним или низким уровнем долговой устойчивости по трем показателям;

– ввести дополнительные ограничения (согласовать программы заимствований и гарантий; ограничение предельных объемов заимствований; запреты, аналогичные в ситуации с высокой дотационностью);

– инициировать процесс отрешения от должности высшего должностного лица субъекта РФ и/или муниципального образования с низким уровнем долговой устойчивости.

2. Введение обязательного требования о разработке основных направлений долговой политики на субфедеральном и муниципальном уровнях власти на период не менее трех лет.

3. Ужесточить предельный размер дефицита бюджетов субъектов РФ с 15 % до 10 % от объема налоговых и неналоговых доходов.

Далее остановимся на показателях долговой нагрузки Алтайского края, общий объем субфедерального долга которого за период 2014–2016 гг. увеличился на 19,5 %, составив на 1.10.2016 г. 2,439 млрд р. (5,6 % от допустимого предельного значения, установленного Бюджетным кодексом РФ). Уровень долговой нагрузки региона по сравнению с другими регионами продолжает оставаться минимальным. В Сибирском федеральном округе это наименьший показатель и, шестой по РФ (по итогам 9 месяцев 2016 г.). Учитывая, что в Сахалинской области и г. Севастополе государственный долг отсутствует, среди регионов, имеющих долг, Алтайский край занимает 4 место.

В 14 регионах РФ объем госдолга превышает объем налоговых и неналоговых доходов, что означает нарушение бюджетного законодательства. Среди них: Республика Хакасия, Астраханская область, Забайкальский край и др. Лидером по абсолютному значению государственного долга на 1.07.2016 г. является Краснодарский край (147,6 млрд р.). В табл. 1, 2 отражено положение Алтайского края в сравнении с другими регионами РФ и СФО.

Таблица 1

## Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки за 9 мес. 2016 г.

Место в рейтинге	Субъект РФ	Отношение государственного долга СРФ на 1.10.2016 к налоговым и неналоговым доходам		Объем государственного долга СРФ на 01.10.2016 г., млрд р.
		бюджета за 12 предшествующих мес., %	в 2015 г., %	
1	Севастополь	–	–	0,00
2	Сахалинская область	–	–	0,00
3	Республика Крым	1,1	1,6	0,32
4	Тюменская область	1,4	0,9	1,7
5	Санкт-Петербург	3,3	3,5	14,74
6	Алтайский край	5,3	5,9	2,44
7	Москва	5,8	8,8	98,7
8	ХМАО (Югра)	7,8	6,7	16,33
9	Владимирская область	9,1	11,6	3,26
10	Ленинградская область	9,3	10,2	9,48

В первую десятку лучших субъектов РФ вошел только один субъект СФО – Алтайский край, который является абсолютным лидером рейтинга среди регионов СФО. Далее следуют Иркутская область, Республика Бурятия, Новосибирская область и Республика Алтай (эпюра в табл. 2).

Таблица 2

## Место регионов Сибирского федерального округа в общем рейтинге субъектов РФ и СФО по уровню долговой нагрузки за 9 мес. 2016 г.

Регионы Сибирского федерального округа	Место в рейтинге РФ	Место в рейтинге СФО
Республика Алтай	35	
Республика Бурятия	24	
Республика Тыва	45	
Республика Хакасия	84	
Алтайский край	6	
Забайкальский край	75	
Красноярский край	40	
Иркутская область	12	
Кемеровская область	57	
Новосибирская область	28	
Омская область	54	
Томская область	36	

Со стороны органов власти региона управлению долговыми обязательствами уделяется существенное значение, несмотря на низкий уровень финансовой зависимости Алтайского края в долговом рейтинге субъектов РФ. Принятие ряда подзаконных актов стало результатом нормотворческой деятельности по данному вопросу [6]. С 2014 г. в Алтайском крае действует Государственная программа «Создание условий для устойчивого исполнения бюджетов муниципальных образований и повышения эффективности бюджетных расходов в Алтайском крае», которая содержит индикаторы, характеризующие долговую составляющую региона. Кроме того, правовое поле, регламентирующее вопросы долговой политики, составляют распоряжение Администрации Алтайского края от 08.05.2015 № 128-р «Об утверждении плана мероприятий по оздоровлению государственных финансов Алтайского края и сокращению государственного долга Алтайского края», распоряжение Администрации Алтайского края от 28.03.2016 № 75-р «Об утверждении долговой политики Алтайского края на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.», действующий закон Алтайского края «О краевом бюджете на 2016 г.» от 18 декабря 2015 г. №122-ЗС, проект закона Алтайского края «О краевом бюджете на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг.» (табл. 3, 4 и рис. 4).

Таблица 3

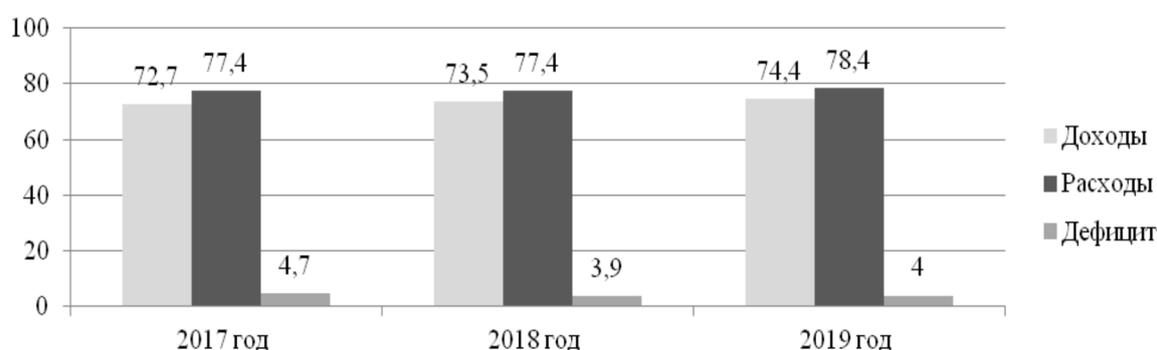
**Основные показатели краевого бюджета на 2017 г.  
и плановый период 2018 и 2019 гг.**

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Доходы по проекту, млн р.	72 654,6	73 464,3	74 433,7
Расходы по проекту, млн р.	77 380,5	77 438,1	78 444,1
Дефицит по проекту, млн р.	4 725,8	3 973,8	4 010,4
Предельно допустимый дефицит по БК РФ (ст. 92.1) «15 % от доходов без учета межбюджетных трансфертов», тыс. р.	$7\,132\,533,3 = 0,15 \cdot (72654644,4 - 25104422,1)$	$7\,2955\,860,7 = 0,15 \times (73464316,7 - 24825245,7)$	$7\,453\,055,4 = 0,15 \times (74433738,4 - 24746702,4)$
Предельный объем государственного долга Алтайского края (по проекту), тыс. р.	7 089 228,6	10 262 140,7	11 928 923,2
в том числе по госгарантиям (по проекту), тыс. р.	204 724,4	404 724,4	604 724,4

Таблица 4

**Долговые обязательства Алтайского края за 2012–2016 гг.  
(факт на конец года), млн р.**

Наименование	2012	2013	2014	2015	2016
Государственный долг (в 2016 г. факт на 1.10.16)	785,1	1453,7	2040,0	2442,5	2438,6
Налоговые и неналоговые доходы (в 2016 г. план)	33483,7	35527,0	39109,1	40148,6	43244,6
Отношение государственного долга к сумме налоговых и неналоговых доходов, % (макс. значение по БК РФ – 100 %, ст. 107)	2,34	4,09	5,22	6,00	5,6



*Рис. 4. Основные характеристики краевого бюджета в среднесрочной перспективе, млрд р.*

Показатель дефицита бюджета, установленный проектом закона «О краевом бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 гг.», как и все предыдущие годы, вполне удовлетворяет установленным требованиям, а величина налоговых и неналоговых доходов (ограничитель по объему госдолга) составит в 2017–2019 гг. от 47,6 до 49,7 млрд р. соответственно.

Проектом Основных направлений бюджетной политики РФ на 2017–2019 гг. со следующего года определено, что обязательным становится требование о разработке основных направлений долговой политики регионов и муниципальных образований на период не менее трех лет. Администрация Алтайского края в этом плане работает на опережение, поскольку соответствующие документы приняты в режиме скользящей трехлетки: распоряжение Администрации Алтайского края от 28.03.2016 № 75-р «Об утверждении долговой политики Алтайского края на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.» и ранее распоряжение Администрации Алтайского края от 05.08.2015 № 222-р «Об утверждении долговой политики Алтайского края на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг.».

Консервативный подход региональной власти к долговой политике, как инструмента бюджетно-кредитной политики, вполне объясним, учитывая общий спад экономики страны, недостаток бюджетных средств для исполнения бюджетных полномочий органами власти, а также рост заимствований у большого количества публично-правовых образований. Но, с другой стороны, Алтайский край в рейтингах российских регионов занимает не достаточно высокие позиции по уровню социально-экономического положения, качеству жизни населения, уровню благосостояния граждан и т. п. «Относительно высокий уровень долговой нагрузки в отдельных субъектах РФ не снижает темпы развития их экономики, привлекательности для потенциальных инвесторов и качества жизни населения» [8].

Важное значение «для эффективного управления субфедеральными заимствованиями имеет финансовая репутация региона-заемщика. В настоящее время репутация заемщиков на финансовом рынке выражается в рейтингах, присваиваемых соответствующим заемщикам специальными агентами согласно международным правилам рейтингования. Кредитный рейтинг региона существенным образом влияет на долговую емкость и, следовательно, на доступность и возможные объемы заемных ресурсов для органов управления территорией» [3]. На протяжении последних пяти лет Алтайский край подтверждает долгосрочный прогноз по рейтингам – «Стабильный» [4].

Проводимая в крае бюджетная, в том числе долговая политика, в конечном итоге, будет способствовать росту качества жизни населения. Для этого нужны финансовые ресурсы, часть из которых можно привлечь через систему заимствований (например, финансирование проектов под государственные заимствования вполне оправданы, если срок их окупаемости не превысит срок займов). Показатели долговой нагрузки в нашем регионе далеки от критических, поэтому возможность для совершения финансового маневра в ограниченных масштабах имеется.

### **Библиографический список**

1. *Волынская О. А.* Оценка эффективности и качества управления субфедеральным долгом: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Новосибирск, 2006.
2. *Волынская О. А.* Понятие долговой политики и критерии оценки ее эффективности // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С. 117–120.
3. *Волынская О. А.* Проблемы и перспективы управления субфедеральным долгом (на примере Новосибирской области) // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2010. № 104. С.124–129.

4. Кредитный рейтинг Алтайского края // Комитет по финансам, кредитной и налоговой политике Алтайского края: офиц. сайт. URL: <http://fin22.ru/rating/> (дата обращения: 30.11.2016).

5. Пирогова Т. В. Влияние результатов независимой экспертизы местного бюджета на эффективность бюджетной политики: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Сибирский институт финансов и банковского дела. Новосибирск, 2006. С. 13)

6. Пирогова Т. В. Реализация субфедеральной долговой политики на современном этапе (на примере Алтайского края)// Сибирская финансовая школа. 2015. № 6 (113). С. 51–61.

7. Половина российских регионов сократили долговую нагрузку/ Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг», офиц. сайт. URL: <http://riarating.ru/regions/20161101/630046088.html> (дата обращения: 30.11.2016).

8. Финансовая политика региона на современном этапе (на материалах Алтайского края): монография/ коллектив авторов; Под ред. Л. А. Мочаловой. М.: РУСАЙНС. 2016. 330 с.

*В. В. Погосова, О. Л. Конюкова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Правовое регулирование финансовой устойчивости страховых организаций**

В статье рассматривается понятие финансовой устойчивости страховых организаций, а также нормативно-правовые акты, регулирующие финансовую устойчивость страховых организаций.

**Ключевые слова:** *страхование, финансовая устойчивость, уставный капитал, страховые резервы.*

The article discusses the concept of financial stability of insurance organizations, as well as normative-legal acts regulating the financial stability of insurance organizations.

**Key words:** *insurance, financial stability, the authorized capital, insurance reserves.*

Важным элементом и принципом формирования страховых отношений является государственное регулирование. Целью правового регулирования является формирование необходимых условий для деятельности страховых компаний разных организационно-правовых форм, формирование и развитие страхового рынка, обеспечение защиты интересов страхователей.

Страховые отношения, как и все гражданско-правовые отношения, регулируются определенной нормативно-правовой базой. В пункте 3 статьи 1 ФЗ «Об организации страхового дела» указано, что составной частью страхового законодательства являются законы и иные нормативно-правовые акты, которые регулируют отношения по страхованию [2].

Глава 48 ГК РФ посвящена вопросам регулирования отношений по страхованию, которая включает определение видов и форм страхования, характеристику и виды таких договоров страхования как личного и имущественного, порядок осуществления обязательного страхования и ответственность за его неисполнение, основные принципы проведения перестрахования и взаимного страхования, общие требования, предъявляемые к страховым компаниям и т. д.

Основное требование, предъявляемое к страховщику это его финансовая устойчивость. Под финансовой устойчивостью страховщика понимают его безусловную способность исполнять обязательства по осуществлению страховой выплаты в пользу страхователя ли выгодоприобретателя [8]. Финансовая устойчивость – это главный объект контроля для органов страхового надзора. Данный контроль проводится при помощи проверки финансовой отчетности страховой компании и соблюдения показателей, установленных нормативно-правовыми актами, которые характеризуют платежеспособность страховщиков.

Гарантиями обеспечения финансовой устойчивости в соответствии с ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» являются страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию; экономически обоснованные страховые тарифы; перестрахование; собственные средства.

В России для обеспечения финансовой устойчивости страховой компании законодательно устанавливаются требования к минимальному размеру уставного капитала.

Минимальный размер уставного капитала страховой компании определяется в соответствии с базовым размером ее уставного капитала, который должен составлять не менее 120 миллионов рублей [1]. Он может быть изменен только Федеральным законом и при обязательном определении переходного периода не чаще одного раза в два года.

Если размер уставного капитала является достаточным, то он на начальной стадии деятельности страховой организации гарантирует, что страховщик выполнит обязательства, в связи с тем, что поступления страховых взносов в данный период оказываются незначительными и единственной гарантией платежеспособности страховщика является ее уставный капитал.

Однако, достаточный уставный капитал необходим и для страховых компаний, которые являются действующими, поскольку он позволяет в определенных случаях расширить сферу деятельности компании, а также выполняет роль стабилизационного резерва.

Страховые резервы показывают объем не исполненных на данный момент времени обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат [8]. В статье 26 ФЗ «Об организации страхового дела» установлена обязанность страховщиков создавать страховые резервы.

Расчет страховых резервов проводится при осуществлении всех видов страхования. Размер страховых резервов определяется в результате проведения детального анализа страховых операций, основанный на математических расчетах, которые являются трудоемкими. Практика показывает, что при наличии квалифицированных и опытных специалистов такой расчет становится более надежным и знание его результатов в большинстве случаев может обезопасить страховую компанию от возможного наступления банкротства.

Под перестрахованием следует понимать передачу ответственности страховщиком (перестрахователем) принятой на себя по договору страхования другому страховщику (перестраховщику) в части, превышающей допустимый размер собственного удержания [10]. Перестрахование позволяет достичь однородности и устойчивости страхового портфеля. В статье 13 ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» установлена обязанность перестраховывать обязательства, которые превышают возможности их исполнения за счет страховых резервов и собственных средств компании.

Отношения между перестраховщиком и страховщиком формируются в результате договора перестрахования, определяющий способ перестрахования, условия при которых возникает обязанность перестраховщика осуществлять страховые выплаты, обязательства сторон, и другие условия, необходимые для предоставления гарантий исполнения перестраховщиком обязанностей перед страховщиком [9].

Страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, которые в свою очередь должны соответствовать требованиям ликвидности, диверсификации, доходности и возвратности.

Под диверсификацией вложений понимается направление средств в различные сферы деятельности компании. При возможных отрицательных последствиях это позволит стабилизировать общую совокупность вложений одного из сделанных вложений. Ликвидность предполагает вложение только в надежные и ценные активы, которые свободно оборачиваются на рынке [7]. Страховщик при наступлении необходимости должен иметь возможность своевременно вернуть вложенные средства. В соответствии с общим правилом страховая компания не может на безвозвратной основе передавать средства. Это означает возвратность средств страховой компании как одно из основных усло-

вий вложения. Страховая компания должна направлять вложения только в объекты, приносящие доход и не имеет права передавать средства на безвозмездной основе.

Собственный капитал страховой организации (за исключением общества взаимного страхования) состоит из резервного капитала, уставного капитала, добавочного капитала и не распределенной прибыли [1].

Указание Центрального Банка России № 3743–У от 28.07.2015 г. на основании статьи 25 ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» устанавливает порядок расчета страховщиком нормативного соотношения собственного капитала и принятых на себя обязательств.

Нормативное соотношение собственного капитала и принятых обязательств определяется страховщиком как отношение фактического размера к нормативному размеру маржи платежеспособности и показывает достаточность собственных средств (капитала) страховой компании [3].

Фактический размер маржи платежеспособности страховщика должен превышать нормативный размер маржи платежеспособности.

Требования финансовой устойчивости, которые установлены нормативно-правовыми актами органа страхового надзора и Федеральным законом должны быть соблюдены страховщиками. Данные требования касаются формирования страховых резервов, состава и структуры активов, которые принимаются для покрытия страховых резервов, квот на перестрахование, нормативного соотношения собственных средств страховой компании и принятых на себя обязательств.

#### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. Глава 48. Страхование.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.1992 г. № 4015-1.
3. О порядке расчета страховщиком нормативного соотношения собственного капитала и принятых на себя обязательств: Указание Центрального Банка России от 28.07.2015 г. № 3743-У.
4. Правила формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни от 11.06.2002 г. № 51н.
5. *Ардатова М. М., Балинова С. В.* Страхование: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2012. 265 с.
6. *Березина С. В. Никулина М. В.,* Страхование: теория и практика. М.: Юнити-Дана, 2013. 430 с.
7. *Мамедов А. А.* Финансы страховых организаций. Страхование дело. 2013. 315 с.
8. *Погосова В. В., Конюкова О. Л.* Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления. Методический подход к оценке финан-

совой устойчивости страховщика. Сборник статей Междунар. науч.-практ. конф.: В 4 ч. 2016. С. 225–228.

9. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю., Страхование дело: Учебное пособие для вузов по специальности «Менеджмент организации». М.: ИНФРА-М, 2011. 255 с.

10. Федорова Т. А. Страхование. М., 2012. 1005 с.

О. А. Пузанкевич (БГЭУ, Минск)

## **Роль финансового рынка в формировании финансового потенциала предприятий**

В статье рассматривается роль и значение финансового рынка в формировании эффективной среды функционирования предприятий. Сформулированы особенности финансовых отношений, возникающие между участниками финансового рынка и их влияние на финансовый потенциал предприятий. Обоснованы приоритетные направления развития и совершенствования финансового рынка в Республике Беларусь, позволяющие усилить мощностъ финансового потенциала предприятий.

**Ключевые слова:** *финансовый рынок; финансовый потенциал; предприятия; среда функционирования; направления развития; формирование; использование; финансовые ресурсы.*

The article discusses the role and importance of financial market in the formation of the effective environment of enterprise functioning. Specific features of financial relations arising between participants of the financial market and their impact on the financial capacity of enterprises. The article substantiates the main directions of development and improvement of the financial market in the Republic of Belarus to strengthen the capacity of the financial potential of enterprises.

**Keywords:** *financial market; financial capacity; enterprises; operating environment; development directions; creation; use; financial resources.*

Финансовый рынок, который является главным местом реализации финансовых операций, оказывает существенное влияние на формирование и функционирование субъектов хозяйствования. Таким образом, увеличиваются возможности приобретения финансовых ресурсов, а также продажи временно свободных денежных средств, что позитивно сказывается на непрерывности и результативности хозяйственно – финансовой деятельности предприятий. Поэтому, расширение финансового рынка становится важным условием формирования и использования финансового потенциала предприятия, поскольку предоставляют ему широкие возможности достижения устойчивости его финансового положения.

Финансовый рынок следует признать сложным институционально – функциональным устройством, который для выполнения многих задач создает и использует разные институты. Многоплановость решаемых на финансовом рынке функций и задач осуществляется самостоятельными

сегментами, отличающимися организацией институциональной системы и характером сферы деятельности.

На основе изучения особенностей содержания финансовых трансакций, соответственно институциональной структуры рынка и его функций, считаем целесообразным уточнить классификационные признаки финансового рынка. На наш взгляд, более оправданным является деление развитого финансового рынка на пять сегментов: кредитный, ценных бумаг, валютный, страховой и производных финансовых инструментов. Каждый из этих сегментов имеет свое специальное назначение, конкретные задачи, к решению которых адаптируется и институциональная система. Соответственно сфера действий, характер, содержание, используемые методы реализации многоплановых финансовых операций существенно отличаются. Вследствие чего дифференцированными остаются подходы и методы воздействия разных сегментов финансового рынка на мощность финансового потенциала и результативность его использования.

На основе проведенного нами исследования сегментов финансового рынка и их взаимосвязей с отдельными хозяйственными субъектами, сформулированы особенности, складывающихся между ними финансовых отношений. При этом учтены степень их воздействия на финансовую безопасность предприятия. К ним следует отнести:

1) специфику сферы действия, охватывающую отношения, возникающие при реализации финансовых трансакций по поводу купли и продажи отдельных активов;

2) характер отношений, которые опосредствуют процессы аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых ресурсов на отраслевом, региональном и международном уровне;

3) динамичность изменения организации и содержания финансовых отношений в зависимости от конкретной экономической и политической ситуации на национальном и международном пространстве;

4) активность воздействия прогрессивных методов и форм организации экономических отношений на финансовую безопасность предприятия.

Таким образом, одной из предпосылок оптимизации финансовых отношений и укрепления материальной базы финансового потенциала всех структурных единиц является развитие и действенность финансового рынка, которая во многом зависит от формирования эффективной институциональной системы.

Сформулированные общие выводы направлены на совершенствование институциональной системы финансового рынка и усиление его

воздействия на укрепление финансового потенциала предприятий Республики Беларусь. Вместе с тем, их целесообразно адаптировать к реальным условиям хозяйствования, а также национальным особенностям общественного развития.

Основные параметры, характеризующие функционирование финансового рынка в Республике Беларусь (объем трансакций, количество участников рынка) по сравнению с другими развитыми странами, позволяют признать необходимость его дальнейшего развития.

Незначительным остается спектр, используемых финансовых инструментов на действующем рынке в Республике Беларусь. Это касается размещения акций на вторичном рынке, эмиссии и обращения корпоративных облигаций, коммерческих ценных бумаг, фьючерских, форвардных и опционных контрактов. Несмотря на создание определенной институциональной среды, количество финансовых институтов остается незначительным, а активность их действий недостаточно результативной.

На наш взгляд, эти и другие отрицательные явления на отечественном финансовом рынке несколько ограничивают спрос на финансовые трансакции, соответственно не оказывают должного воздействия на финансовый потенциал предприятия. Такая ситуация отрицательно сказалась на выполнении основных функций финансового рынка, прежде всего, на снижении объема трансформации денежных накоплений, свободных средств предприятий в инвестиции, которые используются на модернизацию и расширение производства. Поэтому присоединяемся к мнению тех ученых, которые считают объективной необходимостью осуществить дальнейшее развитие финансового рынка Белоруссии, как одного из важных факторов стабилизации и динамичности экономических, социальных процессов в республике [1; 2. с. 232].

Как известно, степень развития финансового рынка любой страны характеризуется величиной объема, динамикой роста, рациональной структурой его сегментов и научно обоснованной институциональной средой. Большинство из этих показателей трудно поддаются количественной оценке. В связи с чем, предложенные нами рекомендации в основном касаются качественной стороны процесса повышения активности финансового рынка, как одного из основных факторов активизации действия финансового потенциала предприятия. На основе анализа ключевых показателей, характеризующих финансовый рынок Республики Беларусь считаем возможным подтвердить целесообразность его дальнейшего развития.

Следует отметить, что ряд вопросов, касающихся усиления функционирования финансового рынка, нашли отражение в «Программа со-

циально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг.» [3]. Однако по-прежнему существует немало проблем правового, институционального и организационного характера. Для их решения обоснованы рекомендации, которые будут способствовать решению данных вопросов. Они представлены на рисунке.



Направления совершенствования функционирования финансового рынка Республики Беларусь и усиление его воздействия на мощность финансового потенциала предприятия [4, с. 292]

Представленные в сокращенной форме ключевые направления дальнейшего развития финансового рынка РБ, обеспечивающие его активное влияние на масштаб и активность финансового потенциала касаются в основном:

□ рационализации институциональной системы финансового рынка посредством увеличения количества посредников и повышения их профессиональной деятельности. Одновременно требуется расширение деятельности хозяйствующих субъектов, функционирующих на финансовом рынке за счет привлечения значительного круга корпоративных эмитентов и зарубежных инвесторов;

□ совершенствования законодательства, обеспечивающего финансовую самостоятельность и результативность функционирования участников финансового рынка. Это предполагает постоянство действия правовых актов, а также использование льготной системы налогообложения и кредитования;

□ создания условий для увеличения масштабов финансовых транзакций на финансовом рынке посредством развития таких сегментов рынка, как ценные бумаги и страхование;

□ более широкого использования прогрессивных финансовых инструментов, которые способны усилить либерализацию и диверсификацию финансового рынка.

Эти и другие меры, способствующие развитию финансового рынка, позволят повысить экономическую целесообразность перераспределения финансовых ресурсов на всех уровнях управления и положительно воздействовать на расширение финансовых возможностей хозяйствующих субъектов и соответственно на устойчивость экономических процессов в Республике Беларусь.

#### **Библиографический список**

1. *Амарин В.* Страховой □ и фондовый □ рынки: итоги и перспективы развития // *Финансы, учет, аудит.* 2015. № 3. С. 17–22.

2. *Тарасов В. И.* Денежное обращение и кредит: учеб. пособие. Минск: БГУ, 2015. 327 с.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 05.04.2016 № 274 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 24.02.2016, 1/16297).

4. *Пузанкевич О. А.* Финансы и финансовый рынок: Учеб. Минск: БГЭУ, 2016. 415 с.

*Е. В. Родионова* (Фин. ун-т при Правительстве РФ, Москва)

#### **Актуальные вопросы банкротства гражданина**

В статье рассматривается новый институт несостоятельности – банкротство гражданина и предпринимателя в качестве направления улучшения предпринимательского климата. Делается акцент на необходимость предупреждения недобросовестных действий при банкротстве для обеспечения экономической безопасности страны и региона.

**Ключевые слова:** *банкротство, гражданин, предприниматель, недобросовестные действия.*

The article deals with new institute insolvency – bankruptcy of a citizen and the entrepreneur as the direction of improving the business climate. The emphasis is on

the need to prevent fraud in bankruptcy for economic the country and security of the region.

**Keywords:** *bankruptcy, citizen, entrepreneur, unfair actions.*

В соответствии с наилучшими мировыми практиками, с 1 октября 2015 г. в Российской Федерации введены специальные нормы о банкротстве граждан. Это связано с ростом кредиторской задолженности населения, прежде всего перед банковской системой, в условиях экономической нестабильности. Во многих источниках банкротство гражданина рассматривается в качестве возможности цивилизованного освобождения от долгов. Отметим, что банкротство в то же время имеет ряд негативных последствий для гражданина и индивидуального предпринимателя.

Положения о банкротстве гражданина применяются и для индивидуального предпринимателя (далее – ИП). До 1 октября 2015 г. ИП подвергались процедурам банкротства наравне с юридическими лицами. Исключение составляет лишь порядок продажи имущества предпринимателей, который соответствует порядку продажи имущества юридических лиц. Новеллы законодательства несколько облегчают экономическое положение ИП. Это, безусловно, положительная тенденция в улучшении предпринимательского климата. В ведущих странах улучшение предпринимательского климата рассматривается как антикризисная мера [1].

При рассмотрении дела о банкротстве гражданина применяются реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина, мировое соглашение (рисунок).



Процедуры, применяемые при рассмотрении дел о банкротстве гражданина

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании гражданина банкротом обладают:

- 1) гражданин,
- 2) конкурсный кредитор,
- 3) уполномоченный орган.

Заявление о признании гражданина банкротом принимается арбитражным судом от конкурсного кредитора и уполномоченного органа при условии, что требования к гражданину составляют не менее чем пятьсот

тысяч рублей и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены (признаки банкротства). Заявление о признании гражданина банкротом может быть подано конкурсным кредитором или уполномоченным органом при наличии решения суда, вступившего в законную силу и подтверждающего требования кредиторов по денежным обязательствам, за исключением некоторых случаев. Например, это требования об уплате обязательных платежей; требования, основанные на совершенном нотариусом протесте векселя в неплатеже, неакцепте или недатировании акцепта; требования, подтвержденные исполнительной надписью нотариуса.

Сам гражданин обязан обратиться в арбитражный суд при наличии указанных признаков в течение 30 дней с даты, когда ему стали известны основания для обязательного банкротства.

Но гражданин может признать себя банкротом, если сумма долгов и не достигла 500 тысяч рублей. Гражданин вправе подать в арбитражный суд заявление о признании его банкротом в случае предвидения банкротства. Предвидение банкротства означает наличие обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии исполнить денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок. При этом гражданин отвечает признакам неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества.

Право на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании банкротом появляется у ИП при условии предварительного (не менее чем за пятнадцать календарных дней до дня обращения в арбитражный суд) опубликования им уведомления о намерении обратиться с заявлением о признании его банкротом путем включения этого уведомления в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц.

Заявление подается в арбитражный суд по месту регистрации гражданина. Заявление должно соответствовать требованиям Закона о банкротстве, нормам Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. К заявлению необходимо приложить ряд документов.

Дело о банкротстве гражданина ведет финансовый управляющий. Финансовый управляющий должен соответствовать требованиям, установленным настоящим Федеральным законом к арбитражному управляющему. В заявлении о признании гражданина банкротом указываются наименование и адрес СРО, из числа членов которой должен быть утвержден финансовый управляющий. Участие финансового управляющего в деле о банкротстве гражданина является обязательным (пункт 1 статьи 213.9 Закона о банкротстве) [2].

Гражданин обязан предоставлять финансовому управляющему по его требованию любые сведения о составе своего имущества, месте

нахождения этого имущества, составе своих обязательств, кредиторах и иные имеющие отношение к делу о банкротстве гражданина сведения в течение пятнадцати дней с даты получения требования об этом.

Заявление о признании гражданина банкротом может быть подано конкурсным кредитором или уполномоченным органом при наличии решения суда, вступившего в законную силу и подтверждающего требования кредиторов по денежным обязательствам.

Определение о признании необоснованным заявления должника, конкурсного кредитора или уполномоченного органа о признании гражданина банкротом и прекращении производства по делу о банкротстве гражданина выносится арбитражным судом при отсутствии иных заявлений о признании гражданина банкротом в случае:

1. Если на дату заседания арбитражного суда по проверке обоснованности заявления о признании гражданина банкротом требования конкурсного кредитора или уполномоченного органа удовлетворены, либо признаны необоснованными.

2. Не доказана неплатежеспособность гражданина.

3. На дату подачи заявления о признании гражданина банкротом требования конкурсного кредитора или уполномоченного органа не подтверждены вступившим в законную силу судебным актом и между конкурсным кредитором или уполномоченным органом и гражданином имеется спор о праве, который подлежит разрешению в порядке искового производства.

Под неплатежеспособностью гражданина понимается его неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Если имеются достаточные основания полагать, что с учетом планируемых поступлений денежных средств, в том числе доходов от деятельности гражданина и погашения задолженности перед ним, гражданин в течение непродолжительного времени сможет исполнить в полном объеме денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей, срок исполнения которых наступил, гражданин не может быть признан неплатежеспособным.

Таким образом, если возбуждение дела о признании гражданина банкротом признано обоснованным, возможно три варианта развития событий. Первый – суд решит реструктурировать долг, т. е. будет предложен новый график выплаты долга. Для этого у гражданина должны быть какие-либо источники дохода. Второй – суд признает гражданина банкротом, и тогда начнется распродажа его имущества. Третий вариант – это мировое соглашение.

Возникает вопрос о том, готовы ли наши граждане к добросовестному участию в делах о банкротстве? Вообще банкротство гражданина и предпринимателя во многих странах рассматривается как важный антикризисный инструмент, мерой смягчения социальной напряженности. Кроме того, исследователи делают акцент на необходимости совершенствования института банкротства.

В то же время доказано, что население имеет крайне низкий уровень финансовой грамотности, низкие компетенции в сфере предпринимательской деятельности [3]. Поэтому вполне вероятны проявления недобросовестных действий при банкротстве гражданина и индивидуального предпринимателя.

За недобросовестные действия при банкротстве гражданин несет административную и уголовную ответственность. Недобросовестные действия гражданина при банкротстве, это:

1. Соккрытие имущества, имущественных прав или имущественных обязанностей, сведений о размере имущества, месте его нахождения или иных сведений об имуществе, имущественных правах или имущественных обязанностях.

2. Передача имущества во владение другим лицам, отчуждение или уничтожение имущества.

3. Незаконное воспрепятствование деятельности финансового управляющего.

В то же время финансовый управляющий обязан возместить вред, причиненный в результате разглашения финансовым управляющим сведений, составляющих личную, коммерческую, служебную, банковскую, иную охраняемую законом тайну.

Недобросовестные действия гражданина при банкротстве уже имеют место. Какие же превентивные меры необходимы, чтобы избежать данных тенденций? Прежде всего, необходимо усиливать экономическое просвещение населения, а также широко освещать в прессе случаи недобросовестных действий при банкротстве.

Снижение рисков недобросовестного банкротства гражданина и предпринимателя послужит укреплению экономической безопасности региона и страны.

### **Библиографический список**

1. Гурунян Т. В. Антикризисные программы поддержки инновационной деятельности малого предпринимательства в зарубежных странах: опыт для России// Российское предпринимательство. 2011. № 1 (1). С.169–174.

2. Банкротство физических лиц. Ч. 1: Основные изменения в законодательстве о несостоятельности / Под ред. В. А. Гуреева. М.: Рос. газ., 2015. 175 с. (Библиотечка «Российской газеты»; №19/2015).

3. Гурунян Т. В. Обучение студентами населения основам предпринимательской деятельности: образовательная инновация и антикризисная мера// Лучшие практики в образовании и профориентации Президентской академии: сборник методических материалов и статей / Науч. ред. канд. соц. наук И. А. Газиева. М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2016. С. 89–94.

Т. П. Родионова (СГУПС, Новосибирск)

### **Особенности финансирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации**

В статье рассматриваются особенности развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в условиях экономического кризиса. В сложившейся экономической ситуации представителям малого и среднего бизнеса требуется выискивать альтернативы существующим источникам финансирования и находить способы решения финансовых проблем с целью эффективного развития бизнеса.

**Ключевые слова:** *малый и средний бизнес, альтернативный источник финансирования, государственная поддержка, финансовые проблемы, финансовые ресурсы.*

The features of the development of small and medium business in the Russian Federation in the conditions of economic crisis. In the current economic situation of small and medium businesses need to seek out alternatives to existing sources of funding and finding ways to solve financial problems for effective business development.

**Keywords:** *small and medium-sized businesses, an alternative source of financing, government support, financial problems, financial resources.*

В качестве одной из мер по устранению нарастающих проблем необходимо использовать имеющееся рациональное в экономике. Малый и средний бизнес – это и есть реальная экономика, требующая достаточно широкого набора финансовых программ, поступления и функционирования необходимых денежных ресурсов. Следовательно, малый и средний бизнес являются приоритетными экономическими сферами, требующими от государства «формирования системной политики по их управлению, соответствующих, достаточно значимых источников фондирования» [1, с. 232]. Отсюда обязателен научно-системный мониторинг движения имеющихся капиталов, диктующих условия функционирования внутреннего рынка, нуждающегося, в свою очередь, в соответствующем банковском секторе, росте его капитализации.

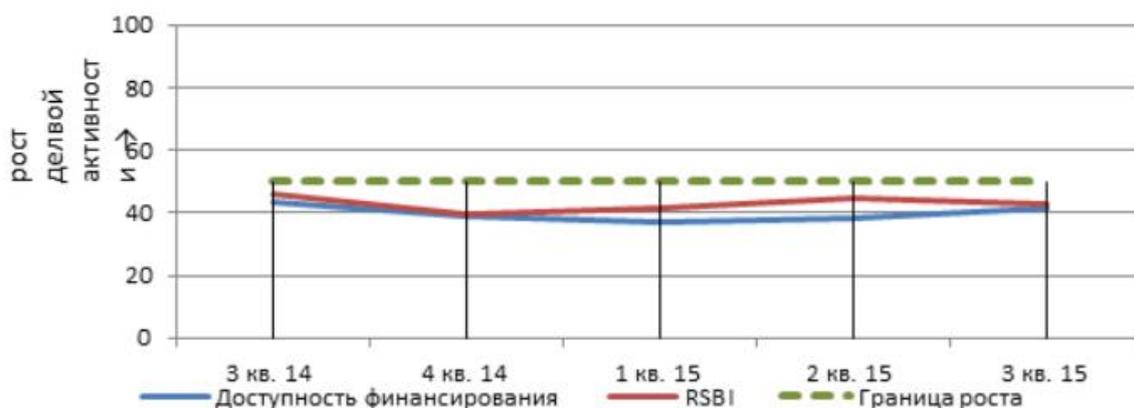
Роль государства в достижении поставленных социально-экономических задач весьма значительна. Именно финансовая политика страны предопределяет возможность поступательного развития общества, «когда на первый план выходит задача определения методов, способов, объемов и направлений финансирования» [2, с. 79]. Государ-

ственно-финансовые программы должны обеспечивать наиболее полную реализацию принципов аккумуляции и распределения денежных средств всех секторов экономики (в том числе, малого и среднего бизнеса). Таковы исходно-методологические посылы, предполагающие основания для продуктивного анализа заявленной темы.

Малый и средний бизнес представляют наиболее динамичные и массовые формы организаций. Сектор малого и среднего бизнеса характеризуется созданием и нахождением в его обороте основной массы национальных ресурсов. В связи с этим проблемы деятельности малого и среднего бизнеса и вопросы его развития в Российской Федерации на сегодняшний день представляют приоритетные направления в экономических исследованиях [3].

Основные проблемы малого и среднего бизнеса характеризуются сложностью получения необходимых финансовых ресурсов, недостатком основных производственных фондов, коррупцией, спадом производства. По мнению представителей малого и среднего бизнеса, его упадок оказался сильнее среднего по экономике. Малому и среднему бизнесу пришлось столкнуться с такими проблемами, как фактическая невозможность получения кредита и резкое снижение спроса на результаты его труда.

Промсвязьбанком и общероссийской общественной организацией малого и среднего бизнеса «Опора России» получены результаты совместного исследования бизнес–ожиданий малого и среднего бизнеса «Индекс Опоры RSBI», отражающего мнения представителей малого и среднего бизнеса в России. В исследовании участвовали 9 параметров, в том числе, «доступность финансирования» (рисунок).



#### Динамика индекса RSBI и параметра доступности финансирования

Значению «Индекса Опоры RSBI», не превышающему значения 50, соответствует состояние снижения деловой активности.

Результаты обзора за 3-й квартал 2015 г., несмотря на начало цикла снижения ключевых ставок, доступность кредитов по–прежнему оценивается сектором малого и среднего бизнеса как низкая (41,4 пункта),

что в значительной мере способствует снижению деловой активности в среде малого и среднего предпринимательства. Это объясняется как наличием высоких ставок по кредитам, так и существенным ростом требований банков к заемщикам.

Сектору малого и среднего бизнеса крайне необходима поддержка со стороны государства, однако данная сфера характеризуется значительными противоречиями. На основании прогноза Минэкономразвития, на 2016–2018 гг. планируется реализация ряда мероприятий по развитию системы поддержки малого и среднего бизнеса [4, с. 248]. Планируется финансовая, инфраструктурная, имущественная, юридическая, методологическая поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, сопровождающаяся привлечением денежных средств зарубежных и российских организаций.

Однако программы поддержки малого и среднего бизнеса в России окружены значительными барьерами в деятельности малого и среднего бизнеса, включая налоговое законодательство. Ситуацию текущего периода характеризует, прежде всего, ставка по единому вмененному налогу. Налоговую базу по ЕНВД представляет вмененный доход, рассчитываемый умножением базовой доходности определенного вида деятельности на число работников (площадь помещения) и на два коэффициента [5]. Введем обозначения:  $K_1$  – повышающий коэффициент–дефлятор, установленный Минэкономразвития;  $K_2$  – понижающий коэффициент, утвержденный на уровне местных органов власти.

Ставку налогообложения по ЕНВД в 2015 г. характеризует величина – 15 %. Проект приказа Минэкономразвития, опубликованный на ведомственном сайте, устанавливает коэффициенту–дефлятору значение  $K_1 = 2,083$ . Величина изменения по сравнению со значением 2015 г. составила 15,9 %, что соответствует самому высокому росту за весь период действия ЕНВД. Хотя следует отметить, что в документе «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.» отмечается «возможность снижать ставки налога по упрощенной системе налогообложения и ЕНВД».

Конечно, если речь идет об альтернативных источниках финансирования малого и среднего бизнеса, то на помощь приходят возможности использования форм лизинга, факторинга и венчурного финансирования. Однако, и они труднодоступны в настоящее время представителям малого и среднего бизнеса из-за дороговизны этих видов финансирования. Венчурный капитал используют в основном в инновационном бизнесе, что неминуемо сопряжено с повышением рисков, а потому с осторожностью и недоверием российских инвесторов к проектам, осуществляемым малым и средним бизнесом.

Альтернативным источником финансирования может являться P2P-кредитование («одно ранговое кредитование»), которое представляет прямую выдачу займов без участия традиционных финансовых институтов. Эта услуга предоставляется интернет-сервисами, где пользователь может быть и кредитором, и заемщиком. Преимуществами этого вида источников финансирования можно назвать низкую ставку по займу, а потому – легкую доступность финансовых ресурсов. Но этот сервис, к сожалению, в России получил слабое развитие, потому что бизнесменам подозрительна подобная модель финансирования, к тому же следует сформировать надежную правовую систему, регулирующую подобные виды финансирования.

Малому и среднему бизнесу также следует обратить внимание на использование альтернативных способов ведения бизнеса. Примером может служить франчайзинговая схема как дополнительный источник дохода. Рынок франчайзинга в России еще молод, тем не менее, обладает значительным потенциалом роста. В России этому виду бизнеса не уделяется должного внимания, и данная организация известна 5 % представителей малого и среднего бизнеса. Кроме того, в Российском законодательстве отсутствует закон, касающийся непосредственно франчайзинга, в связи с чем он попадает под действие общих правовых актов о ведении бизнеса, не учитывающих специфические особенности данной формы ведения бизнеса. Речь идет о Гражданском Кодексе и Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Таким образом, учитывая прямую взаимосвязь перспектив роста малого и среднего бизнес в России с повышением уровня национальной экономики, особенно в условиях кризиса, государственная поддержка особенно актуальна.

#### **Библиографический список**

1. *Лысенко А. О.* Глобальная финансовая система как проблема современной отечественной экономической теории // Проблемы развития современных социально-экономических систем: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Сибирский государственный университет путей сообщения. 2015. С. 229–232.

2. *Лысенко А. О., Куречка А. Г.* К вопросу об управлении микрофинансами отечественного малого бизнеса // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: Сб. материалов региональной науч.-практ. конф. преподавателей и аспирантов. Сибирский государственный университет путей сообщения. 2014. С. 79–85.

3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 10.08.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Фе-

дерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» // Собрание законодательства РФ, 05.05.2014, № 18 (часть II), ст. 2162.

4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. // Минэкономразвития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026> (дата обращения: 19.11.2016).

*О. Е. Савина, Е. М. Куницына (СИУ РАНХиГС, Новосибирск)*

### **Развитие системы контроля и противодействия легализации денежных средств, полученных преступным путем**

В статье рассматриваются методы противодействия легализации (отмывания) денежных средств, статистика преступлений в кредитно-финансовой сфере за 2014–2015 гг.

**Ключевые слова:** *легализация денежных средств, финансовый мониторинг, кредитно-финансовая сфера.*

The article discusses methods of combating the legalization (laundering) of funds, statistics of crimes in credit-financial sphere.

**Key words:** *money laundering, financial monitoring, financial and credit sphere.*

За последние двадцать лет одной из основных проблем масштабного характера, для решения которых привлечены многие страны мира, является проблема легализации (отмывания) денег. Финансовый мониторинг в настоящее время является одним из важнейших способов для решения этой проблемы. Процедура легализации (отмывания) денег является одной из форм организованной преступности, из-за которой процесс принятия экономических решений искажается, подрывается деятельность финансовых учреждений, обостряются социальные проблемы и, что самое главное, это способствует коррупции. Степень проникновения преступности в сферу экономических отношений достигла к настоящему моменту уровня, который представляет реальную угрозу национальной безопасности России.

Проблема противодействия легализации доходов актуальна на сегодняшний день, так как доходы, полученные преступным путем, растут, тем самым уменьшают доходы всех уровней бюджетной системы, увеличивают расходы, которые необходимы для поддержания и финансирования правоохранительного сектора. Для государства главная опасность экономической преступности состоит в том, ее существование уменьшает налоговую базу и увеличивает количество преступлений, совершаемых из корыстных побуждений; сокращению размеров денежных средств, которые поступают в бюджет Российской Федера-

ции за счет конфискации имущества; снижению авторитета государства, в том числе, за рубежом.

Банк России издал методические рекомендации «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов» (от 13.04.2016 № 10-мР). Рекомендации нацелены на оказание кредитным организациям помощи по выявлению схем, которые используются для проведения «сомнительных» операций, а также на снижение риска вовлечения банков в совершение операций по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма.

В ходе надзорной деятельности Банк России выявляет в кредитных организациях случаи, когда по счету, ранее не используемому либо мало используемому, клиент начинает активно проводить «сомнительные» операции, то есть имеющие запутанный и (или) необычный характер, не имеющие очевидного экономического смысла и (или) очевидной законной цели. Такие операции могут совершаться для вывода капитала из страны, перевода денежных средств из безналичной в наличную форму и последующего ухода от налогообложения, а также для финансовой поддержки коррупции и других противозаконных целей.

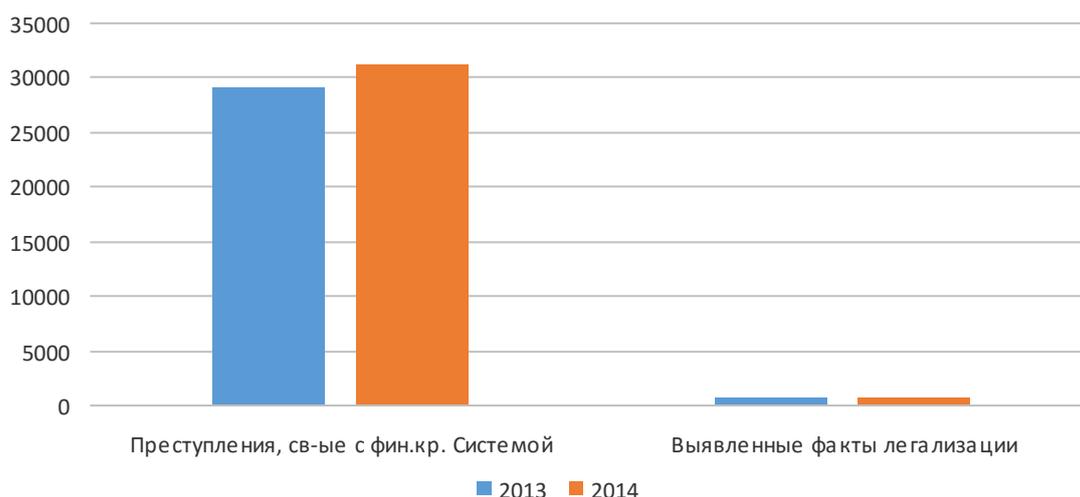
Регулятор выявил схемы, когда подобные клиенты имеют большое количество расчетных счетов, открытых в разных кредитных организациях. При этом по отдельным счетам клиентом операции не проводятся либо проводятся в минимальных объемах, создавая видимость использования счета. Счета, открытые в других кредитных организациях, такой клиент использует для проведения «сомнительных» операций. Для пресечения подобных операций банки принимают следующие меры: отказ от заключения договора банковского счета, отказ от выполнения распоряжения о совершении операции, расторжение договора банковского счета. В этом случае клиент начинает задействовать для проведения «сомнительных» операций уже открытые в других кредитных организациях либо их филиалах ранее неактивные («спящие») счета.

Поиск «сомнительных» операций, выявление нарушений, а так же принятие мер по устранению их требует дополнительного времени. Банк не всегда может оперативно отреагировать на начало проведения операции по такому счету. В свою очередь, создает риск вовлечения кредитной организации в совершение операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма. Исходя из данных представленных на сайте МВФ, сумма «преступных денег» составляет около 2–5 % мирового ВВП, ежегодно 1–2,5 трлн дол., полученных незаконным путем, внедряются

в экономической и денежный оборот. Оборот денег приводит к необходимости решения задач и поиска путей к его легализации.

Противодействие преступлениям, связанным с легализацией (отмыванием) денежных средств, полученных преступным путем, является одним из основных направлений деятельности Росфинмониторинга, Счетной палаты и Департамента экономической безопасности МВД России.

Заметно увеличилось число преступлений в кредитно-финансовой сфере, поскольку упрощение условий кредитования, значительный объем взаимных неплатежей сопровождаются появлением новых правонарушений. К их числу относятся злоупотребления капиталовложениями и действия, причиняющие ущерб партнерам и акционерам, подделка гарантийных писем, электронных платежных документов и иные компьютерные преступления, нарушающие права потребителей услуг, коммерческие «взятки» и т. п. [1].



#### Преступления, связанные с отмыванием преступных доходов за 2013–2014 гг.

Так, например, в 2014 г. выявлено 31 254 преступлений, связанных с финансово-кредитной системой, при этом, общее количество выявленных фактов легализации преступных доходов составило 774 преступления. В 2013 г. выявлено 29 145 преступлений экономической направленности и 801 преступления связанных с легализацией преступных доходов. В течение года произошло увеличение преступлений экономической направленности на 6,74 %. Это показывает нам, что меры, которые принимает государство не эффективны. Преступления с каждым годом увеличиваются, доходы уходят в теневой сектор экономики тем самым уменьшают доходы государства.

По итогам 2014 г., исходя из статистических данных МВД России совершенные преступления экономической и коррупционной направленности, принесли ущерб в размере 195 759 878 тыс. р., возмещено было 70 906 301 тыс. р., доля возмещения составляет 35,9 %, за 2013 г., нанесен ущерб на сумму 176 948 256 тыс. р., из которых возмещено было 63 854 269 тыс. р., доля возмещения в 2013 г. составила 36,1 %.

Немаловажно, что при росте правонарушений и нанесенного ущерба на 9,4 % производимых в 2014 г., доля возмещения уменьшается незначительно, на 0,2 %.

Все вышеизложенное призывает к разработке новых законодательных мер противодействия преступности, доработки правоприменительной деятельности и мер профилактики. Наиболее привлекательной для преступников становится кредитно-финансовая сфера. Концентрация денежных ресурсов делает эту сферу притягательной для различного рода противоправной деятельности, позволяет получать денежный капитал. Термин «отмывание денег» появился в США в начале 20-х гг. 20 века. В 1989 г. создается Международная рабочая группа по борьбе с отмыванием денег ФАТФ (FATF), которая существует до наших дней.

В соответствии с методическими рекомендациями ФАТФ всем странам мира необходимо принимать эффективные меры по приведению национальных систем противодействию отмыванию денег, по финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения.

Методические рекомендации содержат характерные признаки операций по неиспользуемым счетам, либо которые используются редко, в последствие могут быть задействованы в проведении «сомнительных» операций, а также признаки клиентов кредитных организаций, открывающих такие счета. Кроме того, в методических рекомендациях изложены подходы к работе с такими счетами. Данные подходы могут применяться кредитными организациями для минимизации риска их вовлечения в проведение «сомнительных» операций клиентов.

### **Библиографический список**

1. *Куницына Е. М.* Экономические преступления и правонарушения: Учеб. пособие. 2011.
2. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения РЕКОМЕНДАЦИИ ФАТФ, 2015.
3. Информация Банка России от 20 апреля 2016 г. "Определены признаки использования банковских счетов, задействованных для проведения «сомнительных» операций".

## Методический подход к аудиту интегрированной корпоративной отчетности в области корпоративной социальной ответственности

В статье рассматривается понятие аудита корпоративной социальной ответственности (КСО), приводится методика аудита, затрагиваются проблемы, связанные с проведением аудита КСО.

**Ключевые слова:** *корпоративная социальная ответственность, аудит корпоративной отчетности, методика аудита.*

The article deals with the concept of Corporate Social Responsibility audit (CSR) is the audit methodology addresses the problems related to the CSR audit.

**Key words:** *corporate social responsibility, audit corporate reports, audit methodology.*

Корпоративная социальная ответственность (КСО) прочно вошла в практику управления крупными российскими организациями. В настоящее время в России идет формирование уникальной модели КСО, инициатива создания которой исходит непосредственно от бизнес-структур, при этом топ-менеджмент при принятии управленческих решений ориентируется на требования международных и национальных стандартов КСО (AA 1000, GRI, ISO 26000, Хартия РСПП и др.).

Практика в области социальной политики крупных российских корпораций является систематизированной, последовательной и многообразной так как:

- «отмечается сочетание разовой краткосрочной благотворительности со среднесрочной венчурной ее формой;
- реализуется более сконцентрированный, интегрированный подход, совмещающий разные формы проявления КСО: финансирование, волонтерство, социально-ориентированный маркетинг и др.;
- обеспечивается ориентация благотворительных программ на конкретные конечные результаты;
- в теории и практике отмечается разделение благотворительной деятельности на акты милосердия и филантропию, целью которой является устранение источников глобальных общественных проблем» [2].

Процессы развития профессиональных сообществ свидетельствуют о том, что в России произошла первичная институционализация КСО, которая заключается в принятии пакета программных документов общественными движениями и организациями, а также ряда

стандартов в области социально-экономических и экологических проблем: постепенно и перманентно под влиянием бизнеса, государства и общества формируется институциональная среда КСО в России.

Направления развития институтов КСО свидетельствуют о развитии КСО в России, что подчеркивает стремление организации к достижению устойчивого успеха, представляющее значимый фактор обновления социальных, экономических, экологических и информационных отношений, развивающихся внутри модели «бизнес – государство – общество».

Интегрированная корпоративная отчетность (ИКО), предполагающая объединение финансовых и нефинансовых отчетов в единую модель, позволит повысить степень открытости и подотчетности организации, качество внешнего и внутреннего аудита ее деятельности. Главное – единая концепция корпоративной отчетности должна быть структурирована вокруг стратегических задач организации, ее модели бизнеса и корпоративного управления, ориентирована на повышение качества взаимодействия с заинтересованными сторонами, на достижение устойчивого успеха и на переход к устойчивому инвестированию [2].

Необходимо проводить аудиторскую проверку и выдавать по ее результатам аудиторское заключение с выражением независимого мнения аудитора о достоверности отчетности, составленной на основе информации представляемой в интегрированной корпоративной отчетности (ИКО) для повышения достоверности оценки результативности деятельности организации в области КСО.

Для подтверждения достоверности ИКО в области КСО предметом аудита являются организационно-экономические проблемы, которые связаны с функционированием социально ответственной организации. «Методика аудита ИКО в области КСО представляет собой совокупность приемов и методов, подчиненных практическому выполнению конкретных задач организации, осуществляющих управление на принципах КСО» [2].

Нормативно закрепленных методик проведения аудита отчетности в области КСО в настоящее время не существует.

Предлагается разработать методику аудита, базирующуюся на диалектическом методе (включающем дедуктивный и индуктивный методы), и основывающуюся на международных стандартах аудита (МСА), при этом необходимо за основу взять такие концепции аудита, как: профессиональные этику, скептицизм, суждение, ответственность в сборе достаточных надлежащих аудиторских доказательств, а для снижения уровня аудиторского риска, так же существенность и достоверность отчетности организации (табл. 1).

## Основные концепции аудита (на основе Международных стандартов аудита)

Основные принципы аудита	Пояснение
Профессиональная этика	«Соответствующие этические требования – этические требования, предъявляемые аудиторской группе и лицам, осуществляющим проверку качества выполнения задания, к которым обычно относят части А и В Кодекса этики профессиональных бухгалтеров Совета по международным стандартам этики бухгалтеров, а также более строгие требования национального законодательства» [3]
Профессиональный скептицизм	«Установка, предполагающая, что аудитор ставит под сомнение информацию, проявляет бдительность в отношении условий, которые могут указывать на возможное искажение в результате недобросовестных действий или ошибок, а также предусматривающая критическую оценку доказательств» [3]
Профессиональное суждение	«Применение соответствующих знаний, опыта и навыков в контексте стандартов аудита, бухгалтерского учета и этических стандартов, при принятии обоснованных решений о надлежащих планах действий в обстоятельствах конкретного аудиторского задания» [3]
Достаточное количество надлежащих аудиторских доказательств и аудиторский риск	«Чтобы получить разумную уверенность, аудитор должен получить достаточное количество надлежащих аудиторских доказательств, снижающих аудиторский риск до приемлемо низкого уровня и, таким образом, позволяющих ему сделать разумные выводы для обоснования мнения аудитора» [3]
Существенность	«Величина или величины, установленные аудитором меньше существенности для финансовой отчетности в целом, с тем чтобы снизить до приемлемо низкого уровня вероятность того, что совокупная величина неисправленных и необнаруженных искажений превысит существенность для финансовой отчетности в целом» [3]
Проведение аудита в соответствии с МСА	«Аудитор должен соблюдать все МСА, являющиеся значимыми для конкретного аудиторского задания. Тот или иной МСА является значимым для конкретного аудиторского задания, если этот стандарт уже действует, и имеются те обстоятельства, которые рассматриваются в этом стандарте» [3]

Необходимо расширить понятие аудита КСО, под которым предлагается понимать «проведение независимой проверки ИКО в области КСО, а также прочей информации о КСО, представленной в других корпоративных отчетах, в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности» [2].

Основные категории аудита описаны в табл. 2.

### Основные категории аудита интегрированной корпоративной отчетности в области КСО

Категория	Содержание
Предмет аудита	«Независимая проверка публичных отчетов организации, проводимая на основании ОП, с целью выражения мнения о достоверности информации, раскрываемой в данных отчетах о деятельности организации в области КСО, а также проверка взаимоувязки сведений, представленных в различных отчетах» [2]
Методы аудита	«Проверка отдельных документов и регистров, фактический контроль (инвентаризация, обследование, опрос, осмотр и т. д.), общенаучные методы (синтез, анализ, дедукция, индукция, абстрагирование и обобщение)» [2]
Объекты аудита	«Интегрированная корпоративная отчетность в области КСО, бухгалтерская (финансовая) отчетность организации, налоговые декларации, финансовая отчетность по МСФО, управленческие отчеты, отчет эмитента, годовой отчет собственникам (акционерам), отчет об устойчивом развитии, социальный и (или) экологический отчеты и др. корпоративные отчеты» [2]
Субъекты аудита	«Служба внутреннего аудита организации, аудиторские организации» [2]
Основные концепции	«Профессиональная этика (основанная на соблюдении этических принципов (честность, объективность, профессиональная компетентность и добросовестность, конфиденциальность и профессиональное поведение), профессиональный скептицизм, существенность, присущие аудиту ограничения (выборочная проверка и тестирование, несовершенство системы внутреннего контроля организации и др.), разумная уверенность, разграничение ответственности между руководством организации и аудитором, понимание аудитором деятельности организации» [2]
Нормативное обеспечение аудиторской проверки	– «Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», международные стандарты аудита, федеральные стандарты аудиторской деятельности, методики аудиторских проверок, внутренние стандарты аудиторских организаций; – Декларация тысячелетия, GRI, стандарты AA 1000, стандарты ISO, конвенции МОТ, стандарт SA 8000 и др. стандарты международной практики; – Указы президента России, постановления правительства РФ, приказы, распоряжения, указания и рекомендации Минфина России, Министерства труда и социальной защиты России, Минприроды России, ФСФР России, ФНС России и прочих министерств и ведомств; – другие нормативные правовые акты» [2]
Результаты аудиторской проверки	«Аудиторское заключение, содержащее мнение аудитора о достоверности проаудированной интегрированной корпоративной отчетности о деятельности организации в области КСО, аудиторский отчет о результатах аудита, содержащий выводы и рекомендации аудитора» [2]

Согласно Международного стандарта аудита (МСА) 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», который устанавливает обязанности аудитора по планированию аудита финансовой отчетности «аудитор обязан планировать аудиторскую проверку, для того чтобы она была проведена эффективно, для этого создается общий план аудита (содержащий основные этапы) и программа аудита, детализирующая план и являющаяся набором инструкций для аудиторов» [3].

Предлагаемый автором [2] подход к проведению аудита ИКО в области КСО базируется на проверке оценочных показателей, которые устанавливаются для оценки результативности деятельности корпораций в области социальной ответственности. Одним из вопросов программы аудита является анализ и оценка миссии и видения организации, ее стратегических целей, анализ организационного обеспечения КСО и др.

При первичном аудите, в соответствии с МСА, аудитором должно быть проверено выполнение программ КСО в динамике, с анализом отклонений.

При проведении аудиторской проверки особое внимание необходимо уделять проверке расходования средств в области КСО, при этом должна проверяться полнота «документального подтверждения деятельности организации в области КСО (расходы в пользу работников, расходы, направленные на благотворительную деятельность, расходы, связанные с обеспечением раскрытия информации и др.)» [2].

«Если аудиторы в ходе аудиторской проверки не в состоянии самостоятельно получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства для выражения мнения о достоверности статей проверяемой ИКО в области КСО, они имеют право привлекать к проверке экспертов в специальных областях (в области менеджмента качества, экологии, энергетики и др.) для обеспечения верифицируемости и прозрачности отчетности» [2].

«Аудит ИКО в области КСО также включает процедуры оценки контрольной среды клиента, анализа и оценки эффективности работы внутреннего аудита и процедуры взаимодействия аудитора с экспертами в специальных областях (в области менеджмента качества, экологии, энергетики и др.)» [2].

С целью выявления возможных существенных несоответствий, руководствуясь Международным стандартом аудита 720 «Обязанности аудитора, относящиеся к прочей информации» [4], важнейшим направлением аудита является проверка информации по аспектам деятельности организации в области социальной ответственности, которая содержится в различных публичных отчетах, в том числе (бухгалтерской (финансовой) отчетности, ежеквартальном отчете эмитента эмиссионных ценных

бумаг, годовом отчете общества, выносимого на утверждение годовым общим собранием и др.).

Оценка взаимодействия организации с заинтересованными сторонами является важнейшим разделом плана аудиторской проверки и должна включать в себя: проверку разработанной карты заинтересованных лиц, оценку влияния групп заинтересованных лиц, оценку влияния корпорации на группы заинтересованных лиц, организацию мероприятий по взаимодействию организации с представителями заинтересованных лиц.

К основным процедурам «для стандартизации документооборота аудиторской проверки интегрированной корпоративной отчетности в области корпоративной социальной ответственности при проведении аудиторской проверки необходимо разрабатывать типовые формы документации, использование которых позволит повысить эффективность подготовки и проверки рабочих документов и тем самым обеспечить необходимый уровень качества выполнения заданий по аудиту» [2].

Аудиторский отчет является итогом проверки, он предназначен в первую очередь, для топ-менеджмента и/или собственников корпорации и должен содержать:

- «подробные сведения о ходе аудиторской проверки;
- выявленные несоответствия между данными, содержащимися в ИКО в области КСО, и прочей информацией;
- другие результаты, полученные в ходе проведения проверки и которые аудитор считает необходимым сообщить» [2].

Международный стандарт аудита 260 «Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление» не содержит обязательной формы аудиторского отчета и может осуществляться как в устной, так и письменной формах [5]. То есть, формирование аудиторского отчета. Согласно МСА 260 является необязательным. Однако результаты аудиторской проверки должны предоставляться в письменной форме, что повышает статус проводимой проверки. Аудиторская компания «может самостоятельно разработать форму аудиторского отчета по результатам аудита ИКО в области КСО, в котором будет предусмотрен порядок отражения обязательных вопросов» [2].

Обязательное формирование ИКО в области КСО и ее аудита может являться условием членства в профессиональных объединениях. Рассматриваемый подход к проведению аудита ИКО в области КСО можно использовать при разработке регламентов и механизмов процедуры общественного заверения социальных, экологических и прочих отчетов ор-

ганизации различными независимыми экспертами и общественными организациями.

Данный методический подход по проведению аудиторской проверки ИКО в области КСО рекомендуется использовать так же при проведении внутренних аудиторских проверок.

Служба внутреннего аудита является структурным подразделением корпорации, роль и место которой в деятельности корпорации определяется ее руководством. В соответствии с Международным стандартом аудита 610 «Использование работы внутренних аудиторов» при оценке эффективности функций внутреннего аудита учитываются следующие критерии: «организационный статус службы внутреннего аудита в структуре организации (в идеальной ситуации служба внутреннего аудита отчитывается перед топ-менеджментом); объем функций, выполняемых службой внутреннего аудита; профессиональная компетентность работников; должная профессиональная добросовестность» [6]. Разработанные рекомендации могут быть использованы в работе службы внутреннего аудита, что позволит повысить ее роль в реализации программ КСО и достижении корпорацией устойчивого успеха.

Таким образом, для повышения эффективности стратегического управления организации, базирующегося на принципах КСО необходимо осуществлять оценку результативности деятельности организации в области КСО и проводить аудиторские проверки, а также осуществлять тесное взаимодействие служб внутреннего аудита со специалистами по КСО.

### **Библиографический список**

1. Брюханова Н. В. Методология формирования интегрированной корпоративной отчетности в электроэнергетике // Сибирская финансовая школа. 2012. № 2. С. 155–158.
2. Сапрыкина О. А. Корпоративная социальная ответственность: Автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.12 // Сибирская академия финансов и банковского дела. Новосибирск, 2012. С. 24.
3. Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности»: Приказ Минфина России от 24.10.2016 г. № 192н.
4. Международный стандарт аудита 720 «Обязанности аудитора, относящиеся к прочей информации»: Приказ Минфина России от 09.11.2016 г. № 207н.
5. Международный стандарт аудита 260 «Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление»: Приказ Минфина России от 09.11.2016 г. № 207н.
6. Международный стандарт аудита 610 «Использование работы внутренних аудиторов»: Приказ Минфина России от 24.10.2016 г. № 192н.

## Влияние Базельских соглашений на оценку кредитного риска в банковской сфере

В статье анализируется влияние Базельских соглашений на оценку кредитного риска банковской сфере. Особое внимание уделяется вопросам оценки величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов (IRB/ПВР). В работе также рассмотрен уровень воздействия стандартов Базеля III на российскую банковскую систему.

**Ключевые слова:** *Базельские соглашения, внутренний рейтинг, IRB/ПВР-подход, кредитный риск, нормативы достаточности капитала, система внутреннего контроля; стандарты качества банковской деятельности.*

The article analyses the impact of the Basel accords on banking credit risk assessment. Focuses on assessing credit risk based on internal ratings (IRB/PVR). also considered the impact of Basel III standards for the Russian banking system.

**Keywords:** *Basel accords, internal rating, IRB/PVR-approach to credit risk, capital adequacy standards, the internal control systems; quality standards of banking activities.*

В 1988 г. Базельский комитет по банковскому надзору разработал первый глобальный документ Соглашение по достаточности капитала (Базель I). Первоначально оно рассматривалось как рекомендация, но уже с 1992 г. становится обязательной нормой для стран Группы десяти (G-10). Самые известные документы Базельского комитета по банковскому надзору – стандарты Базель I, Базель II и Базель III.

В настоящее время Базель I в России применен в полном масштабе. Базель II – правда, в довольно видоизмененной форме – был внедрен в России только в последнее время. С 2016 г. российское банковское регулирование приводится в соответствие с базельскими стандартами (так называемый Базель III), утвержденными Базельским комитетом банковского надзора.

Базель I основной целью ставит «ограничение кредитных рисков (потерь от дефолта заемщиков и т. д.) путем разработки ряда принципов надзора» [1].

Главным в документе является определение достаточности капитала. Минимальный размер для обеспечения достаточности капитала банка, (регулятивный) капитал, устанавливается в расчете 8 % от суммы активов и забалансовых статей, определенных с учетом кредитного риска.

С учетом мнения ряда экономистов и критики банковского сообщества Базель I с 1993 г. подвергался доработке, и были опубликованы уточненные рамочные подходы – Базель II в 2004 г.

Базель II включает три основные компоненты: «минимальные требования к структуре капитала, надзорный процесс, рыночная дисциплина» [1].

При этом Базель II сохраняет требования к достаточности капитала Базель I на уровне 8 %, наряду с кредитным риском учитывают также рыночный и операционный риски.

Во второй компоненте «рассматриваются основные принципы надзорного процесса, управления рисками и, в применении к банковским рискам, – прозрачность отчетности перед органами банковского надзора» [3].

Третья компонента дополняет минимальные требования к достаточности капитала и надзорный процесс» [3].

Мировой финансовый кризис 2008 г. показал проблемы регулирования деятельности банков, и Базель II пришлось пересматривать.

Появление стандартов Базель III началось с «введения дополнительных требований к достаточности капитала банков (акционерный капитал, капитал первого уровня, капитал второго уровня, буферный капитал, совокупный капитал)» [2].

Повышение качества управления рисками в банках, обеспечивающее устойчивость банковской системы, является главной причиной внедрения Базеля III.

В своем документе «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» Базельский комитет по банковскому надзору в 1997 г. назвал кредитный риск основным видом финансового риска, с которым сталкиваются кредитные организации в своей деятельности.

Кредитный риск – это распределение финансовых убытков, появляющихся вследствие внезапного изменения кредитоспособности контрагента по финансовому соглашению. Проявляется он по-разному: от простого снижения рейтинга до отказа от обслуживания долга и ликвидации. Второе Базельское соглашение характеризует кредитный риск, как «риск потерь, возникающих вследствие дефолта, у кредитора или контрагента» [1].

Кредитование занимает среди различных видов банковской деятельности наиболее важное место, так как оно является преимущественно доходной статьей среди активов (50–70 %), и в тоже время наиболее рискованной. Кредитный риск имеет определяющее влияние на результаты деятельности банков. Кредитному риску подвергаются практически все финансовые операции, а распределение кредитных потерь носит сложный характер.

Если рассмотреть качество кредитного портфеля российских банков в 2015 г., то можно отметить, что оно снижалось по объективным

причинам, определяемым такими факторами, как падение цен на нефть, санкции, закрытие рынков капитала. В этих условиях финансовое положение многих заемщиков ухудшалось, резко снижалось качество обслуживания долга.

За 2015 г. удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) повысился с 4,7 до 6,7 %, как из-за снижения качества ссуд, так и по причине замедления роста кредитного портфеля. «Оценка кредитного риска в коммерческом банке влияет на его репутацию и финансовую устойчивость, и является важной задачей, как для принятия управленческих решений, так и с позиции регуляторных требований» [2].

Выработка подходов по обеспечению высокого уровня достоверности оценки кредитных рисков с целью формирования резервов достаточных для покрытия рисков в настоящее время является одной из задач в зарубежной и российской практике.

В «рекомендациях Базельского соглашения (Базель II), в соответствии с которым предлагается несколько вариантов оценки кредитного риска, предлагается один из таких подходов» [2]. В Базеле II предусмотрено три вида риска, под которые необходимо резервирование капитала: рыночный, кредитный и операционный риски.

«Приближая требования к капиталу к внутрибанковским оценкам кредитного и операционного рисков, Базель II нацеливает банки на совершенствование и на использование более сложных и точных систем оценки рисков, а также на осуществление более эффективных процессов контроля принимаемых рисков» [3].

Современная система управления кредитным риском, соответствующая требованиям Базеля II, включает четыре основных компонента:

- 1) система внутренней рейтинговой оценки заемщиков;
- 2) система принятия решений;
- 3) средства для вычисления показателей вероятности дефолта и удельного веса потерь в стоимости актива в случае дефолта;
- 4) портфельное управление кредитным риском, которое включает модель оценки эффективности размещения ресурсов с учетом риска и интеграцию стрессового тестирования, а также данных о величине экономического и регулятивного капитала в управленческие информационные системы банка.

«Международные стандарты оценки кредитного риска (Базель II) предлагают банкам стандартный подход, основанный на заданных внешних рейтингах международных рейтинговых агентств (S&P, Moody's, Fitch), а также базовый и продвинутый подходы, основанные на внутренних рейтинговых моделях» [2].

Стандартный подход основывается на методе Базеля I, но при этом в зависимости от уровня кредитного рейтинга, который присваивает специализированное рейтинговое агентство, активы банка взвешивают по риску.

Усовершенствованный (продвинутый) подход предполагает оценку риска с помощью внутренней рейтинговой модели банка, предварительно одобренной органом банковского надзора.

В случае применения усовершенствованного подхода, внутренняя рейтинговая модель банка должна быть прогрессивной и иметь высокий уровень точности, что даст самостоятельное право банку ввести собственные нормативы достаточности капитала. В настоящее время только около сотни крупнейших мировых банков имеют право ввести у себя внутреннюю систему рейтингования рисков, остальные банки должны пользоваться либо стандартным, либо базовым подходом.

Если, «первичным, минимальным и наиболее общепризнанным подходом к оценке кредитного риска, является анализ финансового состояния заемщика, то более «продвинутым» подходом является формирование внутренней системы кредитных рейтингов (IRB – internal rating-based approach).

В российской банковской практике достаточно широко используются методы финансового анализа, которые являются общепризнанными и достаточно глубоко изученными. Среди основных подходов можно выделить:

- горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности;
- расчет финансовых коэффициентов, в том числе показателей ликвидности, платежеспособности, доходности, устойчивости и проч.;
- оценка лимита кредитования, исходя из динамики изменения выручки (прибыли) и текущей задолженности.

Результат оценки кредитного риска, полученный на основе первого подхода, со стороны регулятора законодательно закреплён как ключевой фактор для формирования резервов на возможные потери по ссудам.

Оценка на основе продвинутого подхода позволяет в итоге оценить «внутренние» вероятности перехода контрагентов в наихудший рейтинг, интерпретируемый как «вероятность дефолта».

В конечном счете, целью является оценка рисков кредитного портфеля в целом и определение капитала, необходимого для покрытия рисков» [3].

Рекомендации Базельского комитета (Базель III), предусматривают формирование «контрциклического капитала», который должен гарантировать защиту капитала в перепады превышения допустимого уровня роста кредитов, т. е. сдерживать чрезмерный кредитный риск [4].

Определение количественной меры предполагаемых рисков возникновения убытков по каждой ссуде, каждому заемщику или портфелю в целом проявляется в осуществлении рейтинговой оценки кредитного риска менеджментом банка.

Так как, ПВР-подход ориентирован на банки, применяющие надежные внутренние рейтинговые системы, то только крупнейшие российские банки с активами более 500 млрд рублей смогут переходить на продвинутый подход, основанный на внутренних рейтингах. С помощью построенных рейтинговых моделей, такие банки будут более точно определять риск по каждому конкретному контрагенту.

На наш взгляд, ограниченность применения IRB-подхода в практике российских коммерческих банков обусловлена рядом причин:

- отсутствие значительной статистической базы данных по контрагентам коммерческого банка;
- отсутствуют регламенты и процедуры оценки, используемых банками моделей на предмет их соответствия критериям Базельского комитета;
- персонал банков недостаточно подготовлен для принятия, оценки и мониторинга кредитного риска.

Для успешного внедрения ряда требований Базеля II относительно оценки кредитного риска российский регулятор предпринял следующие шаги:

- расширил нормативную базу формирования системы внутренних рейтингов, за счет внедрения таких нормативных документов как Положение Банка России № 483-П и Указания № 3752-У;
- внедрил решение SAS Risk Data Aggregation and Reporting, разработанное компанией SAS, которое включает готовые инструменты, метрики и методологии для управления качеством данных, при этом продукт легко адаптируется под нужды каждой конкретной финансовой структуры [5].

Внедрение этого решения, в конечном счете, окажет влияние на снижение требования к капиталу и приведет к серьезному высвобождению средств кредитных организаций, что в итоге приведет к повышению активности банков.

Рейтинговая система оценки кредитного риска позволит повысить достоверность его оценки, а также сформировать достаточные резервы на покрытие потерь в случае его реализации. Практическим эффектом

с точки зрения регулятора преимуществом системы внутренних рейтингов при оценке кредитного риска может стать усиление регуляторных полномочий и большая степень информированности о процессах управления рисками и расчета капитала банка.

ЦБ РФ оценивает влияние внедрения нововведений в рамках нового соглашения Базель III на банковскую систему, отдельные банки и группы банков. При внедрении стандартов Базель III национальный регулятор установил более жесткие нормы для российских банков. В 2016 г. Банком России был принят ряд смягчений собственного регулирования, это:

- снижение значения норматива достаточности капитала до минимально требуемых Базелем 8 % (в России были установлены более жесткие требования – 10 %);

- послабление по кредитам малому и среднему бизнесу (коэффициент риска по «лучшим» кредитам устанавливается на уровне 75 %);

- уровень наименьшего риска по кредитным операциям (в том числе по ипотеке) составляет 35 % (против 50 %, первоначально установленных регулятором).

Внедрение стандартов Базельского комитета по банковскому надзору, в современных условиях «оказывает воздействие на финансовую устойчивость российских банков, так как повышаются требования к капиталу и оценке рисков. Повышение в российских банках качества управления рисками обеспечивает устойчивость банковской системы и дает реальную защиту прав вкладчиков и кредиторов» [3].

### **Библиографический список**

1. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. URL: <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/Basel.htm> (дата обращения: 30.11.2016).

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2015 г. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 30.11.2016).

3. *Сорокина М. М.* Новые подходы к оценке и регулированию банковских рисков // Вопросы теории и практики банковского бизнеса в условиях глобализации экономики: Сб. научных статей преподавателей кафедры банковского дела; Под ред. д-ра экон. наук, профессора А. И. Шмыревой; Новосибир. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск: НГУЭУ, 2014. С. 152.

4. *Газизулина И. А.* Основные тенденции внедрения рекомендаций (Базель III) // Банковские системы и финансовые рынки в условиях экономической асимметрии экономики: Материалы IV Банковского форума; Под ред. Г. М. Тарасовой; НГУЭУ. Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – 308с.

5. Официальный сайт компании SAS. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sas.com/russia/> (дата обращения: 30.11.2016).

М. А. Стукач (САФБД, Новосибирск)  
Е. Б. Дуплинская (СГУПС, Новосибирск)

## **Влияние демографической ситуации на социально-экономическое развитие Новосибирской области**

В статье рассматривается понятие демографическая ситуация и характеристики населения влияющие на социально-экономическое развитие Новосибирской области.

**Ключевые слова:** *демографическая ситуация, демографический кризис, демографическая динамика, социально-экономическое развитие.*

The article discusses the concept of demographics and population characteristics affecting the socio-economic development of the Novosibirsk region.

**Key words:** *demographics, demographic crisis, the demographic dynamics and socio-economic development.*

«На социально-экономическое развитие страны и любого региона влияет множество факторов, среди которых важнейшая роль принадлежит демографическим, в обобщенном виде представляющим собой демографическую ситуацию» [2].

Демографическая ситуация в России и ее регионах в последнее время оценивается негативно. Все чаще мы слышим такие понятия как «депопуляция», «демографический кризис», «демографическая яма».

Ф. А. Игебаева определяет депопуляцию как постоянное уменьшение абсолютной численности населения страны/территории как последствие сниженного воспроизводства населения, когда последующие поколения становятся численно меньше предыдущих поколений [3, с. 99].

П. В. Абрамов считает, что демографический кризис – это критические (кризисные) показатели рождаемости и смертности, смертность преобладает над рождаемостью, что приводит к резкому сокращению численности населения [1, с. 60].

Ф. А. Игебаева отмечает, что демографическая яма – это провал в численности населения, происходящий в результате снижения рождаемости при постоянных коэффициентах смертности [3, с. 99].

Для целей организации государственной власти законом Новосибирской области от 2 июня 2004 г. № 200-ОЗ (в ред. от 9 декабря 2005 г.) «О статусе и границах муниципальных образований Новосибирской области» НСО разделена на 490 муниципальных образований (30 муниципальных районов, 5 городских округов, 26 городских и 429 сельских поселений) [4, с. 34].

«Демографические характеристики населения влияют на социально-экономическое развитие Новосибирской области (далее по тексту – НСО):

– воспроизводство трудовых ресурсов – численность, возраст, пол, уровень образования и профессиональной подготовки;

– занятость – пол, возраст, количество детей в семье, интервал между их рожденьями, возрастно-половая, образовательная и профессиональная структура прибывающих и убывающих мигрантов;

– безработица – пол, возраст, особенно среди молодых и пожилых;

– уровень первичных доходов – пол, возраст;

– перераспределение доходов – количество иждивенцев в семьях разного размера и состава;

– уровень бедности – динамика доли детей, молодежи, многодетных и неполных семей» [5].

Общие итоги 2015 г. по естественному движению населения НСО можно считать позитивными: рост рождаемости, снижение смертности, увеличение естественного прироста населения.

Среди городских округов и муниципальных районов области в 2015 г. самая высокая рождаемость зафиксирована в городских округах г. Обь и Кольцово, в Маслянинском, Каргатском, Коченевском, Болотнинском и Чановском районах. Самый низкий показатель рождаемости – в Северном, Убинском, Здвинском районах. Месяцем высокой рождаемости стал июль, когда родилось 3 779 детей. Меньше всего новорожденных зарегистрировано в феврале – 2 902 малыша. Мальчиков родилось на 970 больше, чем девочек (в 2014 г. – на 1 365). Число родов с двойнями – 450, с тройнями – 7 (в 2014 г., соответственно, 398 и 4) [4].

С 2006 г. в НСО наметилась устойчивая тенденция снижения показателей смертности. Потери населения в 2015 г. составили 36 тыс. чел., сократившись за год на 0,9 % (за 2014 г. – на 0,6 %). Снижение смертности отмечено в 3 городских округах (Новосибирск, Искитим, Обь) и 16 муниципальных районах области. Наибольшее снижение уровня смертности зафиксировано в г. Обь, Северном и Сузунском районах (на 12 %). Максимальный рост уровня смертности произошел в Усть-Таркском и Купинском районах, минимальный – в Кочковском районе. Наибольшее число смертей было зафиксировано в январе – 3 176 чел., наименьшее в сентябре – 2 830.

Важной частью характеристики демографической ситуации является прогноз изменений численности и структуры населения. Такие расчеты проводятся Федеральной службой государственной статистики. Прогноз Росстата, выполненный по среднему варианту от базы на начало 2014 г. предполагает увеличение численности населения области до 3 006,6 тыс. чел. В целом за 2016–2031 гг. численность населе-

ния по среднему варианту прогноза возрастет на 248 тыс. чел. (на 9 %). Городское население увеличится на 334,5 тыс. чел., или на 15,4 %, сельское уменьшится на 86,3 тыс. чел., или на 14,8 %. К концу прогнозного периода доля городских и сельских жителей в общей численности населения области составит, соответственно, 83,5 % и 16,5 %. В настоящее время согласно утвержденным данным по состоянию на 01.01.2015 г. это соотношение составляет 78,5 % и 21,5 %.

Прогноз показывает положительную динамику основных демографических процессов, которые были в период его подготовки. В НСО седьмой год подряд продолжается рост численности населения. В целом за 2008–2014 гг. она увеличилась на 97,9 тыс. чел. (на 3,7 %) и составила 2 746,8 тыс. чел. Рост рождаемости и снижение смертности предопределили естественный прирост населения. Миграционный прирост также явился основной причиной увеличения численности.

Исходя из условия сохранения сложившихся направлений рождаемости и смертности, разработаны сценарные предпосылки ожидаемой продолжительности жизни (сценарная переменная для смертности). По среднему варианту такого сценария прогнозируется, что она вырастет с 71,4 года в 2015 г. до 74,6 лет в 2030 г. Средняя ожидаемая продолжительность жизни будет увеличиваться в городской и сельской местности, как у мужчин, так и у женщин до конца периода. В целом по области у мужчин она возрастет с 65,4 до 69,8 лет, у женщин – с 77,3 до 79,1 лет. Разрыв в продолжительности жизни между мужчинами и женщинами снизится с 11,9 в 2015 г. до 9,3 года к концу прогнозируемого периода.

Основные показатели естественного воспроизводства населения согласно сценарным условиям предполагают тенденцию к снижению. Начиная с 2015 г., абсолютное число родившихся уменьшится на 7,1 тыс. чел., в расчете на 1 000 населения – с 13,8 до 10,3 ‰. Предполагается, что снижение абсолютного числа умерших будет наблюдаться только два года, в последующие годы их число возрастет до 37,6 тыс. чел. (на 8 %). Общий коэффициент смертности к началу 2031 г. составит 12,5 ‰.

Ростом другой составляющей демографической динамики – миграции населения – объясняется увеличение перспективной численности населения НСО. Изменение критерия долговременной миграции приведет к значительному увеличению числа прибывающих и чистой миграции, что и было взято в сценарные предпосылки миграции в прогнозе от базы на начало 2014 г. Ожидается, что миграционный прирост сохранится на протяжении всего рассматриваемого периода и будет расти (на уровне в среднем 20 тыс. чел. в год). За счет этого НСО к концу прогнозируемого периода получит суммарно 293 тыс. чел. Таким образом, численность населения будет расти в основном за счет миграции, а с 2020 г., когда прогнозируется начало роста естественной

убыли, только благодаря миграции. Миграционный прирост будет полностью компенсировать естественную убыль.

В результате стабильного роста числа лиц старше трудоспособного возраста процесс демографического старения в НСО заметно ускорится. Превышение численности лиц данной возрастной категории над численностью детей и подростков достигнет 261 тыс. чел. (1,5 раза). К 2031 г. почти каждый четвертый житель НСО будет находиться в возрасте старше трудоспособного.

Возрастная структура населения влияет на динамику показателя демографической нагрузки трудоспособного населения детьми до 16 лет и пожилыми. Согласно прогнозу, в 2031 г. большая часть совокупной демографической нагрузки составит нагрузка пожилыми людьми (60 % от общей нагрузки) [1].

Таким образом, тенденции демографического развития и их официальный прогноз, выполненный до 2031 г., свидетельствуют об увеличении общей численности населения НСО; числа и доли пожилых людей; росте демографической нагрузки на трудоспособное население.

Демографическая ситуация оказывает влияние на такие социально-экономические процессы в регионах, как: воспроизводство трудовых ресурсов, занятость, безработица, уровень доходов, уровень безработицы. Кроме того, к экономическим показателям, находящимся в зависимости от демографической ситуации, можно отнести платежеспособный спрос, спрос на медицинские и образовательные услуги, спрос на социальное обеспечение.

### **Библиографический список**

1. *Абрамов П. В.* Эффективность социально-правовой политики государства: монография. М., 2016. 456 с.

2. *Морозова Е. А., Челомбитко А. Н., Андреева Л. М.* Демографическая ситуация и ее влияние на социально-экономическое развитие региона. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/demograficheskaya-situatsiya-i-ee-vliyanie-na-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-regiona#ixzz4ReGl8QSh> (дата обращения 11.09.2016).

3. *Игебаева Ф. А.* О механизмах регулирования воспроизводства населения города // Новые парадигмы общественного развития: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные тенденции и закономерности: Материалы Междунар. науч.-практ. конф.: В 4-х ч. Ч. 4. Саратов: Академия управления, 2016. С. 99–100.

4. *Дуплинская Е. Б.* Повышение эффективности распределения межбюджетных трансфертов в Новосибирской области // Сибирская финансовая школа. 2008. № 6. С. 34–39.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.10.2016).

## Конкурентная девальвация как инструмент повышения национальной конкурентоспособности

В статье рассматриваются валютные политики стран мира в условиях глобальной нестабильности. Анализируются последствия валютных войн.

**Ключевые слова:** *девальвация, валютные войны, валютный курс, глобальный кризис, конкурентоспособность.*

In article the monetary policy of the countries of the world in terms of global instability is considered. It's analyzed the consequences of currency wars.

**Key words:** *devaluation, currency wars, the exchange rate, global crisis, competitiveness*

Современные процессы в сфере международных валютно-финансовых отношений во многом определяются усилиями многих стран мира, в том числе ведущих, повысить национальную конкурентоспособность на мировых рынках с помощью монетарных и финансовых инструментов.

Это в полной мере относится и к российским компаниям, которые формируют свои внешнеэкономические стратегии не только и не столько за счет внутренних факторов, связанных с внедрением технологических инноваций, позволяющих повысить производительность, сколько за счет внешних факторов поддержания и роста продаж на внешних рынках. Важнейшим фактором такого рода стало использование девальвационного эффекта.

Девальвация – это понижение эффективного реального курса национальной валюты. Эффективный реальный валютный курс представляет собой «...средневзвешенный курс национальной валюты по отношению к корзине валют стран, являющихся основными торговыми партнерами. Следовательно, на динамику оцениваемого индекса оказывает влияние изменение номинального валютного курса, структура мультивалютной корзины, отражающей структуру основных торговых операций со странами-партнерами, изменение уровня цен в рассматриваемой стране, а также в странах – торговых партнерах исследуемого объекта» [2, с. 16].

Девальвационный эффект проявляется в росте валютной выручки экспортеров, росте объемов выпуска экспортной продукции, импортозамещении. Как показывают расчеты, в течение 2015 г. в физическом выражении девальвационный эффект вырос на 4,9 %, в то время как общий объем экспорта увеличился на 1,9 % [3, с. 103].

Начиная с первого десятилетия XXI в., в мире наблюдается неослабевающая волна девальваций. Это обусловлено целым рядом взаимосвязанных причин.

Во-первых, продолжает сказываться ситуация на мировых сырьевых рынках. У стран-экспортеров природного сырья снизилась валютная выручка. Для многих стран это означало усугубление проблем внешней задолженности и государственных бюджетов. Снижение затрат на топливо обусловило дефляционное давление на глобальный спрос. Замедление темпов экономического роста на фоне еще более интенсивного снижения темпов роста международной торговли обострили конкурентную борьбу национальных экономик на глобальных рынках и расширили практику целенаправленного обесценения национальных валют.

Вторая причина массовых девальваций связана с объемом долларовой ликвидности как наиболее удобного и доступного инструмента для инвестиций. При этом доминирование доллара в мировой финансовой системе «... позволяет США привлекать значительные объемы ликвидности в хорошие времена и разбавлять собственную задолженность агрессивной денежно-кредитной политикой в плохие времена» [7, с. 8].

Политика дешевой долларовой ликвидности, проводимая США, в конечном итоге привела к международной закредитованности, которая особо не давала о себе знать до резкого понижения цен на сырьевые и промышленные товары на мировых рынках.

Затруднения с обслуживанием внешних долгов возникли у международных заемщиков примерно с 2013 г. Помимо падения сырьевых цен и дефляции сказалось изменение политики США в отношении доллара, о чем подробнее будет сказано ниже. В этих условиях страны-заемщики были вынуждены девальвировать свои национальные валюты, чтобы смочь продолжать обслуживать свои долги, денонмированные в долларах.

Остановимся на особой роли ужесточения кредитно-денежной политики ФРС США. После периода сверх низких процентных ставок и дешевого доллара повышение базовых ставок и по сути ревальвация доллара усугубили проблему конкурентоспособности многих экономик, в том числе и Китая. При этом глобальная турбулентность поддерживает спрос американские доллары, как на актив, пользующийся наибольшим доверием, поскольку альтернативы у него пока нет.

В неизбежной и усиливающейся погоне за конкурентоспособностью страны выбирают девальвацию вместо несравнимо более сложного, дорогого и растянутого по времени изменения структуры экспорта и поиска новых источников экономического роста.

С 2010 г., когда порядка двадцати стран (Китай, Япония, Евросоюз, Россия, Вьетнам, Малайзия, Бразилия, Турция и др.) стали проводить политику ослабления национальных валют для поддержания конкурентоспособности, в научный оборот вошел и теперь активно используется термин «валютная война».

Валютные войны возникают как ответ на государственную и глобальную нестабильность.

Программы конкурентной девальвации реализуются во многих странах и регионах. В Евросоюзе количественное смягчение в еврозоне предполагает выкуп государственных и частных облигаций ежемесячно. Эмиссия евро направлена на борьбу с дефляцией и уменьшение издержек европейской продукции в долларовом измерении. Курс евро к американскому доллару был рекордно низким в начале 2015 г.

Участие США в валютных войнах имеет свою существенную специфику. Решения ФРС, направленные на укрепление доллара, связаны со стремлением сохранить позиции американской валюты в международных расчетах и платежах. Этим отчасти объясняется курс на повышение ключевой ставки. При росте курса доллара, безусловно, выигрывают импортеры. Самое примечательное состоит в том, что за пределами США находится их так называемая «вторая экономика». Поэтому цены на ввозимые в США товары снизятся. Соединенные Штаты как импортозависимая экономика получит вторичную выгоду. С другой стороны, американские компании, ориентированные на иностранных покупателей, теряют часть своих доходов. Рост курса доллара, привлекая инвесторов, угрожает также возникновением «финансовых пузырей», что чревато рано или поздно обвалом рынка. Таким образом, американская курсовая политика имманентно противоречива.

Россия вынуждена участвовать в валютных войнах, будучи отрезанной от финансовых рынков санкциями, инициированными в первую очередь США. По некоторым оценкам российская валюта потеряла за год до 80 % своей стоимости, поэтому в текущей валютной войне пока выходит победителем [5, с. 49]. Целенаправленные атаки на рубль в 2013–2014 гг. вынуждали Банк России проводить массивные валютные интервенции за счет расходования официальных резервов. Изменение валютной политики и переход к плавающему курсу рубля позволили избежать дальнейших потерь от участия в валютной войне. Более того, отрасли добывающего цикла получили конкурентные преимущества, а отрасли, конкурирующие с импортом – дополнительные предпосылки для своего развития. Однако, надо иметь в виду, что конкурентная девальвация является всего лишь стабилизирующим инструментом при острых негативных воздействиях со стороны мирохозяйственных связей, и его воздействие ограничено по времени.

Угроза усиления валютных войн требует поиска решений, направленных на балансирование глобального спроса через перемещение его из стран с высокой внешней задолженностью в страны с развивающимися рынками. Последние в то же время накопили к настоящему вре-

мени золотовалютные резервы в объеме около 15 % мирового ВВП [7, с. 7]. Либерализация движения капиталов в этих странах привела к значительному притоку капиталов, что способно с неизбежностью укрепить местные валюты. Поэтому их центральные банки скупают притекающие в страну доллары, тем самым поддерживая доллар. Это явление получило название Бреттон – Вудса 2.

Мировой валютный рынок с появлением биржевых валютных продуктов все активнее используется для реализации инвестиционных стратегий на базе макроэкономических инструментов. Этот рынок становится все более и более иррациональным за счет развертывания инерционного эффекта, формируются длинные позиции на фоне растущих курсов, что способствует возникновению «пузырей». В этом же направлении действуют зачастую и регуляторы рынка.

К настоящему времени создан глобальный механизм манипулирования валютными курсами, объемами денежного предложения, ценами сырья и энергоносителей. Возникли глобальные финансовые пирамиды, сложенные из производных финансовых инструментов, создавая реальную угрозу мировым финансам. Выход из такого положения связан с кардинальным изменением мировой финансовой архитектуры. Фактором роста конкурентоспособности должны стать не валютные войны, а свободная торговля и расчеты в национальных валютах.

#### **Библиографический список**

1. *Агеев А. И., Логинов Е. Л.* Изменение стратегии оперирования долларом: запуск США нового кредитно-инвестиционного цикла во взаимодействии с валютными войнами // *Экономические стратегии*. 2015. № 3. С. 20–38.
2. *Бекарева С. В., Мельтинисова Е. Н.* Макроэкономическая политика валютных войн: методы исследования // *Макроэкономическая политика валютных войн: методы исследования* // *Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки*. 2015. Т. 15. Вып. 4. С. 15–27.
3. *Воронкова О. Н.* Развитие экспорта российских компаний в современных условиях: стратегические аспекты / *О. Н. Воронкова* // *Финансовые исследования*. – 2016. – № 2. – С. 102 – 108.
4. *Ишханов А. В., Линкевич Е. Ф.* Анализ национальных политик конкурентной девальвации в условиях кризиса мировой валютной системы // *Финансовая аналитика*. 2011. № 26. С. 2–11.
5. *Козырь Н. С., Злыденко Н. И.* Валютные войны или конкурентная девальвация: сценарные перспективы // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2015. № 30. С. 48–60.
6. *Рыбин Е. В.* Мировая валютная система: эпоха валютных войн и нестабильности // *Деньги и кредит*. 2013. № 3. С. 64–69.
7. *Суэтин А. А.* Валютные войны: страхи и реальность // *Финансовая аналитика*. 2011. № 26. С. 2–12.

## **Возможные финансовые источники развития инновационной инфраструктуры региона**

В статье рассматривается роль и потребности в развитии инновационной инфраструктуры региона. Приведены финансовые инструменты и формы поддержки инновационных проектов со стороны инновационной инфраструктуры региона на примере Новосибирской области.

**Ключевые слова:** *инновационная инфраструктура, инновационное развитие, модернизация экономики, регион, финансовые источники.*

The article discusses the development of a regional innovation infrastructure. Results of financial instruments and forms of support for innovative projects from the innovation infrastructure of region on an example of the Novosibirsk region.

**Keywords:** *innovative infrastructure, innovative development, economic modernization, region financial resources.*

Сегодня для активизации инновационных процессов, развития и модернизации экономики в стране требуется формирование инновационной инфраструктуры, способной быстро и эффективно реализовывать необходимые в данное время инновации, основанные на высоких производственных технологиях. Под инновационной инфраструктурой обычно понимают важнейший элемент инновационной системы, который служит интегратором инновационно-инвестиционной деятельности, роль которой заключается в обеспечении взаимодействия и развития ее участников на различных этапах инновационного процесса [11]. Результативность такой инфраструктуры в масштабах страны преимущественно зависит от степени развития образующих ее региональных инновационных инфраструктур.

В условиях существующей экономической конкуренции выигрывают те территории, которые обеспечивают наиболее благоприятные подходящие условия для создания и реализации новых научно-технических идей, внедрения перспективных технологий и разработок. Именно поэтому изучение проблем развития региональной инновационной инфраструктуры, формирующей условия для генерации инноваций и совершенствования производств, востребованных у заказчика и рынка, в настоящее время приобрело особую актуальность [2].

Между тем, большая часть регионов России уже активно участвует в процессах глобальной конкуренции за инновационный капитал. В частности, Новосибирская область являет собой яркий пример региона, где отчетливо проявляется высокая концентрация научного потенциала, финансовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники, которые охватывают основные об-

ласти исследований и разработок, реализация которых призвана обеспечить значительный вклад в социальное, научно-техническое и промышленное развитие страны и в достижение за счет этого национальных социально-экономических целей [1].

Наиболее действенным механизмом стимулирования развития инноваций в регионах можно назвать согласованные действия правительства, бизнеса, науки, образования, финансовых организаций и средств массовой информации. Так, в регионе разработана и совершенствуется законодательная и нормативная правовая база, стимулирующая и поддерживающая развитие инновационной деятельности, разработаны и утверждены соответствующие стратегии развития, программы [5].

При этом каждый регион все же сталкивается с определенными проблемами на пути своего инновационного развития: выбор источников и форм финансирования разработок, вопросы их коммерциализации, неразвитостью механизма финансирования рискованных проектов, недостатком собственных денежных средств, проблемой стартового финансирования инновационных проектов, недостатком квалифицированных кадров на предприятиях [9].

Поэтому, в целях разрешения данных проблем, сегодня существуют различные финансовые инструменты и формы поддержки инновационной инфраструктуры организациями и институтами развития. К финансовой группе инновационной инфраструктуры относятся венчурные и инновационные фонды, финансовые ресурсы бюджета, коммерческие банки, лизинговые компании, «бизнес-ангелы» и др. [3].

Статистические исследования показывают, что основным источником финансирования развития инновационных промышленных предприятий являются их собственные средства. Банковский кредит пока остается слишком дорогим и коротким источником для развития инновационной деятельности. Ресурсы госбюджета доступны, в основном, для крупных предприятий, поэтому массово рассчитывать на спонсорскую помощь с этой стороны не приходится.

Когда дело касается привлечения внебюджетного капитала в инновационную сферу, то ключевым направлением в этом деле на сегодняшний день является развитие системы венчурного инвестирования. Венчурное инвестирование является одним из основных источников финансирования в сфере малого и среднего инновационного бизнеса [2, 10]. В последнее время во многих регионах России идет создание региональных венчурных фондов (к примеру, «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Новосибирской области»).

Особую роль в венчурном финансировании инновационных проектов, играет «бизнес-ангельское» инвестирование. Идеальным решением для тех, кто нуждается в финансировании, являются именно данные «ангелы» – богатые и состоятельные люди, которые могут позволить себе вложить незначительную сумму своих средств в высокорискованные проекты, не потеряв в случае неудачи основной суммы своего капитала. Многие бизнес-ангелы имеют богатый опыт в бухгалтерском учете, юриспруденции, консалтинге, сфере маркетинга и других областях [6]. В свою очередь, для них самих финансирование инновационной деятельности оказывается весьма привлекательным вложением денежных средств, ведь по-настоящему успешная инновационная идея впоследствии способна принести существенную прибыль, – как материальную, так и моральную (растет их имидж).

Для удобства восприятия и наглядности систематизируем выше-рассмотренные источники финансирования, и в обобщенном виде схематично представим на рисунке.



Схема финансового обеспечения развития и функционирования инновационной инфраструктуры региона

В последнее время, наряду с вышеупомянутыми источниками финансирования, довольно приоритетным механизмом для развития объектов инфраструктуры и инвестиционной деятельности, становится механизм государственно-частного партнерство (ГЧП).

В условиях ограниченности бюджетных инвестиций государственно-частное партнерство является эффективным инструментом создания объектов инфраструктуры с привлечением на взаимовыгодных условиях частных инвестиций к решению общественных задач [1, 5]. К примеру, по развитию государственно-частного партнерства Новосибирская область занимает в России третье место после Москвы и Казани. В регионе больше всего примеров реализации ГЧП сформировалось в здравоохранении и образовании, а один из самых ярких примеров – Новосибирский медтехнопарк.

Еще одним своеобразным «катализатором» частного финансирования в приоритетных отраслях экономики, способствующих созданию и внедрению инноваций, улучшению инновационной инфраструктуры, выступают институты развития [7]. Сейчас по всему миру насчитывается около 750 финансовых институтов развития, большинство из которых – это банки развития, и свыше 50000 нефинансовых институтов развития [8].

В нашей же стране к числу таких институтов, оказывающих содействие инновационному развитию, относятся: «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»), Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия), Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Российский фонд технологического развития (РФТР) и др. [8].

Наряду с вышеперечисленными институтами развития и формами поддержки в рамках инновационной инфраструктуры на федеральном уровне, в каждом регионе функционируют специализированные организации и фонды поддержки от объектов региональной инновационной инфраструктуры. Так, в Новосибирской области получить поддержку для реализации инновационного проекта представляется возможным, обратившись в местные организации и фонды содействия, перечень которых систематизирован автором [1, 4] и наглядно представлен в таблице.

Сегодня содействие вышеперечисленных организаций становится эффективным способом привлечения инвестиций в разнообразные инновационные проекты, и результатом оказывается существенный рост успешно реализованных проектов.

### Специализированные организации и фонды поддержки инноваций [1, 4]

Организация	Мера поддержки
Министерство образования, науки и инновационной политики НСО	Предоставление налоговых льгот организациям инновационной инфраструктуры; гранты и субсидии на выполнение НИОКР, приобретение оборудования и приборов, на проведение доклинических и клинических испытаний и др.
ГАУ НСО «Агентство формирования инновационных проектов «АРИС»	Координация деятельности организаций – участников Инновационного кластера информационных и биофармацевтических технологий НСО
ГАУ НСО фонд поддержки науки и инновационной деятельности	Осуществляет научно-техническую деятельность по получению, применению новых знаний для решения технологических, инженерных и иных проблем, консультационные услуги
АО «Новосибирское агентство инновационного развития»	Поиск и экспертиза инновационных проектов предприятий научно-промышленного комплекса; содействие в привлечении заемных средств банков, инвестиционных и инновационных фондов, частных лиц и компаний для реализации инновационных проектов
Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере НСО	Развитие инфраструктуры венчурного финансирования инновационных проектов; поддержка инновационных предприятий на этапах: подготовки инновационных проектов к участию в конкурсах на получение инвестиций для реализации проектов
Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства НСО	Оказание поддержки субъектам МСП в привлечении кредитных ресурсов на развитие и реализацию инновационных проектов, продвижение продукции и услуг на российские и зарубежные рынки, финансирование подготовки и переподготовки кадров
Некоммерческая организация «Фонд развития малого и среднего предпринимательства НСО» (Гарантийный Фонд)	Предоставление финансовой поддержки и поручительства организациям МСП в подборе кредитных и лизинговых программ
Ассоциация «Бизнес-Ангелы Сибири»	Поиск перспективных инновационных проектов и подготовку их к инвестированию. Объединяет сибирских частных инвесторов, инвестирующих в инновационные проекты на ранней стадии

Наличие финансового обеспечения остается одним из самых актуальных и ключевых аспектов инновационного развития, как для страны в целом, так и для ее экономических субъектов. Знание всех потенциальных источников привлечения инвестиций в инновационные проекты, важные для развития его экономики, и их грамотное исполь-

зование в регионе будет способствовать активизации функционирования отдельных институтов развития и инновационной инфраструктуры региона в целом.

Для успешного развития инновационной инфраструктуры региона и повышения ее эффективности также представляется целесообразным изучение и учет зарубежного опыта и опыта деятельности в этом направлении других регионов России.

### Библиографический список

1. Об утверждении инвестиционной стратегии до 2030 г.: постановление Правительства Новосибирской области от 25.12.2014 г. № 541-п. URL: <http://www.econom.nso.ru/page/186> (дата обращения: 13.11.2016).

2. Агаметова О. Н. Региональная инновационная структура. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/> (дата обращения: 13.11.2016).

3. Исмагилов Н., Мухамедьяров А., Хабибрахманова Ю. Инновационная инфраструктура и ее элементы: опыт систематизации. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25058149> (дата обращения: 14.11.2016).

4. Паспорт инновационной активности. URL: <http://i-regions.org/regions/novosibirsk-region> (дата обращения: 13.11.2016).

5. Поддержка инноваций. URL: <http://www.nso.ru/page/2534> (дата обращения: 15.11.2016).

6. Роль бизнес-ангелов в финансировании инновационных проектов. URL: [spsl.nsc.ru/FullText/dor/2010-19.pdf](http://spsl.nsc.ru/FullText/dor/2010-19.pdf) (дата обращения: 14.11.2016).

7. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г.: утв. Правительством РФ от 8.12.2011 г. № 2227-п. URL: <http://ris.extech.ru/policy> (дата обращения 11.11.2016).

8. *Строшков В. Б.* Особенности взаимодействия с институтами развития при управлении инновационными проектами. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. 132 с.

9. *Сумина Е.* Концептуальная модель инновационных преимуществ региона. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25058150> (дата обращения: 14.11.2016).

10. *Табунов И. В.* Система финансирования инновационной инфраструктуры. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-finansirovaniya-innovatsionnoyinfrastruktury-na-mezourovne-s-uchetom-rol-i-regionalnyh-vlastey> (дата обращения: 13.11.2016).

11. *Ханчук Н. Н. и др.* Роль инновационной инфраструктуры в региональной инновационной системе. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-innovatsionnoy-infrastruktury-v-regionalnoy-innovatsionnoy-sisteme> (дата обращения: 13.11.2016).

## Проблема определения доходов и доходов будущих периодов в системе бухгалтерского учета

В статье критически проанализированы определение доходов, а также понятие, порядок учета и представления в бухгалтерской отчетности так называемых доходов будущих периодов и предложены конкретные меры по совершенствованию понятийного аппарата бухгалтерского учета и форм бухгалтерской отчетности облегчающие пользователям ее понимание.

**Ключевые слова:** *понятность бухгалтерской отчетности, доходы, доходы будущих периодов, авансы полученные, безвозмездно полученные ценности.*

The article critically analyzed the definition of income, as well as the notion, the accounting and presentation of financial statements in the so-called deferred income and proposed specific measures to improve the conceptual apparatus of accounting and accounting forms to facilitate the understanding of its users.

**Key words:** *understandability of financial statements, revenues, deferred revenues, advances received, gratuitously received value.*

Бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой структурированную информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, и финансовых результатах его деятельности за отчетный период, необходимую пользователям для принятия ответственных экономических решений: покупать, держать или продавать ценные бумаги организации. Поэтому одним из основных требований к бухгалтерской отчетности является требование ее понятности. Понятной должна быть как бухгалтерская (финансовая) отчетность в целом, как единая система данных, так и все ее элементы и статьи. Однако, статья «Доходы будущих периодов», отражаемая в разделе V «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса этому требованию не отвечает.

В первую очередь потому, что термин «доходы будущих периодов» в настоящее время не получил приемлемых определения ни в нормативной, ни в научной, ни в учебной литературе.

Как правило, в научной и учебной литературе без каких-либо комментариев воспроизводится формулировка из Плана счетов бухгалтерского учета (ПС): доходы будущих периодов – это доходы, полученные (начисленные) в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Однако, как показано в [7, с. 92] такая формулировка противоречит допущению временной определенности: все доходы, полученные в отчетном периоде, должны в этом периоде и признаваться [7, п. 5]. Причем признаваться доходы должны в отчете о прибылях и убытках, а не в разделе бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства».

Не вносят ясности и примеры «доходов, полученных в счет будущих периодов». Согласно ПС, к таковым относятся: арендная плата, плата за коммунальные услуги, выручка за грузовые перевозки, а также перевозки пассажиров по месячным или квартальным билетам и др.

В данных примерах имеется в виду плата, полученная вперед. Однако в соответствии с п. 3 ПБУ 9 подобные факты финансово-хозяйственной жизни классифицируются как авансы или предоплаты, а не как доходы, и учитываются на счете 62.

Еще большее недоумение вызывает другой вид доходов будущих периодов, учитываемых на субсчете 98-2 «Безвозмездно полученные ценности». Дело в том, что никаких обязательств по безвозмездно полученным ценностям не может быть по определению.

Подойдем к понятию «доходы будущих периодов» с другой стороны – через понятие доходов вообще. К сожалению, понятие доходов (и расходов) в современной литературе тоже являются проблемными. «Следует, наконец, ...определить понятия доходов и расходов, выявить различия между расходами и затратами» – предлагает В. Ф. Палий [5, с. 46]. «Приходится признать, что определить доходы, как объект бухгалтерского учета представляется весьма трудным. То же справедливо и в отношении расходов» – констатирует Э. Хендриксен [8, с. 233].

Согласно нормативному определению [3, п. 2] «доходами признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств либо иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)». Как видим, понятие «доход» определяется сразу через три других понятия: 1) экономические выгоды 2) активы и обязательств, 3) капитал.

Покажем, что в данном случае эти три понятия дублируют друг друга.

Наименее понятным является термин «экономические выгоды». Как показано в [6, с. 201], на протяжении нескольких веков слова «экономическая выгода», «благосостояние», «богатство», «фонды» и др. были синонимами слова «капитал». Однако с 30-х гг. прошлого столетия по идеологическим соображениям слово капитал было полностью изгнано из бухгалтерской отчетности. В СССР капитал стали называть фондами, за рубежом – чистыми активами, благосостоянием, экономической выгодой и т. д. На наш взгляд, в современной бухгалтерской терминологии словосочетание «экономические выгоды» как и прежде является синонимом слова «капитал».

Вторую часть определения доходов («доход – это поступление активов и (или) погашение обязательств») тоже проще определять через

капитал. И поступление активов, и погашение обязательств приводит к увеличению капитала, равного разности активов и обязательств.

На увеличение капитала прямо указывается только в третьей части определения. Эта форма наиболее проста и ясна, две других можно исключить из определения доходов без всякого ущерба. Тогда мы получим краткое и ясное определение доходов: доходом является увеличение капитала организации, не связанное с вкладами ее участников.

Исходя из этого определения, обязательным признаком дохода является увеличение капитала организации. Однако в настоящее время статья «Доходы будущих периодов» находится в разделе V Бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства», а не в разделе III «Капитал и резервы». Таким образом, позиционирование статьи «Доходы будущих периодов» в бухгалтерском балансе не соответствует ее названию.

Перейдем к экономической сущности данных, отражаемых на счете 98 «Доходы будущих периодов». Анализ инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета [2] приводит к следующим выводам:

1) Данные, отражаемые на субсчете 98-1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов», представляют собой авансы и предоплаты и приводят к росту обязательств, а не к увеличению капитала организации. Такие факты хозяйственной жизни определению доходов не отвечают. На это же указывает и [3, п. 3], согласно которому поступления активов в порядке предварительной оплаты и авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг доходами не признаются.

2) По кредиту субсчета 98-2 «Безвозмездные поступления» в корреспонденции с соответствующими счетами отражается рыночная стоимость активов, полученных организацией безвозмездно. Поскольку безвозмездная передача имущества не влечет за собой появления каких-либо обязательств у организации-получателя, то отражать ее в разделе «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса неправомерно. Безвозмездное получение имущества всегда приводит к увеличению капитала организации, а значит к появлению дохода на всю сумму подарка в момент его получения. Действующий же порядок учета приводит к тому, что на субсчете 98-2 и в бухгалтерском балансе организаций отражается несуществующее обязательство по безвозмездно полученным ценностям, а увеличение капитала, фактически имеющее место в момент безвозмездного получения имущества не признается. Признание это происходит постепенно, по мере амортизации основного средства, либо по мере списания материальных ценностей в производство. Такой порядок учета приводит к искажению бухгалтерской (финансовой) отчетности на уровне разделов баланса.

3) На субсчете 98-3 отражается движение предстоящих поступлений задолженности виновных лиц по недостаткам, выявленным в отчетном периоде за прошлые годы, ранее списанным на убытки. Здесь нужно дополнительно отметить, что вина этих лиц должна быть признана судом или ими самими. Субсчет 98-4 предназначен для учета разницы между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие материальные и иные ценности и стоимостью, числящейся в бухгалтерском учете организации.

Когда виновное лицо признается дебитором на сумму недостачи, на эту же сумму увеличиваются активы организации и ее капитал. Никаких обязательств у организации при этом не появляется. Значит, в момент появления решения суда о признании материально-ответственного лица виновным, необходимо признавать дебиторскую задолженность и доход на сумму недостачи. При действующем же порядке учета, у организации, наряду с признанием актива, признается не доход, а несуществующее обязательство. Возможно, такой порядок учета основан на опасении, что виновное лицо может не возместить ущерб. Но точно также может не рассчитаться с организацией любой другой дебитор. В таких случаях существует стандартный способ отразить в отчетности риск непогашения дебиторской задолженности, а именно – резервирование сомнительных долгов. Кроме того, в данном случае мы снова сталкиваемся с нарушением принципа временной определенности.

Данные, учитываемые на счете 98-4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостаткам ценностей», по своему характеру и экономическому смыслу аналогичны данным, учитываемым на счете 98-3, следовательно, все сказанное в полной мере распространяется и на суммы, отражаемые на счете 98-4.

Выводы. На основании проведенного исследования рекомендуется:

1. Определять доходы как увеличение капитала за счет действий менеджмента.

2. Отказаться от термина «доходы будущих периодов» вообще, как не соответствующего принципу временной определенности, удалив его из Плана счетов и бухгалтерской отчетности.

3. Данные, отражаемые на счете 98-1 отражать в составе кредиторской задолженности и учитывать их на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

4. Результаты безвозмездных поступлений активов признавать в момент их получения и отражать в дебете соответствующих активных счетов и кредите счетов источников капитала, в бухгалтерском балансе

отражать эти данные в разделе III «Капитал и резервы», в отдельной статье «Безвозмездно полученные ценности».

5. Суммы, учитываемые на сегодняшний день на субсчетах 98-3 и 98-4, учитывать на счете 91 «Прочие доходы и расходы» (с выделением отдельного субсчета при необходимости) и отражать непосредственно в отчете о финансовых результатах как прочие доходы, и опосредовано – в статье «Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)» раздела баланса «Капитал и резервы».

### **Библиографический список**

1. Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету (Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008): приказ Министерства финансов РФ от 06 октября 2008 № 106н (ред. от 06 апреля 2015).

2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 № 94н (ред. от 08 ноября 2010).

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Министерства финансов РФ от 06 мая 1999 № 32н (ред. от 06 апреля 2015).

4. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 № 34н (ред. от 01 января 2008, от 01 января 2011).

5. *Палий В. Ф.* Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2005, № 3. С. 45–48.

6. *Цыганков К. Ю.* Теория и методология бухгалтерского учета капитала: Дисс. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2009. 304 с.

7. *Цыганков К. Ю.* Основы бухгалтерского учета (краткие). М.: Магистр, 2015. С. 152.

8. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета. М.: ФиС, 1997.

*О. А. Халтурина (САФБД, Новосибирск)*

### **Увеличение пенсионного возраста в России: причины и первые результаты**

Статья обосновывает повышение пенсионного возраста в России, но не рассматривает проблемы дефицита бюджета Пенсионного Фонда РФ.

**Ключевые слова:** *пенсионный возраст; долгосрочное развитие пенсионной системы; коэффициент замещения; динамика численности пенсионеров в России; структура выплачиваемой пенсии; средний размер*

*начисленной пенсии; средний размер начисленной заработной платы; прожиточный минимум.*

Article justifies raising the retirement age in Russia, but does not address the problem of the budget deficit of the Pension Fund of the Russian Federation.

**Key words:** *retirement age; long-term development of the pension system; replacement rate; dynamics of the number of pensioners in Russia; the structure of the pension payable; the average size of the pension accrued; the average size of gross wages and salaries; living wage.*

Пенсионные системы практически всех стран мира в последние десятилетия показали свою несостоятельность. Так было в Чили, Казахстане, Литве и других государствах. Проблема для всех одинакова, но пути ее решения могут быть различны. Какие-то страны от распределительной системы перешли к накопительной, ряд стран увеличили пенсионный возраст, ну а некоторые сделали ставку на самостоятельное финансирование населением будущих пенсий, то есть ее накопление в частных пенсионных фондах. Готовых и верных решений экономисты предложить не могут.

Аналогичная ситуация складывается и в России. Наверное, поэтому так часто и вносятся изменения в пенсионное законодательство. Так, например, Правительство РФ в своем распоряжении от 25 декабря 2012 г. № 2524-р, содержащим Стратегию долгосрочного развития пенсионной системы РФ, представило план-график подготовки проектов федеральных законов по реализации указанной Стратегии на период с 2013 по 2017 гг. Автору хотелось бы оценить соответствие и необходимость проводимых мероприятий разработанному плану.

Первым изменением законодательства по важности, но отсутствующим в Стратегии, является увеличение пенсионного возраста для некоторой категории лиц. Если в Австралии и США женщины выходят на пенсию в возрасте 67 лет, то для России такая ситуация абсолютно не характерна. Наоборот, в частности, для колхозников в СССР был снижен возраст выхода на пенсию на 5 лет, для женщин – с 60 до 55, для мужчин – с 65 до 60 лет [1, 2]. Таким он и оставался в течение более 50 лет для большей части населения страны. Поэтому тема повышения пенсионного возраста в силу закона является актуальной для всех будущих пенсионеров.

В данной статье мы не оцениваем трудности бюджета Пенсионного Фонда РФ и накопительной системы пенсионного обеспечения, которые, несомненно, оказали огромное влияние на необходимость повышения пенсионного возраста. Одним из оснований для принятия Федерального закона от 23 мая 2016 г. № 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенси-

онного возраста отдельным категориям граждан», по нашему мнению, послужили, прежде всего, данные официальной статистики.

В последнее время достаточно много говорится о стабильном росте числа пенсионеров в стране, что подтверждается Федеральной службой государственной статистики (табл. 1).

Таблица 1

**Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе  
Пенсионного фонда РФ, тыс. чел. [3]**

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность пенсионеров	39 090	39 706	40 162	40 573	41 019	41 456
Численность населения	142 856	142 865	143 056	143 347	143 666	143 267
$K_{пн}$	27,36	27,79	28,07	28,30	28,55	28,94

Несмотря на то, что помимо роста численности пенсионеров, растет и численность населения страны, коэффициент пенсионной нагрузки  $K_{пн}$ , характеризующий отношение численности пенсионеров по старости и инвалидности к среднегодовой численности экономически активного населения, также увеличивается, то есть доля населения, получающего пенсии растет ежегодно и приближается к 1/3 численности населения России.

Право на пенсию, закрепленное конституционно реализуется путем выплаты следующих видов страховых пенсий:

- 1) страховая пенсия по старости;
- 2) страховая пенсия по инвалидности;
- 3) страховая пенсия по случаю потери кормильца [4].

Право на получение социальной пенсии и пенсии, выплачиваемой гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, закреплено в составе пенсий по государственному пенсионному обеспечению [5].

Видно, что количество пенсий, выплачиваемых гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, социальных пенсий и пенсий федеральным государственным гражданским служащим, а также пенсий по старости увеличивается ежегодно (табл. 2). Большую часть выплачиваемых пенсий составляют пенсии по старости и их удельный вес, так же как и социальных пенсий, увеличивается с 78,9 % до 83,0 % и 6,7 % до 7,3 % соответственно. В то же время количество пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца имеет обратную тенденцию ежегодного снижения.

Таблица 2

**Динамика численности пенсионеров в России по видам получаемых пенсий,  
тыс. чел.**

Вид пенсий	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
По старости	30 828	32 462	32 981	33 451	33 950	34 422
По инвалидности	3 816	2 703	2 588	2 490	2 410	2 317
По случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	1 523	1 456	1 401	1 362	1 344	1 331
Пострадавшие в результате ради- ационных и техногенных ката- строф и члены их семей	275	273	284	298	302	312
Федеральные государственные гражданские служащие	43	49	56	62	66	66
За выслугу лет	-	0	0	0	0	0
Летчики-испытатели	-	1	1	1	1	1
Социальные	2 605	2 762	2 851	2 909	2 946	3 007
Итого	39 090	39 706	40 162	40 573	41 019	41 456

Наряду с ростом общего числа пенсионеров увеличивается число работающих пенсионеров по всем видам получаемых пенсий (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика работающих пенсионеров в России, тыс. чел.**

Вид пенсий	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
По старости	10 589	11 345	11 995	12 626	13 280	13 872
По инвалидности	926	831	818	806	795	773
По случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	10	10	10	11	10	17
Пострадавшие в результате ради- ационных и техногенных ката- строф и члены их семей	98	101	105	110	113	118
Федеральные государственные гражданские служащие	10	13	15	18	20	20
Летчики-испытатели	-	1	1	1	1	1
Социальные	75	79	86	97	106	116
Итого	11 708	12 380	13 030	13 669	14 325	14 917

Налицо рост количества работающих пенсионеров, за исключением лиц, получающих пенсии по инвалидности и летчиков-испытателей. Причин этому, по нашему мнению, может быть несколько:

- 1) психологические:  
 – высокая социальная активность;  
 – нежелание изменения социального статуса;
- 2) экономические:  
 – необходимость финансовой поддержки следующего поколения семьи;  
 – неблагоприятное материальное положение.

Причины делятся на две равные группы – психологические и экономические. На взгляд автора, в большинстве своем, именно материальными причинами обусловлена трудовая занятость пенсионеров (табл. 4).

*Таблица 4*

**Динамика среднего размера назначенных пенсий и начисленной заработной платы в России [6]**

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Средний размер начисленных пенсий, р.	6 177	7 594	8 273	9 154	10 030	10 889
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике России, р.	20 952	23 368	26 629	29 792	32 495	33 981
Коэффициент замещения, %	29	32	31	31	31	32
Отчисления в ПФ РФ со средней заработной платы (22 %), р.	4 609	5 140	5 858	6 554	7 148	7 475
Величина прожиточного минимума в целом по России средняя за год, р.	4 521	5 032	5 123	5 998	6 617	7 965
Отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, %	137	151	161	153	152	137

Несомненно, за рассматриваемые шесть лет размер пенсии рос стабильно и увеличился значительно, а именно на 76 %. Но если проанализировать динамику коэффициента замещения и отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, то картина достаточно безрадостная.

Так, например, Конвенцией Международной Организации Труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» установлено значение коэффициента замещения в размере 40 % [7]. Сравнение среднего размера начисленных пенсий и среднемесячной заработной платы, показывает тенденцию роста коэффициента замещения, значение, которого варьируется на уровне 30 %. Однако, несмотря на его

стабильный рост, рекомендуемый уровень не достигнут, что отрицательно сказывается на материальной обеспеченности пенсионеров.

Как видно из табл. 4, отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, начиная с 2012 г. уменьшается со 161 % до 137 % в 2015 г., то есть пенсионер имел возможность приобрести товаров, работу и услуг на 61 % больше, чем установлено прожиточным минимумом. В 2015 г. его возможности снизились практически вдвое [8]. В целом же, если на начало периода начисленная пенсия превышала прожиточный минимум на 37 %, так и на конец периода все осталось на этом же уровне.

Таким образом, статистика убедительно доказывает низкий уровень пенсионного обеспечения граждан России и побудительные мотивы необходимости работы в пенсионном возрасте.

Еще одним важным фактором, побуждающим пенсионеров к продолжению работы в пенсионном возрасте и влияющим на размер пенсии, а, следовательно, на материальное положение пенсионеров является размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников в целом по экономике России. Начисленная заработная плата, несмотря на ее постоянное повышение, остается невысокой, и не может обеспечить высокие отчисления в пенсионную систему РФ. Но это только одна сторона вопроса. На размер пенсии и располагаемого дохода пенсионеров влияет официальная заработная плата, получаемая ими в течение трудовой деятельности. Ни для кого не является секретом, что часть заработной платы, а порой и вся она, выдавалась – получалась в конверте, а отчисления в Пенсионный Фонд РФ (ПФ РФ) производились только с ее «белой» части. Поэтому было бы странно, имея невысокую официальную заработную плату, получать высокую пенсию. Кроме того, если подсчитать отчисления в ПФ РФ со средней заработной платы в размере 22 %, то они получаются меньше средней пенсии этого же года, а соответствуют пенсии, выплачиваемой 2–4 года назад. Например, отчисления в ПФ РФ со средней заработной платы в 2013 г. соответствуют размеру пенсии, выплачиваемой в 2010 г. (см. табл. 4). Так, например, заработная плата работников культуры в г. Новосибирске в 2012–2014 гг. выросла с 16 тыс. р. до 19 тыс. р. [9]. Соответствующие отчисления и перечисления были произведены и в Пенсионный Фонд. И мы уверены, что аналогичная ситуация с заработной платой происходила и в других отраслях экономики по всем регионам России.

Выше перечислены экономические причины, побуждающие пенсионеров к работе. Их практическим воплощением является динамика работающих пенсионеров России, представленная ниже (табл. 5).

## Динамика работающих пенсионеров России

Показатель	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество пенсионеров всего, тыс. чел.	39 090	39 706	40 162	40 573	41 019	41 456
Количество работающих пенсионеров, тыс. чел.	11 708	12 380	13 030	13 669	14 325	14 917
Удельный вес работающих пенсионеров, %	29,95	31,18	32,44	33,69	34,92	35,98

Как видим, количество работающих пенсионеров за 6 прошедших лет выросло на 6 %, и составляет более трети (35,98 %) от общего количества пенсионеров. Причины, по которым пенсионеры продолжают работу, указаны выше, а вот результатом, к которому приведет продолжение работы части пенсионеров в пенсионном возрасте, будет повышение пенсионного возраста абсолютно для всех, тем более что это общемировая тенденция.

Первыми это коснулось государственных гражданских и муниципальных служащих, для которых пенсионный возраст будет ежегодно увеличиваться на 6 месяцев до достижения женщинами 63, а мужчинами 65 лет начиная с 1 января 2017 г. Эти новации были утверждены 23 мая 2016 г. Федеральным законом № 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан». По данным Росстата, в государственных органах РФ на региональном уровне (в федеральных государственных органах и государственных органах субъектов РФ) на конец марта 2016г. замещали должности государственной гражданской службы 697,8 тысяч человек со среднемесячной начисленной заработной платой 31,7 тысяч рублей. На должностях муниципальной службы было занято 310,2 тысяч человек, среднемесячная начисленная заработная плата каждого из них составляла 35,7 тысяч рублей [10]. Количество работающих пенсионеров среди федеральных государственных гражданских служащих в 2015 г. составляло 20 тыс. человек. Доходы этих граждан не уменьшатся, но и не увеличатся, соответственно, роста бедного населения за счет таких работников можно не ожидать, как предполагают некоторые экономисты [11].

Насколько оправдана такая мера, покажет время. Источником выплаты пенсии для такой категории граждан являются межбюджетные трансферты из федерального бюджета, предоставляемые бюджету Пенсионного фонда РФ на выплату пенсий по государственному пенсионному обеспечению. Если учесть, что средняя заработная плата в

три раза выше средней пенсии, и выплачивать ее будут для женщин на 8 лет, а для мужчин на 5 лет дольше, то понятно, что ощутимо увеличивается нагрузка на федеральный бюджет. В то же время увеличение пенсионного возраста для этой категории работающих граждан позволяет уменьшить расходы федерального бюджета на выплату пенсии 20 тыс. человек (по итогам 2015 г.) Средства для выплаты пенсии по старости для федеральных государственных гражданских служащих перечисляются из федерального бюджета, и, следовательно, финансовое состояние ПФ РФ не может ухудшиться, а нагрузка на федеральный бюджет изменяется в сторону уменьшения.

Таким образом, по нашему мнению, главной причиной увеличения пенсионного возраста государственных гражданских и муниципальных служащих является не столько ежегодно возрастающий дефицит бюджета ПФ РФ, сколько рост числа пенсионеров, продолжающих трудовую деятельность. Очевидно, что увеличение пенсионного возраста федеральных государственных гражданских служащих является только началом этого процесса. Увеличение пенсионного возраста всех остальных категорий работников является необратимой тенденцией для России.

#### **Библиографический список**

1. Закон Верховного Совета СССР от 15 июля 1964 г. «О пенсиях и пособиях членам колхозов».
2. Постановление Совета Министров СССР от 3 августа 1972 г. № 590 «Об утверждении Положения о порядке назначения и выплаты государственных пенсий».
3. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_p2.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_p2.htm) (дата обращения: 10.04.2016).
4. (Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых пенсиях»).
5. ст. 4 «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»: Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ (ред. от 28.11.2015, с изм. от 29.12.2015).
6. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/) (дата обращения: 10.04.2016).
7. Конвенция Международной Организации Труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» (Женева, 28 июня 1952 г.) Приложение к разделу XI «Периодические выплаты типичному получателю».
8. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

9. Коложвари Э. С., Глазычев К. А. Структура социально-культурной сферы городского хозяйства и ее роль в укреплении конкурентоспособности города. Сибирская финансовая школа. 2015. № 1 (108). С. 15–23.)

10. Справка о численности и оплате труда государственных гражданских и муниципальных служащих на региональном уровне в I квартале 2016 г. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/112.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/112.htm) (дата обращения: 14.09.2016).

11. Повышение пенсионного возраста: сначала – чиновники, потом – остальные. URL: <http://www.mk.ru/economics/2016/05/11/povyshenie-pensionnogo-vozrasta-snachala-chinovniki-potom-ostalnye.html> (дата обращения: 14.09.2016).

*А. А. Хомушку, В. М. Оселедец (СГУПС, Новосибирск)*

## **Риски банковского кредитования физических лиц в России**

В статье рассмотрены особенности рисков потребительского кредитования и влияющих на них факторов, выявлены проблемы управления рисками кредитования населения.

**Ключевые слова:** *кредит, кредитный риск, кредитоспособность заемщика, проблемы, риск-менеджмент.*

The abstract describes the features of the risks of consumer lending and factors influencing them, identified risk management issues of consumer lending.

**Key words:** *a loan, credit risk, solvency, problems, risk-management.*

В настоящее время кредитование стало одним из наиболее значимых элементов экономической жизни населения. Поворот банков в сферу розничного кредитования обусловлен следующими факторами: стабилизация экономической конъюнктуры, стремление населения осуществлять отложенный спрос, развитие конкуренции среди банков [4, с. 91].

Следует отметить, что увеличение объемов кредитования физических лиц сопровождается ростом рисков, присущих банковской деятельности. Особое значение приобретает кредитный риск.

Кредитный риск – это риск неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения заемщиком своих обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

В современных экономических условиях банки все чаще сталкиваются с проявлением данного риска, что отрицательно сказывается на качестве розничного кредитного портфеля и, в результате, на финансовом положении кредитной организации.

Динамика объема кредитных операций российских банков представлена в таблице.

### Динамика банковских ссуд, выданных физическим лицам в 2012–16 гг. [8]

Показатель	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.08. 2016
Ссуды, всего, млн р.	5 115 069	7 349 035	9 536 025	10 909 524	10 278 829	10 257 247
Ссуды с просроченными платежами свыше 90 дней, млн р.	285 092	334 418	549 338	865 268	1 084 298	1 085 749
Доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд, %	5,57	4,55	5,76	7,93	10,55	10,60

Из данных таблицы видно, что за последние пять лет объем выданных банковских ссуд населению увеличился более чем в 2 раза. Но вместе с ростом объема банковских ссуд возросла и величина ссуд с просроченными платежами и достигла максимального значения за анализируемый период. В августе 2016 г. удельный вес просроченной задолженности физических составил 10,6 % от общей суммы выданных кредитов, иными словами, каждый десятый выданный в кредит рубль оказался проблемным. Невозврат кредитов в настоящее время становится тревожной тенденцией.

Анализируя риски кредитования физических лиц, Банк России классифицирует ссуды следующим образом:

- 1) ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд);
- 2) ипотечные жилищные ссуды;
- 3) автокредиты;
- 4) иные потребительские ссуды.

Данные регулятора показывают, что риски по этим ссудам (кроме иных потребительских ссуд) выросли. Самый высокий уровень кредитного риска в динамике демонстрируют ипотечные жилищные ссуды. Доля ипотечных ссуд, непогашенных в установленный договором срок, в общем объеме предоставленных физическим лицам ссуд, по которым наступил срок платежа, в декабре 2014 г. составляла 4,9 %, а в октябре 2016 г. этот показатель достиг значения 9,3 %. Просрочка по ссудам на покупку жилья в эти периоды составила 3,6 % и 3,9 % соответственно, по автокредитам 9,1 % и 10,6 % соответственно. Уровень просроченной задолженности по иным потребительским ссудам,

напротив, снизился с 17,8 % в декабре 2014 г. до 14 % в октябре 2016 г. Риски ипотечного жилищного кредитования специфичны, они обусловлены большими размерами кредита, долгосрочным характером ипотечных ссуд, вероятностью обесценения предмета залога (жилого помещения) за время действия кредитного договора и др. Некоторые специалисты еще в 2006 г. предвидели, что неплатежи по ипотечным кредитам резко возрастут [7, с. 157]. В текущих экономических условиях мы наблюдаем такую негативную ситуацию.

Известно, что операции в области кредитования являются в банковском бизнесе самыми доходными, но при этом и самыми рискованными. Эффективность процесса кредитования населения находится в значительной зависимости от правильного управления кредитными рисками [3, с. 56].

В работах специалистов, исследующих проблематику рисков, процесс управления риском рассматривается, в большинстве случаев, в качестве специфичного вида деятельности, состоящего из последовательности определенных шагов: идентификация риска, оценка риска, выбор стратегии риска (принятие риска, отказ от действий, связанных с риском, или снижение степени риска, выбор и применение мер снижения уровня риска, контроль степени риска [5, с. 117].

В связи с отсутствием возможности свести риск к нулю главной задачей управления рисками является снижение его негативного влияния.

В банковской практике управления кредитным риском различают такие понятия как риск конкретного заемщика и риск всего кредитного портфеля. Процесс управления кредитным риском конкретного заемщика состоит из оценки кредитоспособности отдельных заемщиков и определения минимальной требуемой доходности по каждой ссуде. Управление риском кредитного портфеля подразумевает оценку совокупного кредитного риска портфеля банковских ссуд, определение оптимальной структуры кредитного портфеля.

Разграничение кредитного риска на индивидуальный риск и портфельный риск предусматривает учет специфики отдельного вида риска в процессе управления [5, с. 37]. Управление отдельным видом риска кроме общих черт имеет и ряд особенностей. Главным обстоятельством является отличие целей управления.

Основой целью управления кредитным риском отдельного заемщика является уменьшение вероятности неисполнения заемщиком своих обязательств перед банком, также уменьшение потерь банка в случае невозврата кредита. Целью управления кредитным риском портфеля является поддержание на определенных уровнях показате-

лей, характеризующих эффективность организации операций банка в области кредитования.

Факторы, влияющие на степень кредитного риска, подразделяются на внешние и внутренние. Факторы внешнего характера связаны с вероятностью реализации кредитного риска по причине, не зависящей от самого банка. Финансовый кризис в стране, экономические санкции в отношении России стали мощными внешними факторами влияния на уровень кредитного риска отечественных банков. Внутренние факторы, связаны с ошибками персонала банка, сделанными в ходе оформления, регистрации кредитной документации, ошибками при оценке кредитоспособности заемщика и т. д.

Для непосредственного воздействия на степень кредитного риска банками используются следующие инструменты: секьюритизация, резервирование, аутсорсинг и другие [4, с. 60].

Секьюритизация определяется как специальная финансовая техника, при использовании которой финансовые посредники получают возможность инвестировать свои средства в отдельные активы выбранной организации, не покупая ее целиком или частично. К таким активам относят, в основном, потребительские кредиты и ипотеку. С точки зрения теории банковского риск-менеджмента главной целью секьюритизации является снижение уровня рисков посредством диверсификации кредитного портфеля банка.

Принятие рисков кредитной организацией заключается в возможности покрытия ею убытков за счет собственных средств. Банки определяют размер резервов под возможные потери от невозврата выданных ссуд на основании Положения Банка России № 254–П [1].

Полностью избежать проблемных кредитов не удастся никогда. Следовательно, банкам приходится прибегать к аутсорсингу. Под аутсорсингом понимается использование сторонних компаний, профессионально работающих с проблемными кредитами, например, коллекторских организаций. Работа коллекторских организаций с кредитами населения очень трудоемка и специфична, требует немалых усилий и затрат по сбору информации по каждому заемщику.

Решение вопроса «проблемных кредитов» многие российские банки видят в изменении структуры портфеля кредитов. В динамике объемы краткосрочных кредитов (до 1 года) по данным Банка России сокращаются. В данном сегменте сконцентрированы экспресс-кредиты и POS-кредиты. В текущей ситуации банки стали сокращать объемы выдачи таких кредитов, либо вообще отказываться от этих кредитных продуктов в пользу иных. А именно, в пользу кредитов по банковским картам, так как этот сегмент легче контролировать. По данным ЦБ РФ

банк «Русский стандарт» с начала 2016 г. сократил портфель кредитов в местах продаж почти на 70 %, одновременно увеличив почти на 40 % кредитный портфель по кредитным картам. Похожая тенденция характерна и для других лидеров рынка потребительского кредитования – Хоум Кредит Банка, Росбанка и т. д. Но, по мнению экспертов финансового рынка, кредитные карты не станут для банков выходом из сложившейся ситуации. Перераспределение кредитных портфелей экспресс-кредитов в кредиты по банковским картам само по себе необязательно будет содействовать снижению рисков для банков. В данном случае следует более тщательно подходить к анализу кредитоспособности заемщиков [2, с. 89].

Несмотря на то, что большинство банков уделяют большое внимание проблеме управления рисками, существует целый ряд нерешенных проблем, в частности, в отношении определения кредитного риска; единой, полной, агрегированной классификации банковских рисков. Все это связано с:

- отсутствием исследований основных вопросов теории рисков в области кредитования, и, как следствие, неглубокой методологической проработкой данных вопросов;

- пробелами и несовершенством законодательной базы;

- отсутствием достаточной и достоверной информации о финансовом состоянии заемщиков;

- проблемами полноты и достоверности публикуемой финансовой отчетности банков, на основе которой возможно было бы проводить комплексный анализ рассматриваемых рисков того или иного банка, и разрабатывать новые подходы к управлению ими.

Решение данных проблем позволит сделать работу банков по управлению рисками более эффективной и, соответственно, приведет к снижению рисков кредитования физических лиц.

#### **Библиографический список**

1. Положение Банка России от 26.03. 2004 г. N 254–П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 14.11. 2016).

2. *Ермаков С. Л.* Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // *Финансы и кредит.* 2012. № 21.

3. *Ковалев П. П.* Концептуальные вопросы управления кредитными рисками // *Управление финансовыми рисками.* URL: <http://www.mbka.ru/price/kovalev3.pdf> (дата обращения: 28.11.2016).

4. *Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л.* Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие. 4-е изд., стер. М.: КНО-РУС, 2008. 264 с.

5. Малеев Д. В. Потребительский кредит как форма банковского кредита. // Сборник научных трудов МГУ. Серия «Экономика». – 2013. – №7

6. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в июле 2016 года. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank\\_system/din\\_razv\\_16\\_07.htm&pid=bnksyst&sid=ITM\\_1155](https://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_16_07.htm&pid=bnksyst&sid=ITM_1155) (дата обращения: 19.11.2016).

7. Оселедец В. М. Оценка показателей эффективности ипотечного банковского кредитования // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4 (37). С.157–163.

8. Информация о рисках кредитования физических лиц в 2016 г. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/risk\\_16.htm&pid=pdko\\_sub&sid=ITM\\_60627](https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_16.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627) (дата обращения: 10.11.2016).

*Н. А. Цыбизова (СГУПС, Новосибирск)*

## **О некоторых проблемах управления корпоративными и государственными финансами**

Статья рассматривает вопросы управления корпоративными и государственными финансами. Спецификой корпоративных финансов является наличие производственных фондов, функционирование которых и определяет особенности возникающих финансовых отношений. Государство играет ключевую роль в управлении финансами. От него во многом зависят темпы роста экономики страны и судьба социально-экономических преобразований.

**Ключевые слова:** *корпорации, юридические лица, гражданский кодекс, финансы, государство.*

We offer to your attention the article examines the management of corporate and public Finance. The specifics of corporate Finance is the availability of production assets, the operation of which determines the characteristics of emerging financial relations. The state plays a key role in managing finances. From it depends largely on the growth rate of the economy and the fate of socio-economic transformation.

**Key words:** *corporation, a legal entity, the civil code, finance, government.*

Популярность корпорации в мире обусловили развитие этой организационно правовой формы хозяйственных организаций в России. Основным этапом к развитию корпораций в РФ, послужило то, что 30 декабря 2012 г. был принят Федеральный закон N 302-ФЗ "О внесении изменений в главы 1–4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" [3], который содержал важные изменения и дополнения действующего Гражданского кодекса РФ. Справедливо замечание, что «для отечественной цивилистической науки такое законодательное решение не является неожиданным. Оно основывается на положениях Концепции развития гражданского законодательства РФ» [1, с. 25]

Одной из новелл гражданского кодекса РФ является ст. 65.1 Гражданского кодекса РФ, где говорится, что «юридические лица, учреди-

тели (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с пунктом 1 статьи 65.3 настоящего Кодекса, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями)». К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Обращает на себя внимание замечание Е. А. Суханова одного из основоположников изменения законодательства в части гл. 4 «Юридические лица», «что конструкция юридического лица рождена потребностями имущественного (гражданского) оборота и представляет собой не межотраслевую, как теперь нередко утверждается, а гражданско-правовую категорию. Ее назначение состоит в уменьшении риска имущественных потерь для учредителей (участников) юридического лица путем переложения возможной ответственности за результаты своей деятельности на созданного ими нового субъекта права – юридическое лицо и ограничения этой ответственности имеющимся у него имуществом. То обстоятельство, что данный подход оказался пригодным для создания некоммерческих юридических лиц, осуществляющих преимущественно социально-культурную деятельность (или действующих в гражданском обороте с идеальными, а не материальными целями), ничего не меняет в их принципиальной модели: и здесь юридическое лицо служит лишь оформлению участия организации в имущественных отношениях, возлагая именно на нее, а не на ее участников (учредителей) риск несения возможной имущественной ответственности (имущественных потерь)» [2, с. 49].

Главной функцией корпоративного управления является организация деятельности корпорации в интересах акционеров, как источников финансовых ресурсов. Обращаясь к проблемам управления корпоративными финансами, следует отметить, что спецификой корпоративных финансов является наличие производственных фондов, функционирование которых и определяет особенности возникающих финансовых отношений.

При этом необходимо сказать, что государство играет ключевую роль в управлении финансами. От него во многом зависят темпы роста экономики страны, судьба социально-экономических преобразований, возможность создания эффективной, сбалансированной экономиче-

ской системы, которая обеспечит динамичный рост экономики государства и достойный уровень жизни и благосостояния народа.

Современные проблемы государственной финансовой системы берут свое начало из нашего недалекого прошлого. Их особенностью является относительно недавняя смена общественного строя и возникшая необходимость построения новой системы государственных и корпоративных финансовых отношений. Поэтому законодательство РФ в области регулирования экономики, фискальной, налоговой и финансовой политики, по отношению к развитым экономикам западных стран, можно считать достаточно молодым. Не подлежит сомнению, что финансы играют важнейшую роль в любом государстве, поскольку с помощью их государство реализует осуществление своих функций и задач для достижения поставленных целей. Учитывая тот факт, что большая часть статьи доходов бюджета РФ ориентирована на получение валютной выручки от продажи углеводородов, можно констатировать существенную зависимость финансовой системы РФ от внешнеэкономической конъюнктуры и мировой политической обстановки. Современный глобальный политический и экономический кризис наглядно показал уровень своего влияния на экономическую и финансовую систему РФ.

Из этого следует, что экономика государства, а вместе с ней и вся финансовая система должна быть сбалансирована и не может быть ориентирована только на экспорт природных ресурсов. Необходимо развитие высокотехнологичных отраслей, способных стать локомотивом развития в промышленной и производственной сферах, производящих продукты и товары с высокой степенью добавленной стоимости. Именно экспорт высокотехнологичных товаров, развитие промышленных и производственных отраслей в экономики РФ, формирование самодостаточного внутреннего рынка потребления, позволит существенным образом снять зависимость финансовой системы РФ от внешнеполитических и экономических факторов, что в свою очередь позволит эффективно решать дальнейшие задачи развития экономики в РФ.

Бюджетно-финансовая система современной России далека от совершенства и требует доработки. Одной из главных задач государственной финансовой системы является установление оптимального баланса, как во внутригосударственном секторе управления бюджетами, так и между государственным и корпоративным сектором экономики. Это подразумевает оптимальное разделение полномочий, степени свободы действий и ответственности в сфере финансов, как во внутригосударственном секторе, так и в сфере взаимодействия государства и другими участниками рынка.

Кроме этого, важнейшим условием устойчивой работы финансовой системы РФ, является максимальное снижение рисков внешнего негативного воздействия, что несомненно будет способствовать созданию и устойчивому развитию инновационной экономики в РФ, расширению эффективных отраслей производства, роста производительности труда.

Относительно проблем складывающихся в корпоративном секторе экономики, следует отметить, что они в большей части порождаются отсутствием сбалансированной государственной политики в сфере экономики и финансов.

Среди ключевых проблем финансовой сферы экономики РФ на сегодняшний день можно выделить следующие:

1. Достаточно значительный объем концентрации финансовых ресурсов в федеральном бюджете страны, снижение значения региональных и местных бюджетов.

2. Отсутствие гибкости (жесткая регламентированность) в управлении региональными и местными бюджетами.

3. Не обеспеченность достаточными финансовыми ресурсами отдельных решений федеральных органов власти.

4. Не достаточно эффективное использование финансовых ресурсов региональными и местными органами самоуправления. Коррупция и расхищение государственных средств.

5. Отсутствие достаточного механизма контроля за использованием государственных средств. Отсутствие своевременной оценки эффективности использования государственных средств.

6. Отсутствие сбалансированной налоговой системы позволяющей развивать корпоративный сектор экономики.

7. Отсутствие развивающей корпоративный сектор экономики, государственной кредитной системы.

8. Отсутствие последовательной политики развития промышленного и производственного секторов экономики в области малого и среднего предпринимательства.

9. Отсутствие стабильности и последовательности в фискальной политике государственных органов в отношении корпоративного сектора экономики.

10. Не достаток денежных финансовых средств для развития в экономике РФ.

11. Излишняя концентрация финансовых средств в руках государства.

В странах с устоявшейся рыночной экономикой государству принадлежит небольшой объем финансового сектора, поскольку большая доля финансовых ресурсов формируется и используется на корпора-

тивном рынке. Деньги, сформированные его участниками, носят обособленный, децентрализованный характер. Государство может влиять на эту сферу финансовых отношений только через налоговую и фискальную политику, регулирование финансового рынка, определение политики и ставки кредитных отношений, систему государственной поддержки. Таким образом, государство не управляет непосредственно финансами во всех сферах экономики, а осуществляет воздействие на них через финансы и таким образом реализует государственную финансовую политику, ослабляя или усиливая регулирование в социальных и экономических процессах.

Таким образом, для преодоления проблем управления финансами на корпоративном и государственном уровне необходима выработка предложений по принятию действенных законодательных норм, которые способствовали бы более эффективному и стабильному функционированию финансового рынка и развитию финансовой системы РФ.

#### **Библиографический список**

1. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации / Вступ. ст. А. Л. Маковского. М.: Статут, 2009. 159 с.
2. Суханов Е. А. Сравнительное корпоративное право. М.: Статут, 2014. 456 с.
3. Федеральный закон от 30.12.2012 № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

*Ю. В. Чепига* (СГУПС, Новосибирск)

#### **Стратегические риски хозяйствующих субъектов в системе стратегического планирования**

В статье рассматриваются этапы развития стратегического управления в корпоративном управлении, содержание междисциплинарного подхода к стратегическому планированию хозяйствующих субъектов российской экономики, эволюция подходов к стратегическому планированию.

**Ключевые слова:** *стратегическое управление, стратегическое планирование, междисциплинарный подход.*

In article stages of development of strategic management in corporate management, content of cross-disciplinary approach to strategic planning of accounting entities of the Russian economy, evolution of approaches to strategic planning are considered.

**Key words:** *strategic management, strategic planning, cross-disciplinary approach.*

В корпоративном управлении в настоящее время активно используется категория «стратегия», поскольку она занимает центральное место в

теории стратегического управления. Серьезный научный интерес к сущности понятия «стратегия организации» возник в начале 60-х гг. прошлого века. Она была заимствована из военного лексикона, так как в это время организации в развитых странах оказались в условиях, близких к военным действиям, обусловленным ростом конкуренции [6, с. 32].

Лапыгин Ю.Н. выделил три хронологических этапа и три подхода к разработке стратегий, характеризуя эволюцию концептуальных взглядов на стратегическое планирование: 70-е гг. прошлого века – экономическая стратегия К. Эндрюса; 80-е – стратегия бизнеса профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера; 90-е – стратегия лидерства профессоров Г. Хамела, К. Прахалада [2].

В США разработано множество концептуальных моделей стратегического маркетингового планирования в рамках существующих теоретических подходов, к наиболее известным из них относятся, такие как «сеть ценностей», «стратегические группы», «матрица оценки возможностей», «типология конкурентных стратегий», «жизненный цикл товара».

Указанные концептуальные подходы в основном касаются маркетинговой стратегии, но содержат принципиальные положения, которые можно применять к другим функциональным стратегиям, в том числе стратегиям развития отрасли [6, с. 32].

Суть матрицы стратегического положения и оценки действий заключается в том, что выгодное положение хозяйствующего субъекта на рынке оценивается следующими факторами: стабильности и обстановки, промышленного потенциала, конкурентных преимуществ и финансового потенциала [6, с. 33].

Концепция матрицы «доля рынка – темпы роста» Бостонской консультативной группы состоит в определении стратегической позиции хозяйствующего субъекта по каждому направлению его деятельности и удержания данной позиции на рынке [6, с. 33].

Матрица «сила бизнеса – привлекательность сегмента» представляет собой модифицированную модель матрицы Бостонской консультативной группы. Данная модель сформирована как из объективно измеримых параметров (емкость рынка, рентабельность, доля рынка и т. п.), так и субъективно оцениваемых. К критериям, используемым в данной матрице, относятся: относительный размер, рост, доля рынка, рост рынка, широта рынка и др. [6, с. 33]

Модель Шелл является продолжением модели Бостонской консультативной группы, в которой больший упор сделан на оценку количественных параметров. По оси абсцисс откладываются сильные стороны хозяйствующего субъекта (конкурентная позиция), по оси ординат – отраслевая привлекательность хозяйствующего субъекта [6, с. 33].

В 1954 г., Питером Ф. Друкером в работе «Управление по целям» было положено начало концепции управления компанией, основанное на управлении по стратегическим целям [1]. Цель концепции: дать инструмент для эффективного управления компанией; стимулировать всех работников на выполнение стратегии компании. Исходя из данной концепции, в течении XX века был создан ряд различных подходов, которые пересекаются и дополняют друг друга.

Теория конкурентной стратегии и конкурентного преимущества, разработанная ученым М. Портером в 80-х гг. прошлого века является основой современной концепции стратегического управления. М. Портером был предложен набор типовых стратегий, основой которых является идея того, что каждая основана на конкурентном преимуществе и добиться его организация должна, выбрав свою стратегию [3, 4].

М. Портер под экономической стратегией понимает «обобщенный план управления, ориентированный на достижение целей компании путем определения и реализации долгосрочных конкурентных преимуществ» [3]. Типовые стратегии, которые сформулировал М. Портер, в настоящее время многими исследователями в области стратегического планирования считаются для практической деятельности современных фирм наиболее работоспособным инструментарием.

«Важную роль в парадигме стратегического управления играет дифференциация видов стратегий развития хозяйствующего субъекта по их уровням. В системе этого управления выделяют три основных вида стратегий: корпоративную стратегию (определяющую перспективы развития организации в целом); функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности хозяйствующего субъекта; стратегии отдельных хозяйственных единиц (бизнес – единиц), направленные на обеспечение конкурентных преимуществ конкретного вида бизнеса и повышения его рентабельности. Стратегии бизнес – единиц разрабатываются конкретными подразделениями хозяйствующего субъекта». Этапы развития стратегического управления представлены в табл. 1 [6, с. 35].

В корпоративной практике очень часто стремятся выделять только одну цель или только одну методологию, например, реинжиниринг, комплексное управление качеством, управление стоимостью бизнеса, управление ключевыми компетенциями и т. д. Это обусловлено удобством использования ограниченного числа стратегических целей и формализации процесса в рамках привычной жесткой структуры хозяйствующего субъекта [6, с. 35].

**Этапы развития стратегического управления в корпоративном управлении**

Этап	Особенности
1. Конец 1960-х – конец 1970-х гг.	Признание стратегического планирования как науки. В методологии: кривая обучения, матрицы роста, рыночная доля, роль прибыли и т. д. Функция планирования: разработка множества процессов и процедур планирования, применение новых приемов анализа.
2. 1980-е гг. (толчок – экономические спады 1980 – 1982 гг.)	Реформирование структур стратегического планирования, стратегическое планирование выросло до «стратегического управления». Ограничение объема документации и передача ответственности за разработку и реализацию стратегии управленческим командам на уровне организации в целом / на уровне стратегических бизнес-единиц.
3. Начало – середина 1990-х гг.	Новые подходы к разработке и реализации стратегий: управление качеством (TQM), ключевые компетенции, реинжиниринг бизнес-процессов и др.
4. С 1996 г. востребованность стратегического управления	Осознание сложности стратегического управления и необходимости рассматривать его не в качестве метода, а в качестве как сложной системы / процесса / механизма.

В современных условиях глобализации, новых технологий, активных институциональных преобразований роль стратегического управления и планирования резко возрастает, оно становится важнейшим фактором сохранения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [6, с. 36].

По нашему мнению, в этих условиях к стратегическому планированию в России, особенно в ключевых отраслях национальной экономики необходим междисциплинарный подход, обусловленный необходимостью комплексной модернизации страны, как одного из важнейших условий поступательного развития в XXI веке. В качестве методологии стратегического планирования междисциплинарный подход может применяться с точки зрения психологии, философии, экономики, математики и истории [6, с. 36].

Основой для междисциплинарного подхода к стратегическому планированию составляют теория модернизации, теория управления и интерактивный подход к управлению, разработанный Р. Акоффом. Кроме этого, в основе междисциплинарного подхода к стратегическому планированию, лежит общая теория систем, так как производный от нее системный подход массово применяется в стратегическом менеджменте. Теория систем, на наш взгляд, является связующим звеном в формировании междисциплинарного подхода.

Активные институциональные преобразования в России, в том числе на железнодорожном транспорте, требуют выделения в институциональном подходе к стратегическому планированию институциональной теории, в которой были выявлены проблемы, которые не проявлялись в экономических науках, например: проблема влияния внешних (неэкономических) факторов на процесс принятия решений экономическими системами; проблема возникновения институциональных ловушек (такое состояние экономической системы, которое невыгодно всем ее участникам, но в то же время никто из них не принимает меры для изменения этого состояния) [6, с. 36].

Для понимания сути современного стратегического планирования необходимо кроме вышеназванных элементов междисциплинарного подхода, использовать и альтернативные элементы, например, «нелинейная» или «синергетическая» экономика, которая опирается на нелинейные аспекты экономического эволюционного процесса, на неустойчивость, на стратегические разрывы, на структурные изменения, нелинейность и неустойчивость, данном случае понимаются в качестве источника многообразия и сложности экономической динамики. «Синергетическая экономика» опирается на синергетику (основы заложены Г. Хакеном), которая определяется как «наука о коллективных статических и динамических явлениях в закрытых и открытых многокомпонентных системах с «кооперативным» взаимодействием между элементами системы. В отличие от традиционной, в синергетической экономике, экономическая эволюция трактуется как необратимый процесс на основе концепции хаоса.

Ключевыми понятиями синергетической экономики являются: детерминированный хаос – то есть хаос, имеющий в своей основе определенную закономерность и приводящий к возникновению упорядоченных структур; аттрактор – то есть такой тип развития системы, когда все случайные отклонения не нарушают общего направления развития; бифуркация (катастрофа) – особый тип развития системы, альтернативный развитию по аттрактору и предполагающий возможность принципиального скачкообразного изменения направления развития системы вплоть до противоположного» [6, с. 37].

В табл. 2 проведена систематизация теорий и концепций, составляющих междисциплинарных подход к стратегическому планированию.

В условиях институциональных преобразований в России и в ее ключевых отраслях, в том числе на железнодорожном транспорте, актуализируется в стратегическом планировании экономических систем использование принципов эволюционной экономики, учитывающей

динамические процессы в экономике. Совместная эволюция стратегического развития и институциональной среды весьма актуальна для стратегического планирования, «т. е. проактивный подход к планированию должен быть дополнен интерактивным, то есть постоянным взаимодействием стратегической команды с хозяйствующими субъектами, осуществляющими реализацию стратегий, на предмет выяснения их мнения о качестве, эффективности и живучести стратегий. По результатам такого взаимодействия обязательно должны предприниматься усилия по совершенствованию стратегий» [6, с. 38].

Таблица 2

**Содержание междисциплинарного подхода к стратегическому планированию хозяйствующих субъектов российской экономики**

Теории и концепции	Актуальные разделы для междисциплинарного подхода	Решаемые задачи
<i>Базовые теории и концепции</i>		
Теория модернизации (История, Экономика, Политология, Социология)	Модернизация экономики	Обоснование необходимого типа и задач модернизации для включения в процесс планирования
Концепции стратегического менеджмента (Менеджмент)	Интерактивный менеджмент	Обоснование типа стратегии, обеспечение обратных связей
Теория систем (Синергетика, Экономика, Менеджмент)	Управление сложными активными системами	Основа для интеграции теоретических подходов к стратегическому планированию
Институциональная теория (Экономика)	Концепция влияния внешних (неэкономических) факторов на процесс принятия решений	Выявление внешних, неэкономических факторов внешней среды
	Теория институциональных ловушек	Выявление проблем в связи между формированием и реализацией стратегии
<i>Вспомогательные теории и концепции</i>		
Эволюционная экономика (Экономика, Синергетика)	Теория экономических изменений	Обосновывать динамические процессы в прогнозах
	Синергетическая экономика	Решать проблему сложности и неопределенности прогноза будущего
Теория мотивации (Психология, Социология)	Процессы и результаты мотивации	Обоснование мотивов хозяйственного поведения
Теория заинтересованных сторон (Менеджмент, Социология)	Стратегическое взаимодействие субъектов в рамках реализации стратегий	Обоснование необходимости учета взаимодействия сторон

В этом плане интересна эвристическая модель формирования инновационной политики на основе стремления к конкурентоспособности, которую разработал В. П. Соловьев. Модель представляет хозяйствующие субъекты как организационно активные структуры, конкурирующие между собой за природные, человеческие и другие виды ресурсов на основе постоянного экономического роста, способствующего конкурентоспособности. В. П. Соловьев определяет «основные источники ресурсов и строгую их последовательность для экономического роста: природные ресурсы, инвестиции и инновации, при исчерпании природных ресурсов и инвестиций, инновации становятся единственным источником экономического роста и конкурентоспособности» [5].

«Стратегия – результат применения уникальной технологии принятия решений во взаимосвязанных областях и бизнес-процессах хозяйствующего субъекта в условиях высокого уровня неопределенности и изменчивости внешней среды, а также необходимости адаптации к этой изменчивости. В процессе изменения внешней среды эффективные хозяйствующие субъекты меняют свои цели и концепции стратегического планирования» (табл. 3) [6, с. 39].

Таблица 3

**Эволюция подходов к стратегическому планированию**

Годы	Требования рынка	Цели организации	Концепция планирования	Инструментарий планирования
До 1960	Цена	Эффективность	Разработка новых продуктов на основе маркетинга	Классические методы, основанные на минимизации ресурсов и затрат, системные методы прогнозирования, аппарата линейного программирования, сетевое планирование
1960 – 1970	Цена, качество	Эффективность при высоком качестве	Стратегическое планирование, элементы проектного менеджмента	Проектирование с учетом народнохозяйственного эффекта
1970 – 1980	Цена, качество, выбор, сервисное обслуживание	Эффективность, качество, гибкость	Стратегическое планирование в сочетании с проектным менеджментом	Организация работ по проектам (определение стратегии финансирования, анализ рынка, рисков, дисконтирование). Логистика. Стандартное, структурное, ресурсное планирование

Годы	Требования рынка	Цели организации	Концепция планирования	Инструментарий планирования
1990 – по настоящее время	Уникальность, цена, качество, выбор, сервисное обслуживание	Перманентные изменения, инновационность	Стратегический менеджмент, разработка новых видов бизнеса, аутсорсинг	Имитационное моделирование на ЭВМ. Системный анализ и целевое планирование. Интеллектуальные системы управления проектами. Инструментарий планирования с учетом факторов экономической надежности (надежность, гибкость, обратимость, инерционность, маневренность, живучесть и др.)

Исходя из вышесказанного можно заключить, что стратегическое планирование должно базироваться на следующих принципах:

- принцип использования междисциплинарного подхода;
- принцип непрерывности, так как процесс / механизм разработки и реализации стратегии требует непрерывного мониторинга состояния внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта, а также пополнения различных баз данных (архивы показателей, методик оценки, методов воздействия на объект управления);
- принцип обновляемости с учетом динамики (возможно нелинейной) внешней и внутренней среды;
- объединения конкурирующих целей и разнонаправленных сил;
- творчества и интерактивного подхода;
- принципы надежности, гибкости, маневренности, живучести и др.;
- принцип учета стратегических рисков в формировании и реализации стратегий [6, с. 40].

Стратегическое планирование функционирования и развития хозяйствующих субъектов предполагает применение процедур формирования информации для планирования, методов формирования управляющих параметров (планов, цен, нормативов), методов стратегического планирования, административных и финансовых ограничений на функционирование и развитие, методов оперативного управления. Основными задачами анализа и прогнозирования функционирования и развития хозяйствующего субъекта являются задачи выбора и определения показателей, характеризующих это функционирование и развитие [6, с. 41].

Признание фактора объективной неопределенности в учете будущих условий развития и функционирования хозяйствующего субъекта требует создания адекватного механизма управления стратегическими рисками в рамках формирования и реализации стратегий, в том числе

корпоративной стратегии, определяющей перспективы развития хозяйствующего субъекта.

Стратегические риски связывают с угрозами личности, обществу и государству, а также устойчивому развитию страны, обусловленными уязвимостью населения, хозяйствующих субъектов и к разрушительному воздействию различных источников и факторов опасности окружающей их природной среды.

Отличительная принципиальная особенность категории стратегического риска от обычно используемых трактовок рисков, называют:

- вероятностный (стохастический) характер угроз, комбинация которых представляет случайную величину;

- измеримость и количественное выражение угроз, оценка и сравнительная характеристика их между собой, на основе использования экспертно-аналитических методов;

- выделение из рассматриваемых рисков тех рисков, которые являются показателями угрозы национальной безопасности устойчивому развитию на средне – и долгосрочную перспективу [6, с. 41].

В качестве источников и факторов угроз, образующих стратегические риски, выделяют следующие сферы деятельности хозяйствующих субъектов – технологическая, экономическая, социальная, научно-техническая, природная и техногенная.

Изучение трактовок стратегических рисков позволяет определить стратегический риск как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в формировании и реализации стратегии, в процессе которой есть возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, отклонения от цели [6, с. 42].

Цель управления стратегическими рисками хозяйствующих субъектов в формировании и реализации корпоративной стратегии является двуединой и заключается в обеспечении устойчивого развития при постоянно существующих объективных факторах рисков, как присущих процессу развития компонентах негативных явлений данного развития, так и обеспечении безопасности на приемлемом уровне [6, с. 42].

В принятии решений с целью обеспечения устойчивого развития хозяйствующего субъекта становится необходимым использование таких терминов, как: надежность плана, стратегическое резервирование, экономический маневр, адаптивность, гибкость, маневренность, эластичность, живучесть, инерционность, обратимость и т. д. Названные категории расширяют круг рычагов и методов стратегического управления хозяйствующими субъектами [6, с. 43].

## Библиографический список

1. Друкер П. Ф. Классические работы по менеджменту. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 220 с.
2. Лапыгин Ю. Н. Теория организации: учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 222 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2011. 454 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Паблишер, 2008. 720 с.
5. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). Киев: Феникс, 2006. 560 с.
6. Чепига Ю. В. Оценка стратегических операционных рисков хозяйствующих субъектов транспорта: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 25.12.15: утв. 23.06.16. М., 2016. 130 с.

*И. А. Чистякова, Т. А. Владимирова (СГУПС, Новосибирск)*

## Современные проблемы оценки интеллектуального капитала вуза

В статье систематизированы проблемы количественной оценки интеллектуального капитала вуза.

**Ключевые слова:** *вуз, интеллектуальный капитал, рыночная стоимость, нематериальные активы; количественная оценка.*

The article considers the problems of quantitative assessment of intellectual capital of a higher education institution.

**Key words:** *higher education institution, intellectual capital, market value, intangible assets, quantitative assessment.*

В настоящее время в российском корпоративном менеджменте весьма популярной операцией стала оценка стоимости организаций. Практика оценки стоимости организаций показала, что добавление к рыночной стоимости организаций стоимости нематериальных активов, например, человеческого капитала устраняет внутренние источники неэффективности организаций, увеличивает прибыль и просто способствует выживанию. Это обстоятельство актуализируется необходимостью измерения нематериальных активов и эффективного управления ими.

Практика оценки стоимости организаций с учетом нематериальных активов демонстрирует весьма серьезные расхождения между количественными показателями их рыночной и балансовой стоимости. Это делает актуальной формализованную оценку нематериальных активов, основную массу которых составляют элементы интеллектуального капи-

тала. Это вполне оправданно, так как среди нематериальных активов наиболее весомым является интеллектуальный капитал (ИК). Однако оценка влияния человеческих ресурсов на эффективность и результативность деятельности организаций вызывает определенные трудности. Качественная оценка влияния человеческих ресурсов на эффективность и результативность функционирования и развития организаций, требует адекватной оценки интеллектуального капитала и совершенствования методического инструментария измерения интеллектуального капитала.

Для количественного измерения интеллектуального капитала часто используют один из общепризнанных и популярных показателей – q-индекс Тобина (коэффициент Тобина). Благодаря тому, что он понятен менеджерам организаций разного уровня и иерархии, он имеет явные преимущества перед другими. В данном показателе представлены все составные части стоимости организации, в том числе в нем отражаются нематериальные активы, большинство которых представляют собой выражение интеллектуального капитала.

Наблюдения, проведенные специалистами Carnegie Group в области оценки рыночной стоимости компаний в различных отраслях производства, показали, что показатель отношения рыночной стоимости компании к ее балансовой стоимости имеет наиболее высокое значение в тех компаниях и отраслях, которые отличаются высоким уровнем технологий, как в производстве, так и в менеджменте. Можно сказать, что «высокотехнологичные отрасли отличаются высокими значениями q-индекса Тобина» [1].

Коэффициент Тобина дает возможность: получать приближенную количественную оценку интеллектуального капитала; используя его в качестве критерия принимать решения в процедурах управления нематериальными активами организации с выделением заключенного в них интеллектуального капитала. В представленной интерпретации q-индекс Тобина больше подходит для организаций, котирующих свои акции на биржах. Однако его трактовка и простота интерпретаций настолько привлекательны, что возникает соблазн применить его для оценки интеллектуального капитала в любых, даже весьма специфических, организациях.

Названные обстоятельства свидетельствуют об актуальности использования оценки интеллектуального капитала организаций в системе оценки их рыночной стоимости.

По мнению А. Н. Козырева, в России главной проблемой оценки ИК являются «неадекватные ожидания и требования к ней со стороны общества и государства» [2]. Это вызвано ошибочными представлениями о роли оценки интеллектуального капитала в хозяйственном механизме. На их основе были предприняты попытки создать официальные

стандарты или методики оценки. А. Н. Козырев отмечает, что «не во всех случаях оценщики могут сформировать профессиональное суждение о стоимости интеллектуальных активов на основе национальных стандартов и официальных методик» [2].

Необходимо отметить, что оценку интеллектуального капитала нужно рассматривать не изолированно, а в структурно-логической модели механизма управления им. В то же время оценка в этот механизм вносит новый смысл, меняет сам механизм. Если при оценке недвижимости самым важным элементом является местоположение, то при оценке интеллектуального капитала значительную роль играет характер механизма управления. Вне механизма оценка интеллектуального капитала теряет смысл, не будет адекватной, и ее невозможно будет использовать для принятия управленческих решений.

Оценка ИК особенно актуальна в образовательной сфере, так как функционирование и развитие вузов наряду с материально-техническим обеспечением базируется на нематериальных активах, включающих в себя интеллектуальный капитал преподавателей и научных сотрудников (интеллект, знания, компетенции, опыт), научное и методическое обеспечение реализации образовательных программ, научные разработки, патенты, лицензии и т. д. Таким образом, персонал является одним из основных ресурсов, обеспечивающих функционирование и развитие вузов, выступает персонал, который является обладателем и хранителем неявных знаний, навыков и способностей.

Особенностью человеческих ресурсов и их компетенций является то, что они в отличие от материальных ресурсов не истощаются в процессе использования, а развиваются, совершенствуются и умножаются. Но перспективы развития вузов зависят от эффективного управления этими ресурсами, формирования эффективных знаниевых систем, активного внедрения инноваций в учебный процесс, создания полноценного механизма управления интеллектуальным капиталом. «И здесь естественно возникает вопрос оценки интеллектуального капитала, выбора соответствующего показателя для его учета и измерения» [3].

Изучение отечественной научно-практической литературы свидетельствует о том, что формированию систем управления знаниями, механизмов управления интеллектуальным капиталом вузов как специфическим явлениям не уделяется должного внимания, как в теории, так и в практике вузовского менеджмента. Недостатка работ в области управления интеллектуальным капиталом вузов в России нет, но большинство специалистов в теории и практике этого управления основное внимание уделяют специфическим особенностям управления, а во-

просы количественной оценки и тем более формирования научно-практического инструментария этой оценки решаются недостаточно.

В настоящее время для оценки интеллектуального капитала и деловой репутации вуза применяется часто бухгалтерский подход, в котором они рассматриваются как нематериальные активы и оцениваются по информационным ресурсам бухгалтерских отчетов. Стоимость интеллектуального капитала  $J$  в рамках данного подхода оценивается по аналогии с оценкой стоимостного вклада профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного состава вуза в его стоимость:

$$J = CA - CM, \quad (1)$$

где  $CA$  – рыночная стоимость вуза (стоимость активов);  $CM$  – стоимость материальных активов вуза [4].

Такой подход уже давно не отвечает требованиям современной рыночной экономики, тем более «экономики, основанной на знаниях». Кроме того, проблема количественной оценки знаний и интеллектуального капитала заключается в невозможности идентификации вклада профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного состава вуза в его стоимость в момент оценки, а своевременная его идентификация определяется структурной составляющей интеллектуального капитала. Оценка структурного интеллектуального капитала вуза, как составного элемента интеллектуального капитала должна проводиться в рамках оценки эффективности системы управления знаниями, которая встраивается в общую систему управления вузом.

Вывод: к проблемам оценки интеллектуального капитала вуза можно отнести:

- «неадекватные ожидания и требования к оценке со стороны общества и государства»;
- отсутствие адекватных национальных стандартов и официальных методик оценки интеллектуального капитала;
- недостаточное внимание к формированию систем управления знаниями, механизмов управления интеллектуальным капиталом вузов;
- применение бухгалтерского подхода к оценке интеллектуального капитала и деловой репутации вуза;
- недостаточная проработка методического инструментария количественной оценки интеллектуального капитала вуза, основанного на формировании знаниевых систем и с учетом всех элементов интеллектуального капитала, а не только вклада профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного состава вуза в его стоимость

#### **Библиографический список**

1. *Stewart T. Brainpower. Fortune. June 3. 1991/ P. 42–60.*

2. *Козырев А. Н.* Проблемы оценки интеллектуальной собственности. Проекты федеральных стандартов. 2008. URL: [http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev\\_article\\_ip-valuation\\_problems-2008.htm](http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_article_ip-valuation_problems-2008.htm).

3. *Иванов В. В.* Оценка интеллектуального капитала высших учебных заведений // Проблемы современной экономики. 2010. № 4. С. 334–337.

4. *Арсеньев Ю. Н., Иванова Е. Е., Лапа Л. Е.* Эффективность использования и оценки интеллектуального капитала вуза // Вторая международная научно-практическая конференция «Проблемы экономики и информатизации образования». 21 апреля 2005 г. Тула. URL: <http://www.tiei.ru/ppage/ppblue.html?pagenum=54&artnum=223&p2=56&fatype=p.html>.

*А. С. Шиловская, Е. М. Куницына (СИУ РАНХиГС, Новосибирск)*

### **Развитие системы внутреннего аудита в органах местного самоуправления (на примере г. Новосибирска)**

В статье рассматриваются понятие «внутреннего аудита», статистика комплексных ревизий и тематических проверок за 2012–2014 гг.

**Ключевые слова:** *бюджет, экономическая безопасность, внутренний аудит, ревизии и проверки, финансовые нарушения.*

The article discusses the concept of "internal audit", statistics comprehensive audits and thematic audits for 2012–2014.

**Key words:** *the budget, economic security, internal audit, audit and check financial irregularities.*

Одной из проблем органов местного самоуправления (далее по тексту МСУ) является обеспечением бюджетов собственными источниками. Жизнь населения зависит от того, насколько устойчива финансовая самостоятельность органов МСУ. Самостоятельность возможна только при наличии материально финансовых ресурсов, которые должны быть соразмерны с теми функциями и полномочиями которые должны быть закреплены за органами.

К гарантиям финансовой самостоятельности можно отнести самостоятельное управление муниципальной собственностью и предоставление органам МСУ право в соответствии с законом создавать предприятия, организации для осуществления хозяйственной деятельности, решать вопросы их ликвидности.

Если рассматривать вопрос самостоятельности МСУ, то не остается и без внимания вопрос внутреннего контроля за исполнение финансовой самостоятельности.

В современной экономике угрозы экономической безопасности могут заключаться в различных финансовых нарушениях и преступлениях. Во многих случаях данные преступления заключаются в наруше-

нии бюджетного законодательства Российской Федерации. В системе органов, призванных предупреждать, выявлять и бороться с угрозами экономической безопасности особое место занимают контрольно-ревизионные органы муниципального финансового контроля.

В целях применения Бюджетного кодекса Российской Федерации государственный (муниципальный) финансовый контроль определяется как финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений, осуществляется в целях обеспечения соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения.

В Бюджетном Кодексе Российской Федерации под внутренним государственным (муниципальным) финансовым контролем предлагается понимать контрольную деятельность Федерального казначейства, органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, финансовых органов субъектов Российской Федерации (муниципальных образований).

Проведение внутреннего аудита – это один из способов контроля за эффективностью деятельности органов МСУ, то его можно квалифицировать как внутренний аудиторский финансовый контроль. При этом организация и функции службы внутреннего аудита финансовой самостоятельности бюджетов местных уровней определяются самим органом МСУ в зависимости от:

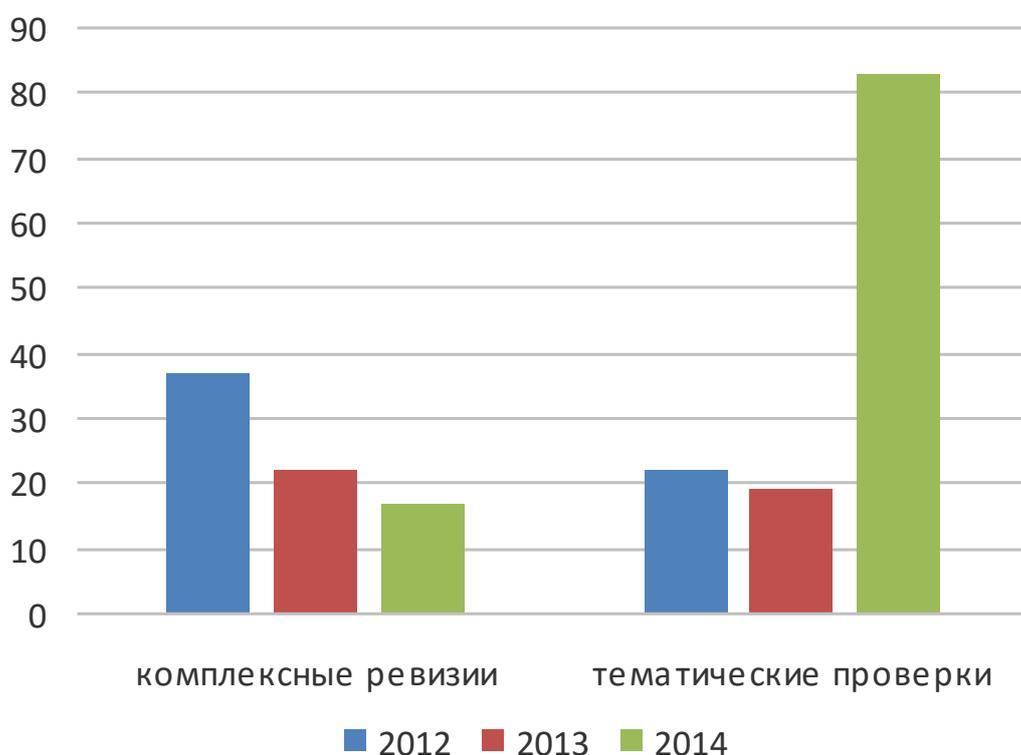
- 1) содержания и направлений деятельности МСУ;
- 2) сложившейся системы управления на региональном уровне;
- 3) состояния системы внутреннего контроля со стороны исполнительных органов МСУ.

Цель внутреннего финансового контроля – повышение качества финансового менеджмента и достижение результатов его осуществления, минимизация возможного финансового, материального и репутационного ущерба самой организации государственного сектора и публично-правовому образованию, которому она принадлежит. (Из проекта конференции внутреннего финансового контроля).

В г. Новосибирске органом внутреннего муниципального финансового контроля является Управление контрольно-ревизионной работы мэрии (далее Управление). Задачами Управления является организация и осуществление внутреннего муниципального финансового контроля, а также организация и осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд. К основным функциям Управления относятся: проведение проверок, ревизии и обследо-

ний объектов муниципального финансового контроля; проведение плановых и внеплановых проверок соблюдения законодательства о закупках товаров, работ, услуг для муниципальных нужд г. Новосибирска; составление актов, заключений, представлений и (или) предписаний по результатам контрольных мероприятий, направление их объектам контроля; осуществление производства по делам об административных правонарушениях; проведение анализа осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита. Организационная структура Управления состоит из 5 отделов: организационно-контрольный отдел; отдел правового сопровождения контрольной деятельности и финансового анализа; отдел финансового контроля; отдел контроля эффективности закупок; отдел контроля объектов строительства, реконструкции и капитального ремонта. Возглавляет Управление – начальник.

В соответствии с поставленными задачами и функциями, Управлением за период с 2012 по 2014 гг. организовано и проведено 76 комплексных ревизии (2012 г. – 37; 2013 г. – 22; 2014 г. – 17); 124 тематические проверки (2012 г. – 22; 2013 г. – 19; 2014 г. – 83) (рисунок).



#### Комплексные ревизии и тематические проверки

Сумма выявленных финансовых нарушений составила – 567 524,9 тыс. р., из них:

– нецелевое использование бюджетных средств – 4 091,1 тыс. р.;

– неэффективное использование бюджетных средств – 24 428,3 тыс. р.;

– неправомерное использование средств – 454 656,7 тыс.руб.

Всего в 2014 г. Управлением проведено 574 контрольных мероприятия, из них – 545 плановых. В 2015 г. этот показатель увеличился – 775 контрольных мероприятий, 759 – плановых.

В ходе осуществления контрольных мероприятий, Управлением выявлены следующие наиболее характерные нарушения бюджетного и иного законодательства:

– неправомерное расходование бюджетных средств, выделенных на капитальный и текущий ремонт муниципального имущества за счет завышения объемов выполненных работ;

– нецелевое и неправомерное использование средств городского бюджета на оплату труда;

– неправомерное и нецелевое использование субсидий, выделенных на выполнение муниципального задания и субсидий на иные цели;

– нарушения обоснованности оплаты муниципальных контрактов и договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

– недостачи и излишки товарно-материальных ценностей и основных средств, нарушения по ведению бухгалтерского учета;

– неэффективное использование материальных ресурсов и средств городского бюджета, выделенных на содержание имущества;

– сверхнормативное и неправомерное списание материальных запасов;

– неэффективное и неправомерное использование бюджетных средств на мероприятия в области социальной политики;

– нецелевое и неправомерное использование средств бюджета города выделенных на выполнение ведомственных целевых и государственных программ;

– неправомерное использование средств на оплату труда;

– неправомерное начисление амортизации основных средств.

В целях устранения и дальнейшего предупреждения финансовых нарушений, по итогам контрольных мероприятий, в рамках своей деятельности Управлением принимаются соответствующие меры. По результатам проведения мероприятий финансового контроля подготавливаются представления для рассмотрения и принятия мер по устранению. Выявленных нарушений и недостатков, предотвращению нанесения материального ущерба муниципальному образованию или возмещению причиненного вреда, по привлечению к ответственности долж-

ностных лиц, виновных в допущенных нарушениях. В случае выявления нарушений, требующих безотлагательных мер по результатам контрольных мероприятий направляются предписания.

Управлением осуществляется контроль за сроком исполнения выданных объектам контроля представлений и (или) предписаний по результатам контрольных мероприятий. В 2014 г. выдано представлений – 30, предписаний – 20; в 2015 г.: представлений – 53, предписаний – 58.

Таким образом, осуществляя контроль, выявляя и предупреждая бюджетные и иные финансовые нарушения, контрольно-ревизионные органы являются неотъемлемой частью системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. Но помимо организации внутреннего аудита финансовой самостоятельности органов МСУ, по-прежнему остается открытым вопрос реформирования системы местного финансирования, которая должна сопровождаться законодательным закреплением прав, полномочий и обязанностей местных администраций. И на решение этой задачи необходимо нацелить органы законодательной и исполнительной власти всех уровней.

#### **Библиографический список**

1. Сайт мэрии города Новосибирска. URL: <http://novo-sibirsk.ru/>
2. Об утверждении положения об управлении контрольно-ревизионной работы мэрии города Новосибирска: Постановление мэрии города Новосибирска от 01.11.2013 № 12163.

*А. Н. Шулекин (САФБД, Новосибирск)*

#### **Риски в жилищном строительстве: понятие, классификация, источники, методы оценки и управления**

В статье рассмотрена сущность категории «риск», а также сформирована классификация рисков в жилищном строительстве. Выявлены факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на уровень риска организаций жилищного строительства. Охарактеризованы методы оценки и этапы управления рисками в организациях данной отрасли.

**Ключевые слова:** *риск, управление рисками, жилищное строительство.*

In the article the essence of category risk and classification of risks in the housing of the factors external and internal environment, influencing the level of risk organizations housing. Evaluation methods and phases of risk management in organizations in the industry were described.

**Key words:** *risk, risk management, housing construction.*

В экономике России отрасль строительства, являясь одной из основных, оказывает большое влияние на развитие многих других отраслей материального производства и тем самым способствует решению большого количества социально-экономических и технологических задач. При том в самой строительной отрасли существует множество проблем, повышающих уровень риска. К таким факторам следует отнести:

- 1) значительную конкуренцию;
- 2) высокий уровень цен на материалы и оборудование;
- 3) риски долевого строительства при приобретении строящегося жилья;
- 4) длительные сроки получения разрешительной документации на строительство и др.

Кроме того, имеющая место на сегодняшний день финансовая дестабилизация способствует уменьшению платежеспособного спроса на объекты жилищного строительства и, как следствие, к снижению инвестиционной привлекательности данных объектов. В результате у организаций-застройщиков возникают новые дополнительные расходы, например:

- 1) расходы по оплате процентов по кредитам, полученным у банков на строительство;
- 2) расходы по содержанию построенных, но нереализованных объектов.

Все обозначенные явления приводят к формированию недостатка оборотных средств у организаций-застройщиков. Кроме того, невысокий уровень спроса на объекты жилищного строительства и увеличение отложенного спроса на них приводит к затягиванию сроков строительства и сдачи жилищного строительства.

Наличие указанных проблем в жилищном строительстве является одной из причин появления рисков в процессе деятельности строительных организаций. Это обуславливает необходимость своевременного выявления возможных рисков, а также проведения анализа и оценки их последствий для минимизации отрицательных последствий.

В связи с этим, необходимо отметить, что принятию решений о начале строительства жилых зданий должен предшествовать подробный анализ проектных данных, учитывающий различные внутренние и внешние прогнозы, которые носят вероятностный характер и обусловлены различными социально-экономическими факторами. А процесс инвестирования, в свою очередь, должен начинаться не только с обеспечения проекта ресурсами, но и также с разработки программы преодоления рисков.

В современных условиях неопределенности и нестабильности экономической ситуации для обеспечения экономической устойчивости и эффективности деятельности организаций жилищного строительства оценка рисков и управление ими являются необходимостью.

Проведенный анализ экономической литературы позволил выделить две основные точки зрения на сущность риска:

1) риск – это вероятность потерь в виде фактически полученных убытков или упущенной выгоды;

2) риск – это степень нестабильности, неопределенности исходов.

Следует отметить, что несмотря на достаточно широкое исследование сущности риска различными авторами, на сегодняшний день до сих пор нет четко сформулированной концепции. При этом в большинстве исследований риск рассматривается как неблагоприятные последствия развития событий. Однако, на наш взгляд, риск следует рассматривать не только с точки зрения отрицательных, но и также положительных последствий. Кроме того, риск имеет отношение не только к текущим событиям, он также связан с будущими условиями (как благоприятными, так и неблагоприятными).

Трактовки понятия «риск» различными авторами приведены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Трактовка понятия «риск»**

Автор	Трактовка
Балабанов И.Т.	Потенциальная, численно измеримая возможность потери; неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [1]
Ковалев В.В.	Вероятность осуществления некоторого нежелательного события [4]
Грунин О.А.	Стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям [3]
Тэпман Л.Н.	Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и выполнения бюджетов предприятия [12]

На основе анализа указанных трактовок понятия «риск» можно сделать вывод, что под риском в строительстве следует понимать вероятность наступления какого-либо события, приводящего к неблагоприятному исходу для деятельности строительной организации.

В целом, можно предложить следующую классификацию рисков в жилищном строительстве (табл. 2) [6, с. 31–41].

Анализ мировой и отечественной практики позволяет выделить уникальные риски, характерные только для строительной отрасли России. Данные риски создают препятствия в работе для иностранных строительных компаний, которые работают на российском рынке. К

числу таких рисков следует отнести риск задержки в согласовании проекта и получении разрешений, риск несвоевременной и неполной оплаты по контрактам.

Таблица 2

### Классификация рисков в жилищном строительстве

Виды рисков	Примеры рисков
1. Строительные	Риск несоблюдения требований по качеству или срокам строительства Риск в обеспечении строительства качественными материалами и оборудованием, квалифицированными трудовыми ресурсами Технологический риск Риск ошибок в проектировании и изменений в проектных решениях Риск физического повреждения объекта до его сдачи заказчику
2. Экологические	Природные риски (геологический, климатический, почвенный риски) Антропогенные риски (механический, химический, физические риски)
3. Управленческие и исполнительские	Риск низкого уровня организации работ Риск неоптимального распределения материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов Риск снижения производительности труда Риск невыполнения требований по безопасному ведению работ и, как следствие, риск нанесения физического ущерба персоналу Риск низкого уровня требований к специалистам
4. Коммерческие	Риск имущественных и финансовых потерь
5. Экономические	Риск увеличения уровня инфляции Риск падения инвестиционного спроса Риск ухудшения состояния финансово-кредитного механизма Риск нарушения информационной безопасности Отраслевой риск
6. Контрактные	Риск несвоевременной и неполной оплаты Риск задержки в согласовании проекта строительства Риск неправильной координации действий между участниками строительства Риск изменений в контрактной документации Риск некорректных страховых операций
7. Социальные	Индивидуальный и коллективный риски Политический риск Юридический риск

Оценка рисков в жилищном строительстве может быть качественной и количественной. Качественный анализ позволяет выявить факторы, области и виды рисков. При проведении количественного анализа размеры отдельных рисков оцениваются в численной форме.

В качестве причин возникновения риска в экономической литературе выделяют следующие: объективные или субъективные действия, в следствие которых наступают неблагоприятные и неожиданные события; различные условия, которые вызывают и увеличивают напряженность; факторы, определяющие степень неопределенности внутренней и внешней среды. К причинам общего характера, вызывающим появление рисков ситуаций, можно отнести экономическую деятельность организации, влияние различных внешних макро- и микрофакторов, а также существующие проблемы информационного обеспечения. Среди частных причин, способствующих возникновению риска, следует выделить следующие: отказ контрагентов от заключения контрактов, изменения на рынке относительно ассортимента и условий продаж, снижение платежеспособного спроса в следствие уменьшения уровня доходов потенциальных инвесторов, изменение репутационной составляющей бизнеса.

Источники рисков подразделяются на внешние и внутренние, объективные и субъективные, прямого и косвенного воздействия.

Так, риски строительной организации, которые вызываются субъективными факторами, следует классифицировать как внутренние, а объективными факторами – как внешние. Например, внутренними (субъективными) факторами являются производственно-технологические, эксплуатационные, организационные, экономические, инновационные, природно-экологические и специфические, а внешними (объективными) факторами – общеэкономические, политические, отраслевые, социально-демографические, природно-экологические.

К факторам прямого воздействия можно отнести следующие: непредвиденные изменения законодательных актов, взаимоотношения с контрагентами, конкуренцию. В свою очередь, в качестве примеров факторов косвенного воздействия можно назвать экономическую нестабильность, политические условия, различные форс-мажорные обстоятельства.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ основными факторами, которые сдерживают дальнейшее эффективное развитие деятельности строительных организаций, в III квартале 2016 г. 37 % опрошенных руководителей организаций назвали высокий уровень налогов, 33 % указали на высокую стоимость материалов, конструкций и изделий, а 31 % – на неплатежеспособность заказчиков [10].

Таким образом, проведенный анализ позволяет определить следующие основные факторы, влияющие на риски в строительстве:

1) объект строительства: его характеристики, особенности жизненного цикла и условия реализации;

2) материальные ресурсы: их величина, качество, условия использования;

3) трудовые ресурсы: укомплектованность кадрами, их профессионализм, достаточный уровень производительности труда;

4) затраты: соответствие фактических затрат запланированным по смете расходов)

5) время: ограничения плана-графика выполнения работ, задержки по срокам выполнения работ;

6) информация: ее соответствие требованиям достоверности, своевременности и полноты [8].

Среди основных методов количественного анализа рисков, которые получили наибольшее распространение на практике, следует выделить:

1. Метод аналогий. При применении данного метода используется информация о других аналогичных строительных проектах и объектах, а также о деятельности строительных организаций-конкурентов.

2. Анализ чувствительности, когда анализируются изменения ключевых запланированных показателей в зависимости от влияния на них различных факторов риска. При проведении данного анализа рассчитываются предельные значения данных факторов риска, при которых ключевые показатели еще остаются на приемлемом уровне.

3. При использовании метода «анализ сценариев» составляется список возможных вариантов развития событий (оптимистического, наиболее вероятного, пессимистического) и оценивается вероятность их наступления. Основным достоинством данного метода является возможность учета корреляции между различными рисками, при этом возможно оценить одновременное влияния нескольких факторов риска на результаты деятельности организации жилищного строительства.

4. Метод Монте-Карло является методом формализованного описания риска, наиболее полно отражающим всю совокупность неопределенностей, с которыми может столкнуться в своей деятельности строительная организация. При использовании данного метода анализируется большое количество случайных сценариев.

5. При использовании экспертного метода оценка вероятностей возникновения рисков и определение значимости каждого из них для результатов деятельности организации жилищного строительства производятся на основе изучения мнений специалистов-экспертов. Комплексный итоговый показатель риска определяется на основе полученных экспертных оценок [9, с. 133].

Следует отметить, что на практике риск количественно характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и

минимального дохода (убытка) от вложения капитала. Степень риска выше тем, чем больше диапазон между указанными величинами при равной вероятности их получения. Основу риск-менеджмента составляет организация работы по определению и снижению степени риска. При этом управление рисками необходимо как в условиях неустойчивого состояния строительной организации, так и в условиях ее рыночной стабильности.

В научной литературе понятие «управление рисками» используется в широком и в узком смыслах. В широком смысле под управлением риском понимается наука об обеспечении условий успешного функционирования любого хозяйствующего субъекта в условиях риска. В узком смысле управление риском представляет собой процесс разработки и внедрения программы уменьшения любых случайно возникающих убытков. Любая строительная организация должна решить несколько задач: во-первых, оценить возможные связанные с рисками убытки; во-вторых, принять решение о том, оставляет ли она у себя определенные риски; в-третьих, по оставленным у себя рискам необходимо разработать программу управления рисками. Таким образом, решение перечисленных задач возможно на основе программы управления рисками на уровне организации.

Можно выделить следующие этапы управления рисками в организациях жилищного строительства:

- 1) осуществление диагностики, т. е. определение спектра рисков организации;
- 2) выявление границ зоны управления рисками данной организации;
- 3) определение методик управления рисками, применение которых возможно в данной организации;
- 4) разработка программы управления рисками и ее внедрение в данной организации;
- 5) мониторинг полученных результатов.

В табл. 3 приведены примеры методов управления различными видами рисков в организациях жилищного строительства для снижения их негативных последствий [11].

*Таблица 3*

**Примеры методов управления различными видами рисков  
в организациях жилищного строительства**

Вид риска	Методы управления рисками
Коммерческий	Установление предельных границ значений финансовых коэффициентов
Экономический	Методы прогнозирования, планирования, хеджирования и другие способы смягчения негативных последствий риска Маркетинговые методы

Вид риска	Методы управления рисками
Финансовый	Метод передачи риска другим организациям путем их привлечения к участию в финансировании проектов Метод определения целевой структуры капитала
Управленческий	Анализ потенциальных негативных финансовых последствий в результате совершения ошибок при выполнении проектов Совершенствование системы контроллинга Методы компьютерного моделирования Определение приоритетов при распределении ресурсов в зависимости от их наличия, применение метода оптимального размера заказа

Отметим, что для выявления эффективных механизмов уменьшения рисков в жилищном строительстве следует проводить анализ чувствительности, о котором шла речь выше. Данный анализ позволяет определить уровень влияния различных факторов на итоговый финансовый результат строительного проекта или деятельности организации в целом. На практике для оценки рисков организации жилищного строительства используют в качестве методологической базы схему И. В. Липсица [8, с. 267]. Ее смысл состоит в формировании списка ожидаемых рисков на предпроектной стадии любого проекта, а затем при проектировании производится оценка вероятности проявления каждого риска и степень его потенциального влияния на параметры объекта строительства, как стоимостные, так и качественные.

Вместе с тем, появление финансовых рисков во многом обусловлено отсутствием структурированного подхода к контролю за процессом строительства. Для непрерывного наблюдения за рисками следует использовать «карту наблюдений», которая должна содержать такую информацию, как виды риска, условия его возникновения (плановые условия осуществления строительства, отклонения от них, в том числе допустимые), оценка базового риска (вероятность и значимость последствий осуществления угрозы, итоговый совокупный уровень риска), категория угрозы, оценка остаточного риска по показателям для базового риска.

#### Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 189 с.
2. Герасимова М. В., Авдеева Л. А. Методический подход к оценке совокупного риска строительного предприятия // Наукоедение: Интернет-журнал. 2015. Т. 7. № 3. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/150EVN315.pdf>.

3. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность. СПб.: Питер, 2002. 160 с.
4. Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента. М.: ТК Велби, Проспект, 2008. 544 с.
5. Кошелев В. А. Источники рисков в строительстве // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. Т. 7. № 1. URL: [http:// naukovedenie.ru/PDF/12EVN115.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN115.pdf).
6. Куликова Е. Ю. Классификация рисков при строительстве городских подземных сооружений // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2006. № 12. С. 27–43.
7. Ларкина А. А. Оценка инвестиционных проектов жилищного строительства в условиях рецессии // Сибирская финансовая школа. 2016. № 2. С. 103–106.
8. Липсиц И. В., Косов В. В. Экономический анализ реальных инвестиций. М.: Экономистъ, 2004. 347 с.
9. Мусаев С. М. Управление процессом минимизации рисков в системе формирования экономической устойчивости строительной организации // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 1. С. 131–135.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: [http:// www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building).
11. Погодина Т. В., Твердохлеб А. Ю. Строительная отрасль в России: риски предпринимателей // Науковедение: Интернет-журнал. 2014. Вып. 2. URL: [http:// naukovedenie.ru/PDF/76EVN214.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/76EVN214.pdf).
12. Тэпман Л. Н. Риски в экономике / Под ред. В. А. Швандара. М.: Юнити-Дана, 2002. 380 с.

## Сведения об авторах

**Баздырев Сергей Иванович**, старший преподаватель кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Баркова Дарья Александровна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Башлаков Геннадий Владимирович**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Башлакова Ольга Сергеевна**, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Белоусова Дарья Андреевна**, специалист по организации и проведению электронных торговых процедур ООО «Прогрейд», аспирант Сибирского института управления – филиал РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Белых Василий Викторович**, канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедры корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Бржостовский Артур Дмитриевич**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Ванеева Татьяна Алексеевна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Верещагина Софья Сергеевна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Вильгельм Елена Ивановна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Витюк Владимир Васильевич**, канд. юрид. наук, доцент кафедры «Таможенное дело» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Владимирова Татьяна Александровна**, д-р экон. наук, профессор кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Возмиллер Елена Валерьевна**, магистрант Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Воинова Марина Викторовна**, магистрант Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Волынская Ольга Александровна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Воронкова Лариса Владимировна**, магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (НГАСУ, Сибстрин), г. Новосибирск, Россия

**Выжитович Александр Михайлович**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры общественных финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Газизулина Ирина Александровна**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Гончаренко Сергей Игоревич**, аспирант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Гунзер Есения Валерьевна**, старший менеджер-операционист ПАО ВТБ 24, магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (НГАСУ (Сибстрин)), г. Новосибирск, Россия

**Даниленко Юлия Николаевна**, магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Донич Светлана Рюриковна**, старший преподаватель кафедры «Гражданско-правовые дисциплины» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Дуплинская Елена Борисовна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Жаркова Елена Александровна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Задорнов Владимир Александрович**, старший преподаватель кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Зеленковская Наталия Владимировна**, старший преподаватель Белорусского национального технического университета, г. Минск, Республика Беларусь

**Иванова Татьяна Ивановна**, старший преподаватель кафедры финансов и кредита Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Искендерова Гульнара Хикметкызы**, магистрант Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Кабурнеева Алла Павловна**, канд. экон. наук, старший преподаватель Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Карюгина Ольга Викторовна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Коваль Алена Сергеевна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Коган Антон Борисович**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ, доцент кафедры экономики строительства и инвестиций НГАСУ (Сибстрин), доцент кафедры экономической теории СИУ РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Кондаурова Лариса Анатольевна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Конюкова Ольга Леонидовна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Кузнецова Инна Геннадьевна**, старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики Новосибирского государственного аграрного университета (НГАУ), г. Новосибирск, Россия

**Куницына Екатерина Михайловна**, канд. соц. наук, доцент кафедры налогообложения, учета и экономической безопасности Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Лузгина Юлия Владимировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Малеваная Мария Владимировна**, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Мамаева Жанна Геннадьевна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Матвиенко Лариса Александровна**, преподаватель Новосибирского кооперативного техникума (НКТ) им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза, г. Новосибирск, Россия

**Матвиенко Сергей Николаевич**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и статистики Новосибирского государственного аграрного университета (НГАУ), г. Новосибирск, Россия

**Михайлова Елена Михайловна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Стратегический менеджмент и управление инновациями» Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Морозов Дмитрий Владимирович**, специалист отдела кредитования региональной дирекции ОАО «Белгазпромбанк», магистрант Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Муратова Эльвира Муллануровна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Нерубаева Анастасия Вячеславовна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Нутрихина Татьяна Викторовна**, старший преподаватель кафедры «Гражданско-правовые дисциплины» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Ободнюк Оксана Александровна**, магистр экон. наук, нач-к отдела декларирования доходов и имущества инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь по Советскому району г. Гомеля; аспирант Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

**Овчинников Максим Сергеевич**, магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (НГАСУ, Сибстрин), г. Новосибирск, Россия

**Орлова Марина Гаррьевна**, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Оседец Виктория Михайловна**, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Павленко Дарья Сергеевна**, менеджер продаж АО «Клинский институт охраны и условий труда», магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Пак Мария Викторовна**, канд. экон., доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Пирогова Татьяна Викторовна**, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, г. Барнаул, Россия

**Погосова Виолетта Валентиновна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Пузанкевич Ольга Антоновна**, канд. экон. наук, доцент Белорусского государственного экономического университета, г. Минск, Республика Беларусь

**Родионова Екатерина Владимировна**, эксперт Департамента аудита (Производство и розничная торговля) ЗАО «Делойт и Туш СНГ», магистрант Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

**Родионова Татьяна Петровна**, старший преподаватель кафедры «Таможенное дело» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Савина Олеся Евгеньевна**, специалист по партнерским отношениям АО Райффайзенбанк, магистрант Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Сапрыкина Ольга Анатольевна**, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой стратегического менеджмента и управления инновациями Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Скрипов Игорь Владимирович**, магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Сорокина Мария Мстиславовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

**Стукач Марина Александровна**, магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Суходаева Татьяна Сергеевна**, канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономической теории Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Тубденова Дулма Валерьевна**, магистрант Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета (НГАСУ, Сибстрин), г. Новосибирск, Россия

**Фаузель Диана Сергеевна**, магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Халтурина Ольга Альбертовна**, канд. экон. наук, доцент кафедры банковского дела Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Хомушку Ай-Кыс Алимовна**, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Цыбизова Наталья Алексеевна**, старший преподаватель кафедры «Гражданско-правовые дисциплины» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Цыганков Ким Юрьевич**, д-р экон. наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Чепига Юлия Владимировна**, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Чистякова Ирина Александровна**, специалист по лицензированию и аккредитации ФГБОУ ВО СГУПС, аспирант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

**Шиловская Анна Сергеевна**, магистрант Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

**Шулекин Александр Николаевич**, главный бухгалтер ООО «НСК», аспирант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

**Шумяцкий Роман Иванович**, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой кафедры налогообложения, учета и экономической безопасности Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

## Содержание

<i>Баздырев С. И.</i> Парадоксы современной российской банковской системы.....	3
<i>Баркова Д. А., Кондаурова Л. А.</i> Инвестиционный климат России: современное состояние .....	6
<i>Башлаков Г. В.</i> Концептуальные аспекты денежно-кредитного регулирования современной экономики .....	10
<i>Башлакова О. С.</i> Депозитный рынок Республики Беларусь: проблемы функционирования и перспективы развития.....	14
<i>Белоусова Д. А., Шумяцкий Р. И.</i> Совершенствование взаимодействия государственного и независимого (аудиторского) финансового контроля.....	19
<i>Белых В. В.</i> Плотность распределения темпа роста выручки.....	24
<i>Бржостовский А. Д.</i> Работа российских банков с проблемной задолженностью.....	29
<i>Ванеева Т. А.</i> Синтез теории и практики в учетной системе.....	33
<i>Вильгельм Е. И., Оселедец В. М.</i> Развитие системы страхования вкладов физических лиц в Российской Федерации .....	39
<i>Витюк В. В.</i> Неизменность состояния товаров на момент их продажи на таможенной территории ЕАЭС как условие определения таможенной стоимости .....	44
<i>Волынская О. А.</i> Проблемы казначейского корпоративного управления.....	52
<i>Волынская О. А., Даниленко Ю. Н.</i> Виды и фундаментальные характеристики рыночных мультипликаторов.....	58
<i>Волынская О. А., Скрипов И. В.</i> Оценка финансовой устойчивости компаний-застройщиков .....	65
<i>Воронкова Л. В.</i> Особенности проведения финансового анализа коммерческих организаций различных отраслей .....	70
<i>Выжитович А. М., Возмиллер Е. В., Искендерова Г. Х.</i> Актуальные вопросы налогообложения юридических лиц в условиях кластера .....	76
<i>Газизулина И. А.</i> Базель III: реализация в российской и зарубежной практике ...	82
<i>Гончаренко С. И.</i> Аспекты и проблематика налогового регулирования субъектов малого предпринимательства.....	89
<i>Гунзер Е. В.</i> Исследование туристической отрасли Новосибирской области как объекта инвестиций .....	93
<i>Дониц С. Р.</i> Подозрительные сделки в банкротстве .....	99
<i>Дуплинская Е. Б., Верецагина С. С.</i> Оценка эффективности финансирования железнодорожной отрасли.....	104
<i>Жаркова Е. А.</i> Влияние современных финансовых отношений на экономическую безопасность предприятий железнодорожного транспорта .....	110
<i>Задорнов В. А.</i> К вопросу о криминальной природе современной денежно-кредитной системы.....	114
<i>Зеленковская Н. В.</i> Анализ влияния факторов внешней среды на развитие деревообрабатывающей отрасли Беларуси.....	118
<i>Иванова Т. И., Воинова М. В.</i> Сбалансированность местных бюджетов: проблемы, пути решения .....	124
<i>Кабурнеева А. П.</i> Стимулирование инноваций: финансовый аспект .....	131

<i>Карюгина О. В., Волинская О. А.</i> Особенности бюджетирования в рекламных компаниях .....	135
<i>Коваль А. С., Кондаурова Л. А.</i> Диагностика финансового состояния предприятия как инструмент принятия решений.....	139
<i>Коган А. Б.</i> Методические основы оптимального выбора инвестиций для бюджетного софинансирования .....	143
<i>Кондаурова Л. А.</i> Проблемы экономико-математического моделирования в инвестиционном проектировании .....	149
<i>Кузнецова И. Г.</i> Уровень обеспеченности специалистами сельскохозяйственной отрасли региона .....	154
<i>Лузгина Ю. В.</i> Политика количественного смягчения как мера стимулирования экономики.....	160
<i>Малеванная М. В.</i> Государственно-частное партнерство как инструмент формирования инвестиционной привлекательности Новосибирской области .....	167
<i>Мамаева Ж. Г.</i> Методические аспекты учетно-аналитической системы «директ-кост».....	171
<i>Матвиенко С. Н., Матвиенко Л. А.</i> К вопросу об экономической сущности финансовой стратегии предприятия .....	177
<i>Михайлова Е. М.</i> Возможности использования публичного ценового аудита в проектном управлении организацией .....	182
<i>Морозов Д. В.</i> Исследование конъюнктуры депозитного рынка Республики Беларусь .....	187
<i>Муратова Э. М.</i> Зарубежный опыт оценки налогового разрыва.....	191
<i>Нерубаева А. В., Кондаурова Л. А.</i> Планирование и управление запасами на железнодорожном транспорте .....	194
<i>Нутрихина Т. В.</i> Проблемы обеспечения минимальных государственных гарантий по оплате труда.....	198
<i>Ободнюк О. А.</i> Декларирование имущества как форма борьбы с теневыми доходами .....	204
<i>Овчинников М. С.</i> Потенциальные источники финансирования инновационного развития российских предприятий .....	209
<i>Орлова М. Г.</i> Комплаентность как ключевой фактор репутационной устойчивости кредитной организации .....	215
<i>Оселедец В. М.</i> Банковское кредитование физических лиц в России: современное состояние .....	219
<i>Павленко Д. С., Орлова М. Г.</i> Роль CRM-концепции в повышении эффективности затрат на маркетинг предприятия .....	225
<i>Пак М. В.</i> Реализация приоритетных проектов арктической зоны России.....	229
<i>Пирогова Т. В.</i> Тенденции государственной долговой политики в свете бюджетного цикла на 2017–2019 годы.....	234
<i>Погосова В. В., Конюкова О. Л.</i> Правовое регулирование финансовой устойчивости страховых организаций .....	243
<i>Пузанкевич О. А.</i> Роль финансового рынка в формировании финансового потенциала предприятий.....	247
<i>Родионова Е. В.</i> Актуальные вопросы банкротства гражданина .....	251

<i>Родионова Т. П.</i> Особенности финансирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.....	256
<i>Савина О. Е., Куницына Е. М.</i> Развитие системы контроля и противодействия легализации денежных средств, полученных преступным путем.....	260
<i>Сапрыкина О. А.</i> Методический подход к аудиту интегрированной корпоративной отчетности в области корпоративной социальной ответственности .....	264
<i>Сорокина М. М.</i> Влияние Базельских соглашений на оценку кредитного риска в банковской сфере .....	271
<i>Стукач М. А.</i> Влияние демографической ситуации на социально-экономическое развитие Новосибирской области .....	277
<i>Суходаева Т. С.</i> Конкурентная девальвация как инструмент повышения национальной конкурентоспособности.....	281
<i>Тубденова Д. В.</i> Возможные финансовые источники развития инновационной инфраструктуры региона .....	285
<i>Фаузель Д. С., Цыганков К. Ю.</i> Проблема определения доходов и расходов будущих периодов в системе бухгалтерского учета.....	291
<i>Халтурина О. А.</i> Увеличение пенсионного возраста в России: причины и первые результаты.....	295
<i>Хомушку А. А., Оселедец В. М.</i> Риски банковского кредитования физических лиц в России.....	303
<i>Цыбизова Н. А.</i> О некоторых проблемах управления корпоративными и государственными финансами .....	308
<i>Четига Ю. В.</i> Стратегические риски хозяйствующих субъектов в системе стратегического планирования .....	312
<i>Чистякова И. А., Владимирова Т. А.</i> Современные проблемы оценки интеллектуального капитала вуза .....	321
<i>Шиловская А. С., Куницына Е. М.</i> Развитие системы внутреннего аудита в органах местного самоуправления (на примере г. Новосибирска).....	325
<i>Шулекин А. Н.</i> Риски в жилищном строительстве: понятие, классификация, источники, методы оценки и управления .....	329
Сведения об авторах .....	338

Научное издание

**Современные финансовые отношения:  
проблемы и перспективы развития**

Материалы IV Международной научно-практической конференции  
преподавателей, аспирантов и магистрантов

(Новосибирск, 6 декабря 2016 года)

Печатается в авторской редакции.  
Компьютерная верстка *Ю. В. Борцовой*  
Дизайн обложки *А. С. Петренко*

---

Изд. лиц. ЛР № 021277 от 06.04.98

Подписано в печать 08.08.2017

21,75 печ. л. 24,4 уч.-изд. л. Тираж 100 экз. Заказ № 3195

---

Издательство Сибирского государственного университета  
путей сообщения

630049, Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 191  
Тел./факс: (383) 328–03–81. E-mail: [bvuv@stu.ru](mailto:bvu@stu.ru)