



СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

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

(Новосибирск, 8 декабря 2015 года)

Новосибирск

2016

УДК 336
ББК 65.261
С568

С568 **Современные** финансовые отношения: проблемы и перспективы развития : материалы III Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов (Новосибирск, 8 декабря 2015 г.). – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. – 261 с.
ISBN 978-5-93461-789-0

Рассмотрены актуальные вопросы управления финансами на современном этапе экономического развития.

Сборник материалов предназначен для научных работников, аспирантов, магистрантов, студентов экономических специальностей.

УДК 336
ББК 65.261

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

ISBN 978-5-93461-789-0

© Сибирский государственный
университет путей сообщения, 2016

ОПЫТЫ ОЦЕНКИ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ ИНДЕКСА МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Процесс принятия финансовых решений требует проверки финансовой отчетности на полноту и достоверность. Математико-статистические методы, разработанные М. Бенишем, позволяют оценить отчетность, подготовленную в соответствии с US GAAP. При этом остается открытым вопрос, насколько данные методы применимы к отчетности российских компаний, подготовленной в соответствии с национальными стандартами. Вследствие этого предметом настоящей статьи является применимость метода, предложенного М. Бенишем, для оценки финансовой отчетности российских компаний.

Ключевые слова : *индекс манипулирования финансовой отчетностью, финансовая отчетность российских предприятий.*

Процесс принятия финансовых решений основывается на применении аналитических процедур по оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов заинтересованными пользователями. Аналитические процедуры широко используются в методиках оптимизации инвестиций в паи открытых паевых фондов [6], методиках оценки финансовой целесообразности производственного аутсорсинга [7], методиках контроллинга в страховой деятельности [5], затрагивает вопросы текущего налогового планирования [3] и инновационной модернизации производства [2].

При этом априори действует неявное предположение о том, что финансовая отчетность составлена достоверно и полно отражает все существенные аспекты хозяйственной жизни предприятия. Одновременно с этим практика приводит достаточно большое количество примеров, когда хозяйствующий субъект, испытывая внешнее экономическое давления, обладая специалистами с достаточным уровнем квалификации в области составления отчетности и имея слабые морально-этические внутренние ограничения (стандарты), прибегает к сознательному искажению финансовой отчетности – манипулированию.

В подобной ситуации перед внешними пользователями отчетности встает ключевой вопрос о возможности выявления с высокой степенью вероятности признаков манипулирования, основываясь только на информации, представленной в годовой финансовой отчетности.

Современная экономическая теория предлагает следующие подходы к выявлению признаков манипулирования:

– методы перечня аналитических процедур по выявлению признаков манипулирования – методы «красных флажков»;

- математико-статистические методы;
- методы искусственного интеллекта.

Методы, основанные на использовании «красных флажков» зависят от квалификации лица, осуществляющего проверку отчетности, и подвержены сильному влиянию индивидуальных особенностей хозяйственной жизни анализируемого субъекта. В силу выше названных недостатков экономическая теория предложила математико-статистические методы по оценке степени искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности. Основоположником данного направления выступил Мессод Бениш [8, 9]. Он вывел и обосновал возможность использования интегрального показателя манипулирования – индекса M-score, состоящего из восьми компонент, для вынесения профессионального суждения о полноте и достоверности бухгалтерской отчетности. Компоненты индекса манипулирования можно разделить на три группы:

- показатели, оценивающие скорость развития компании;
- показатели, оценивающие агрессивность применяемой компанией учетной политики;
- показатели, оценивающие уровень экономических и финансовых затруднений.

Таблица 1 представляет в обобщенном виде элементы, формирующие показатель M-score [1].

Таблица 1

Компоненты индекса манипулирования (M-score)

Обозначение показателя	Наименование группы показателей	Содержание показателя
<i>SGI</i>	Показатели оценки скорости развития компании	Индекс изменения выручки
<i>DSRI</i>	Показатели оценки агрессивности учетной политики компании	Индекс изменения периода оборачиваемости дебиторской задолженности
<i>DEPI</i>		Индекс изменения нормы амортизационных отчислений
<i>TATA</i>		Индекс доли суммарных начислений в суммарных активах
<i>GMI</i>	Показатели оценки уровня экономических и финансовых затруднений	Индекс изменения валовой рентабельности продаж
<i>AQI</i>		Индекс изменения качества активов
<i>SGAI</i>		Индекс изменения доли коммерческих и административных расходов в выручке
<i>LVGI</i>		Индекс изменения коэффициента общей задолженности

Показатель оценки скорости развития компании, включаемый в индекс манипулирования отчетностью – индекс изменения выручки (*SGI*).

Группа показателей оценки агрессивности применяемой компанией учетной политики включает в себя индекс изменения периода оборачиваемости дебиторской задолженности (*DSRI*), индекс изменения нормы амортизационных отчислений (*DEPI*) и индекс доли суммарных начислений в суммарных активах (*TATA*). Индекс доли суммарных начислений в суммарных активах (*TATA*) определяется, как отношение коэффициента начислений к валюте баланса. Основа данного показателя – коэффициент начислений рассчитывается как разница между финансовым результатом деятельности компании, полученным при использовании метода начислений, и финансовым результатом, определенным в соответствии с кассовым методом. Таким образом, показатель *TATA* оценивает степень отклонения показателя рентабельности активов от результативности деятельности организации, объясняемую фактическими поступлениями денежных средств в процессе текущей (операционной) деятельности организации.

В группу показателей оценки уровня экономических и финансовых затруднений входят: индекс изменения валовой рентабельности продаж (*GMI*), индекс изменения качества активов (*AQI*), индекс изменения доли коммерческих и административных расходов в выручке (*SGAI*), индекс изменения коэффициента общей задолженности (*LVGI*).

Современная теория предлагает несколько модификаций модели построения индекса манипулирования, в которых отдельные компоненты включаются в интегральный показатель с различными весами. Веса показателей, формирующих M-score в рамках восьми- и пятифакторных моделей, представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Варианты построения
интегрального показателя манипулирования (M-score)**

Наименование показателя	Вес фактора при расчете интегрального показателя манипулирования (M-score)	
	Восьмифакторная модель [9]	Пятифакторная модель [10]
Независимый параметр	–4,84	–6,065
<i>DSRI</i>	0,920	0,823
<i>GMI</i>	0,528	0,906
<i>AQI</i>	0,404	0,593
<i>SGI</i>	0,892	0,717
<i>DEPI</i>	0,115	0,107

Наименование показателя	Вес фактора при расчете интегрального показателя манипулирования (M-score)	
	Восьмифакторная модель [9]	Пятифакторная модель [10]
<i>SGAI</i>	-0,172	–
<i>LVGI</i>	-0,327	–
<i>TATA</i>	4,679	–
Пороговое значение индекса манипулирования	-1,78	-2,76

Интегральный показатель манипулирования (M-score) для компаний, сознательно искажающих свою бухгалтерскую отчетность, в рамках восьмифакторной модели должен превышать значение минус 1,78. Именно данная редакция модели была выбрана для дальнейшего анализа и проверки изложенного факта.

В качестве отправной точки проверки применимости показателя M-score к оценке финансовой отчетности российских компаний был исследован национальный рынок облигационных заимствований [11]. Из общего количества размещенных облигационных выпусков, были исключены:

- еврооблигации российских компаний;
- облигационные заимствования кредитных учреждений и агентств ипотечного - жилищного кредитования субъектов федерации;
- облигационные заимствования, осуществленные в интересах субъектов российской федерации, по которым последние выступили гарантами;
- облигационные заимствования компаний, осуществляющих свою деятельность за пределами российской федерации и представляющими свою бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с нормативными требованиями иностранных государств (в частности, компании стран членов ЕАЭС).

В дальнейшем из облигационных выпусков не повторяющихся эмитентов с помощью процедуры случайного отбора были сформированы исследовательские выборки, состоящие не менее чем из двадцати пяти наблюдений, используемые для проверки ряда выдвинутых гипотез, представленных в табл. 3.

Не подтверждение гипотез 3–5 может быть обусловлено следующими причинами:

- преобладанием в исследовательских выборках финансовых отчетностей компаний за 2009–2010 гг., испытывающих на себе негативное воздействие экономического кризиса;

- отличием методик формирования консолидированной финансовой отчетности по РСБУ от МСФО;
- общей склонностью компаний, привлекающих заимствования на облигационном рынке, к манипулированию;
- одновременным действием трех выше перечисленных факторов.

Таблица 3

Содержание и результат проверки выдвинутых гипотез на предмет применимости индекса манипулирования

№ п/п	Содержание гипотезы	Результат проверки гипотезы
1	Компании, допустившие нарушения в исполнении своих обязательств по облигационным займам, манипулировали своей бухгалтерской (финансовой) отчетностью на этапе подготовке к привлечению инвестиционных ресурсов, что может быть выявлено с помощью показателя M-score [1]	Гипотеза не подтвердилась в четырех случаях из тридцати семи, что требует в дальнейшем существенного расширения исследовательской выборки
2	Компании, допустившие нарушения в исполнении своих обязательств по облигационным займам и в последствии обанкротившиеся, манипулировали своей бухгалтерской (финансовой) отчетностью на этапе подготовке к привлечению инвестиционных ресурсов, что может быть выявлено с помощью коэффициента M-score [1]	Гипотеза подтвердилась во всех случаях
3	Компании никогда не имевшие нарушения в исполнении своих облигационных займов будут оценены с помощью коэффициента M-score как не манипуляторы [4]	Гипотеза не подтвердилась. Девять компаний из двадцати пяти проявили признаки манипулирования финансовой отчетностью, что требует либо расширения исследовательской выборки, либо выдвижение дополнительной гипотезы о склонности компаний, привлекающих средства на облигационном рынке, к манипулированию

№ п/п	Содержание гипотезы	Результат проверки гипотезы
4	Компании никогда не имевшие нарушения в исполнении своих облигационных заимствований и представляющие финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО будут оценены с помощью коэффициента M-score как не манипуляторы [4]	Гипотеза не подтвердилась. Шесть компаний из двадцати пяти проявили признаки манипулирования финансовой отчетностью, что требует либо расширение исследовательской выборки, либо выдвижение дополнительной гипотезы о не способности аудиторов выявить признаки манипулирования отчетностью с помощью методов «красных флагов»
5	Анализ аудированной финансовой отчетности компаний по методу M-score по МСФО и РСБУ дает одинаковый результат [4]	Гипотеза не подтвердилась: на двадцать пять компаний выявлено девять случаев несовпадения результатов по РСБУ и МСФО. При этом в трех случаях расчеты по МСФО показывают наличие манипулирования при отрицательном результате по РСБУ, а в оставшихся шести случаях – наоборот

Для проверки влияния турбулентностей внешней среды была проанализирована отчетность компаний входящих в отрасль «рыболовство, рыбоводство», выделенных по классификатору ОКВЭД за 2009–2010 гг., на предмет манипулирования. Отрасль «рыбоводство/рыболовство» выбрана, исходя из специфического характера основных средств, способ производственного использования которых, в большинстве своем, допустим исключительно только в отраслевых рамках. Опираясь на базу данных *skrin.ru* [12] была отобрана отчетность 862 хозяйствующих субъектов. Из рассмотрения были исключены убыточные компании и компании, имевшие отрицательный собственный капитал. В результате на предмет манипулирования было проверено четыреста пять бухгалтерских (финансовых) отчетов.

В проведенных исследованиях отчетность девяти компаний проявила признаки манипулирования, что составляет всего 2,22 % от исследуемой совокупности. Полученный результат позволяет отвергнуть гипотезу влияния волатильности экономических условий на искажение финансовой отчетности. Результаты проведенных исследований обобщены в табл. 4.

**Общие статистические характеристики отчетности компаний отрасли
рыбоводство / рыболовство 2009–2010 гг.**

Наименование показателя	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Медиана	Максимум
<i>DSRI</i>	2,46	13,233	0	1,1	254,91
<i>GMI</i>	2,07	8,35	-15,09	1,02	115,69
<i>AQI</i>	0,0025	0,05	0	0	1
<i>SGI</i>	1,22	0,86	0,06	1,10	13,70
<i>DEPI</i>	1	0	1	1	1
<i>SGAI</i>	1,31	3,83	0	1	75,05
<i>LVGI</i>	3,48	23,94	-26,88	1,05	353,32
<i>TATA</i>	0,04	0,38	-3,09	0,01	4,89
Значение индекса манипулирования	3,72	13,55	-58,29	2,34	234,95

Индекс изменения периода оборачиваемости дебиторской задолженности (*DSRI*) позволяет выявить сбалансированность изменений выручки и дебиторской задолженности для двух последовательных отчетных периодов. Численное значение медианы данного показателя для исследуемых компаний, превышающее единицу (медиана *DSRI* = 1,1), может быть связано с влиянием внешних неблагоприятных экономических факторов, но его среднее значение по отрасли (среднее значение *DSRI* = 2,46) скорее свидетельствует о замедлении превращения выручки в реальные денежные поступления путем совершения операций, носящих фиктивный характер.

Значение индекса изменения валовой рентабельности продаж (*GMI*), увеличившееся в среднем по отрасли более чем в два раза, свидетельствует об опережающем росте валовой рентабельности продаж в период экономического кризиса, что является позитивным сигналом с точки зрения дальнейших перспектив развития рассматриваемых компаний.

Показатель *AQI* определяет долю внеоборотных активов, для которых будущие выгоды, формирующиеся в процессе хозяйственного использования, могут быть подвергнуты сомнению. Значение данного показателя для отрасли, подтвержденное средним значением и медианой, свидетельствует о том, что компании в большинстве своем не переносят в будущие периоды текущие затраты и не накапливают в отчетности отложенные издержки.

Показатель оценки скорости развития компании – индекс изменения выручки (*SGI*). Сам по себе высокий темп роста выручки (среднее

значение показателя для отрасли 1,22) не подтверждает факт манипулирования финансовой отчетностью. Но статистические исследования свидетельствуют о том [8, 9] что, быстро растущие компании более склонны к искажениям отчетности, чем компании, показывающие умеренный, равномерный рост лишь не намного превышающий уровень инфляции (значение медианы для данного показателя находится именно на таком уровне).

Для индекса изменения нормы амортизационных отчислений (*DEPI*) автором методики допускается при недостатке исходных данных принимать значение данного показателя равным единице [8, 9], что и было сделано в процессе вычислений.

Значение индекса изменения доли коммерческих и административных расходов в выручке (*SGAI*) меньше единицы показывает снижение эффективности коммерческих и административных расходов компании и, в конечном итоге, усиливает мотивацию руководства компании к манипулированию отчетностью. Проведенное исследование показало, что значение медианы данного показателя в точности равно единице, а среднеотраслевое значение показателя свидетельствует о сокращении доли коммерческих и административных расходов, что делает гипотезу о манипулировании бухгалтерской (финансовой) отчетностью маловероятной.

Значение индекса изменения коэффициента общей задолженности (*LVGI*) больше единицы накладывает объективные дополнительные ограничения на деятельность хозяйствующих субъектов. И если в исследуемый период медиана данного показателя приросла всего лишь на пять процентов, то его среднее значение изменилось почти в три с половиной раза, что свидетельствует об определенном расслоении предприятий и формирует опережающий сигнал о возникновении предпосылок для последующего искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Индекс доли суммарных начислений в суммарных активах (*TATA*) определяется, как отношение коэффициента начислений к валюте баланса. Основа данного показателя – коэффициент начислений рассчитывается как разница между финансовым результатом деятельности компании, полученным при использовании метода начислений, и финансовым результатом, определенным в соответствии с кассовым методом. Тем самым коэффициент начислений показывает, какая доля активов в течение года была сформирована за счет учетных процедур, не подтвержденных реальным поступлением денежных средств. Среднее значение данного показателя в отрасли «рыболовство / рыбоводство» составляет четыре процента, что говорит о преимущественно справедливой оценке активов, находящихся в распоряжении предприятий.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о применимости индекса манипулирования для оценки отчетности российских компаний. Более того, числовые значения каждой из отдельных компонент индекса M-score так же имеют предсказательную силу и способны указывать на разделы в отчетности, в которых были совершены манипуляции.

Библиографический список

1. Алексеев М. А. Проблемы применения к финансовой отчетности российских предприятий показателя манипулирования // Мы продолжаем традиции российской статистики: материалы I Открытого статистического конгресса. Новосибирск: НГУЭУ. С. 412.

2. Бородина Ю. Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 46–48.

3. Киселева А. В., Третьякова О. В. Текущее налоговое планирование на этапе заключения договоров передачи имущества между организациями // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 74–77.

4. Королькова М. В. Изучения возможности применения модели M-score к финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с РСБУ // Мы продолжаем традиции российской статистики: материалы I Открытого статистического конгресса. Новосибирск: НГУЭУ. С. 423.

5. Куликов С. В. Страховой контроллинг: методика и инструментарий // С. В. Куликов; М-во образования Рос. Федерации, Новосиб. гос. акад. экономики и упр. Новосибирск, 2003.

6. Лихутин П. Н. Оптимизация инвестиций в паи открытых паевых инвестиционных фондов: методический аспект // Сибирская финансовая школа. 2009. № 4 (75). С. 82–87.

7. Савельева М. Ю., Савельева Ю. В. Оценка финансовой целесообразности производственного аутсорсинга с учетом роста стоимости компании // Российское предпринимательство. 2015. № 1 (271). С. 47–60.

8. Beneish, M. D. “The Detection of Earnings Manipulation.” *Financial Analysts Journal*, vol. 55, no. 5 (September/ October). 1999. С. 24–36.

9. Beneish, M. D., Charles M. C. Lee, D. Craig Nichols “Earnings Manipulation and Expected Returns” *Financial Analysts Journal*, vol. 69, no. 2 (March/ April) . 2013. 24–36. С. 57–82.

10. Maria L. Roxas. Financial Statement Fraud Detection Using Ratio and Digital Analysis. *Journal of Leadership, Accountability and Ethics* vol. 8(4) 2011.

11. URL: <http://www.Rusbonds.ru> – интернет-проект ИАФ, посвященный облигациям (дата обращения 07.12.2015).

12. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.12.2015).

The process of financial decision-making requires validation of the financial statements for completeness and accuracy. Methods of mathematical statistics developed by M. Benish, allow to evaluate financial reports prepared in accordance

with US GAAP. The applicability of these methods as the analytical tool for the analysis of financial statements prepared in accordance with Russian accounting standards remains questionable. The subject of this article is the applicability study of Beneish's method for Russian companies financial statements.

Key words : *M-score, financial statements prepared under RAS.*

А. А. Аронова (САФБД, Новосибирск)

КОДЕКС СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Социально-трудовая сфера это составная часть социальной рыночной экономики, основа которой – отношения, возникающие между трудом и капиталом. Проблемы корпоративной социальной ответственности опосредуют взаимоотношения бизнеса и власти, это связано с возросшей ролью бизнеса в общественном развитии, повышением требований к его открытости и прозрачности.

Ключевые слова : *кодекс социальной ответственности, корпоративная социальная ответственность, социально-трудовые отношения, социальное партнерство.*

Главная цель социально ориентированной рыночной экономики – увеличение прибыли за счет роста эффективности производства. Рыночная экономика частично решает такие социальные вопросы, как обеспечение занятости, выплата заработной платы за результаты труда и др. Однако, основанная на частной собственности и конкуренции, она не решает проблемы социальной справедливости и социальной защиты и др. Решение этих проблем возможно вмешательством государства в экономику через правовое регулирование, налоговую политику и т. п. Государственное вмешательство делает рыночную экономику социально направленной. В области социально-трудовых отношений государственное регулирование включает: правовое регулирование социально-трудовых отношений, регулирование доходов населения, обеспечение социальной защиты, регулирование рынка труда и занятости, охрану труда и т. д.

Эффективная занятость, организация системы стимулирования труда, развитие отраслей социально-культурного комплекса (образования, здравоохранения, культуры и т. д.) влияет на развитие экономических процессов в обществе, на рост объемов производства товаров и услуг, а так же других микро- и макроэкономических показателей.

Социально-трудовая сфера это составная часть социальной рыночной экономики, основа которой – отношения, возникающие между трудом и капиталом. Ключевой фигурой социально-трудовой сферы является человек, вступающий во взаимодействие с рыночной средой по по-

воду организации процесса и условий труда, факторов роста его производительности, обеспечения занятости населения, получения достойной оплаты труда работников, обеспечения социальной защиты.

Компоненты сферы социально-трудовых отношений представлены на рис. 1.

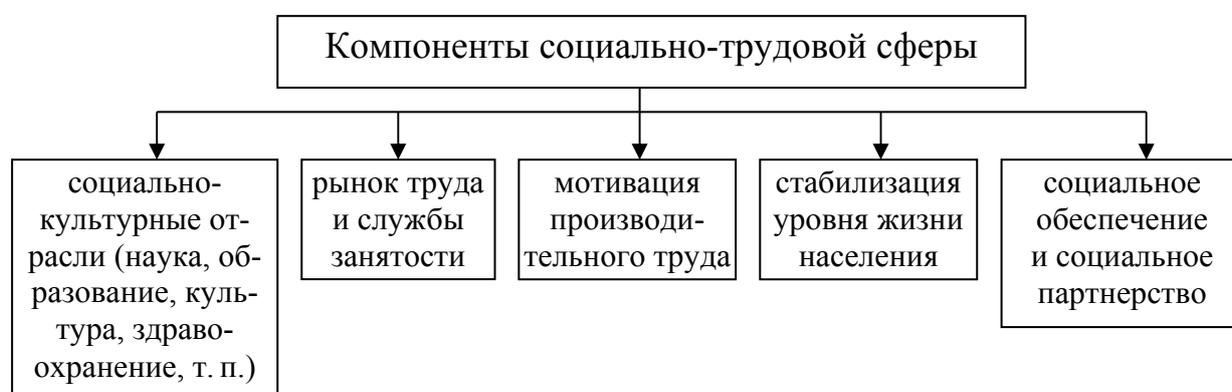


Рис. 1. Компоненты сферы социально-трудовых отношений

В соответствии со статьей 15 Трудового кодекса РФ, под трудовыми отношениями понимаются отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы) в интересах, под управлением и контролем работодателя, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором [1].

Социально-трудовые отношения – это отношения опосредующие взаимодействие субъектов данных отношений в процессе труда, которые нацелены на повышение качества трудовой жизни.

Субъекты социально-трудовых отношений представлены на рис. 2.

Одним из типов социально-трудовых отношений является социальное партнерство, которое в свою очередь – неотъемлемая часть корпоративной социальной ответственности (КСО).

Формальным моментом возникновения социального партнерства считается создание Международной организации труда (МОТ), которая основывает свою деятельность на принципах трипартизма, т. е. трехстороннего сотрудничества между трудящимися, предпринимателями и государством (в лице правительства или исполнительных органов власти).



Рис. 2. Субъекты социально-трудовых отношений

Главные стороны социального партнерства – это работники и работодатели. Органы государственной власти и местного самоуправления при заключении трудовых договоров не несут никаких обязательств, но государственные органы, являясь неким гарантом учитывающим интересы общества в целом, регулирующим и координирующим развитие социально-трудовых отношений, законодательные и договорные аспекты соглашений.

Социальное партнерство, согласно статье 23 Трудового кодекса РФ, – это система взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений [1].

Социальное партнерство основывается на принципах, предполагающих равноправие, уважение, учет интересов, заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях.

Функции социального партнерства делятся на:

- прямые, направленные на обеспечение социального мира в обществе;
- косвенные – на обеспечение социальной стабильности и социальной справедливости.

Социальное партнерство способно разрешить многие противоречия, возникающие в социально-трудовой сфере. Однако оно не в состоянии снять главное противоречие в условиях господства частной собственности между трудом и капиталом.

Социальная ответственность оказывает существенное влияние на уровень социально-трудовых отношений, на повышение качества жизни, консолидацию общества, способствует росту эффективности экономических и социально-трудовых отношений.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.).

The social and labor sphere is an integral part of the social market economy, based on - the relations between capital and labor. Issues of corporate social responsibility mediate the relationship between business and the authorities, this is due to the increased role of business in social development, increasing demands for its openness and transparency.

Key words : *Social Responsibility Code, corporate social responsibility, social and labor relations, social partnership.*

З. В. Банникова (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЕЙ ПРИ БАНКОВСКОМ ИННОВАЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ

В статье предложена система рейтинговой оценки кредитополучателей при инновационном кредитовании на основе комплексной оценки их финансово-хозяйственной деятельности, уровня формирования инновационных ресурсов, результатов инновационной деятельности.

Ключевые слова : *инновационное кредитование, оценка кредитоспособности, инновационные ресурсы, инновационная деятельность, рейтинг кредитополучателей.*

В настоящее время Республика Беларусь находится на пути становления экономики инновационного типа. Основной проблемой реализации данного направления является дефицит собственных финансовых ресурсов организаций для осуществления значимых инновационных проектов. На ряду со средствами государственного бюджета, государственного Белорусского инновационного фонда, государственных инновационных фондов на региональном и отраслевом уровнях, средствами инвесторов, банковское инновационное кредитование позволит в полном объеме решить проблему недостатка финансирования организаций реального сектора экономики, способствует обновлению их материально-технической базы, повышению уровня квалификации кадров, коммерциализации научно-технических разработок.

Для банков кредитование инновационной сферы является наиболее рискованным направлением вложения средств, в связи с чем оно сопро-

вождается высокими процентными ставками, короткими сроками предоставления, комбинированными формами обеспечения возвратности кредита.

В отечественной и зарубежной экономической литературе широко представлены методики оценки кредитоспособности кредитополучателей. Однако до сих пор не выработана комплексная методика оценки кредитополучателей при инновационном кредитовании банком, связанном с наиболее высокими рисками невозврата. Банкам требуется методика, включающая анализ показателей финансово-экономической деятельности организаций в целом, а также показателей, характеризующих уровень формирования инновационных ресурсов, возможности их реализации в будущем, а также показателей результатов инновационной деятельности, если таковая осуществлялась ранее. Кроме того, методика должна выдавать качественную экономическую интерпретацию полученных количественных значений, ранжировать потенциальных кредитополучателей по группам риска. В связи с этим необходимо построить рейтинговую систему оценки кредитоспособности кредитополучателей при инновационном кредитовании банками. Данные разработки способствуют принятию банком научно обоснованного решения о кредитовании и оптимальных условиях кредитной сделки.

Порядок составления рейтинга кредитоспособности кредитополучателей (промышленных организаций) при инновационном кредитовании согласно авторскому подходу включает в себя:

- 1) расчет показателей для рейтинговой оценки;
- 2) расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- 3) ранжирование кредитополучателей по уровню кредитоспособности на основе итогового показателя.

Расчет показателей для рейтинговой оценки кредитополучателей включает в себя анализ финансово-хозяйственной деятельности и углубленный анализ инновационных ресурсов и результатов реализации инновационной деятельности, если таковая осуществлялась.

Оценка финансово-хозяйственной деятельности призвана характеризовать общее состояние организации, определить уровень ее развития и обозначить место инновационной составляющей в ней. Мы полагаем правомерным осуществление общего анализа финансово-хозяйственной деятельности организации с помощью следующих показателей:

- показателей выпуска и реализации продукции;
- финансовых показателей (показателей финансовых результатов; рентабельности; финансовой устойчивости; платежеспособности; деловой активности);
- показателей интеллектуального капитала (показателей кадровых ресурсов; интеллектуальной собственности);

– показателей основных средств (показателей состояния основных средств; интенсивности и эффективности использования основных средств);

– показателей оборотных средств (показателей состояния оборотных средств; интенсивности и эффективности использования оборотных средств) [1].

Оценка инновационных ресурсов организации проводится на основе показателей, характеризующих:

– интеллектуальный капитал (удельный вес работников, занятых инновационной деятельностью, занятых НИОКР, в том числе имеющих практику внедрения результатов собственных НИОКР, персонала, повышающего образование и квалификацию, персонала с высшим образованием и с ученой степенью в общей численности работников, удельный вес нематериальных активов в общей сумме внеоборотных активов, удельный вес нематериальных активов, разработанных самостоятельно, в общей их сумме);

– материально-техническую базу (удельный вес основных средств, используемых в инновационной деятельности, в общем объеме основных средств; удельный вес основных средств сроком использования от 3 до 6 лет; удельный вес автоматизированного и прогрессивного оборудования; удельный вес износа основных средств и поступивших основных средств в общей их стоимости);

– материально-производственные ресурсы (отношение фактического количества материально-производственных ресурсов к их плановой потребности, удельный вес материально-производственных ресурсов высшего качества в общей их стоимости, доля выполненных договоров на поставку материально-производственных ресурсов к их общей стоимости);

– финансовые ресурсы (объем источников (в том числе собственных, заемных), соотношение имеющихся и требуемых источников, их структура);

– партнерские связи (удельный вес договоров с учреждениями образования, с научными центрами, с другими организациями, с банками, с органами государственного управления в общей сумме договоров, удельный вес договоров на участие в выставках, конкурсах, конференциях, симпозиумах в общей стоимости договоров в инновационной сфере, удельный вес международных договоров в сфере инноваций в общей сумме договоров о сотрудничестве);

– инфо-коммуникационные технологии (удельный вес персонала, оснащенного городской, внутренней и корпоративной мобильной телефонной связью, персональными компьютерами, персонала, имеющего

доступ к Интернету в общей численности персонала, а также количество периодических изданий, приходящихся на 10 работников) [1].

Оценка результатов инновационной деятельности проводится на основе показателей, характеризующих выпуск и реализацию инноваций. К ним относятся показатели объемов выпуска и реализации инновационной продукции, удельного веса инновационной продукции в общих объемах выпуска и реализации продукции предприятия. Для анализа выпуска инновационной продукции предлагаем использовать показатели, характеризующие долю инновационной продукции по степени ее новизны (новой для предприятия, региона, страны, принципиально новой в мире) в общем объеме выпущенной инновационной продукции. К результатам инновационной деятельности также относятся показатели, характеризующие созданную интеллектуальную собственность, полученные патенты и лицензии. Анализ реализованной инновационной продукции считаем необходимым дополнить показателями удельного веса реализованной инновационной продукции по рынкам сбыта (на региональном рынке, в Республике Беларусь, за рубежом) в общем объеме реализованной инновационной продукции. Данные показатели характеризуют результаты инновационной деятельности, отражающие производственную мощность предприятия в сфере инноваций, а также востребованность его инновационной продукции [1].

Оценка показателей осуществляется в динамике для того, чтобы выявить тенденции в формировании и использовании инновационных ресурсов, по вариантам сценариев (положительные и отрицательные, в том числе прогрессирующие, умеренные и медленные, а также стабильные).

На основе полученных значений показателей определяется итоговый показатель рейтинговой оценки кредитоспособности кредитополучателей при инновационном кредитовании. Итоговый показатель представляет собой среднюю геометрическую простую (формула 1):

$$G(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n} = \left(\prod_{i=1}^n x_i \right)^{\frac{1}{n}}, \quad (1)$$

где x_i – значения показателей [2].

Геометрическая средняя величина дает наиболее точный результат осреднения, если задача состоит в нахождении такого значения x , который был бы равноудален как от максимального, так и от минимального значения x [2] и применяется в экономике при определении средних относительных изменений.

Для того чтобы получить более точные значения итоговых показателей кредитоспособности предлагаем использовать метод консолиди-

рованных коэффициентов на основе весов [3; 4]. Они являются числовыми параметрами, позволяющими отразить значимость каждого исходного показателя в сравнении с другими, оказывающими влияние на общую величину, в данном исследовании – на уровень кредитоспособности.

С целью расчета итоговых показателей кредитоспособности во взвешенных баллах определяем баллы i -х показателей j -х инновационных ресурсов. Баллы распределены экспертным путем от 0 до 100 ($B_{ij} = (0; 20; 40; 60; 80; 100)$). Если значение показателя равно 0, то присваивается 0 баллов; если значение показателя принадлежит диапазону 0,01–10,00, то 20 баллов; если – 10,01–30,00, то 40 баллов; если – 30,01–50,00, то 60 баллов; если – 50,01–80,00, то 80 баллов; если 80,01 и выше, то 100 баллов [1].

Далее рассчитываем веса i -х показателей j -х инновационных ресурсов $x_i (i = \overline{1; n})$, построив систему весов (формула (2)):

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n B_i = 1, \\ B_i \geq 0, i = \overline{1; n}, \end{cases} \quad (2)$$

где B_i – это вес i -го показателя, i – номер текущего показателя, n – количество показателей [215].

Показатели ранжируются по убыванию значимости:

$$x_1 > x_2 > \dots > x_i > \dots > x_n.$$

Для того, чтобы максимально объективно определить систему весовых коэффициентов, считаем целесообразным применить метод нормирования. Сущность данного метода заключается в нахождении коэффициентов нормирования, впоследствии умножаемых на значение каждого инновационного фактора или группы факторов для определения веса.

Определение значений i -х показателей j -х инновационных ресурсов во взвешенных баллах (VB_{ij}) проводим по формуле (3):

$$VB_{ij} = B_j \cdot B_{ij}, \quad (3)$$

где B_{ij} – вес i -го показателя j -го инновационного ресурса, B_j – значение i -го показателя j -го инновационного ресурса в баллах.

Значения интегральных показателей j -х инновационных ресурсов во взвешенных баллах (VB_j) определяются по формуле (4):

$$VB_j = B_j \cdot \sum VB_{ij}, \quad (4)$$

где B_j – вес j -го инновационного ресурса; $\sum VB_{ij}$ – сумма значений i -х показателей j -х инновационных ресурсов во взвешенных баллах.

Интегральные показатели инновационных ресурсов во взвешенных баллах (ВБ) определяются на заключительном этапе по формуле (5):

$$ВБ = \sum ВБ_j, \quad (5)$$

где $\sum ВБ_j$ – сумма значений интегральных показателей j -х инновационных ресурсов во взвешенных баллах.

На основании итогового показателя рейтинговой оценки определяется уровень формирования инновационных ресурсов организации, ее оптимальная инновационная стратегия и уровень кредитоспособности, принимается решение банка относительно предоставления (непредоставления) инновационного кредита и его условия (табл. 1).

Таблица 1

Порядок принятия решения банка о предоставлении инновационного кредита промышленным организациям

Итоговый показатель формирования / реализации инновационных ресурсов, взвешенные баллы	Уровень формирования / реализации инновационных ресурсов	Оптимальная инновационная стратегия	Уровень кредитоспособности организации / риск для банка	Решение банка
0,00	нулевой	«топтания на месте»	неблагонадежный / неоправданный риск	отказ в кредитовании
0,01–30,00	низкий	«незначительных модификаций»	сомнительный / высокий риск	возможно предоставление другого вида кредита
30,01–50,00	средний	«последователья»	недостаточный / средний риск	предоставление инновационного кредита на дополнительных условиях, покрывающих риски банка
50,01–80,00	высокий	«следования за лидером»	стабильный / низкий риск	предоставление инновационного кредита на стандартных условиях

Итоговый показатель формирования / реализации инновационных ресурсов, взвешенные баллы	Уровень формирования / реализации инновационных ресурсов	Оптимальная инновационная стратегия	Уровень кредитоспособности организации / риск для банка	Решение банка
80,01–100,00	максимальный	«лидера»	надежный / минимальный риск	предоставление инновационного кредита на льготных условиях

Источник: разработка автора.

При нулевом уровне формирования / реализации инновационных ресурсов организация может избрать лишь стратегию «топтания на месте», означающую отсутствие возможностей даже для осуществления незначительных усовершенствований. В этом случае предоставление инновационного кредита связано с неоправданным риском для банка, данная организация признается неблагонадежным кредитополучателем инновационного кредита, оптимальным является решение об отказе в инновационном кредитовании.

В случае низкого уровня формирования / реализации инновационных ресурсов оптимальной инновационной стратегией для организации является стратегия «незначительных модификаций», свидетельствующая о возможности незначительных технических или внешних изменений продукции, не оказывающих значительного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, его компоненты и материалы. Выдача инновационного кредита такой организации сопряжена для банка с высоким риском, в качестве заемщика она является сомнительной. Однако банк может предложить альтернативу в виде другого вида кредита, например, лизингового, инвестиционного на реализацию программы технического или технологического обновления производства.

Достигнув среднего уровня формирования / реализации инновационных ресурсов, организация может осуществлять стратегию «последователя», подразумевающую внедрение имитационных инноваций, ранее выпущенных другими производителями, но еще новых для рынка за счет покупки лицензии на производство такой продукции, приобретения предприятия-новатора либо собственных разработок. В данном случае банк может предоставить ей инновационный кредит на дополнительных

условиях обеспечения и по повышенной процентной ставке, так как организация обладает недостаточным уровнем кредитоспособности, связанным для банка со средним риском кредитования.

Высокий уровень формирования / реализации инновационных ресурсов дает возможность осуществления организацией инновационной стратегии «следования за лидером», дающей возможность осуществлять собственные НИОКР либо приобретать новейшие разработки у лидеров. Для банка такая организация является стабильным кредитополучателем и предоставление инновационного кредита будет связано с низким риском, поэтому может осуществляться на стандартных условиях.

Максимальный уровень формирования / реализации инновационных ресурсов позволяет организации избрать инновационную стратегию «лидера», характеризующуюся возможностью внедрения базисных (радикальных) инноваций, стратегических инноваций, включающих создание принципиально новых видов продукции, технологии, методов организации и управления. Организация, осуществляющая такую стратегию, как правило, зарекомендовала себя в качестве новатора, скорее всего, имела положительный опыт кредитования своей инновационной деятельности. В связи с этим она может кредитоваться банком даже на льготных условиях, так как является надежным кредитополучателем, риск невозврата долга будет минимальным.

Представленная рейтинговая оценка кредитополучателей при инновационном кредитовании банком способствует комплексной оценке состояния деятельности потенциальных кредитополучателей с акцентом на ее инновационную составляющую. Вычисление итогового показателя кредитоспособности позволяет банку определить уровни формирования и реализации инновационных ресурсов организаций, выявить их оптимальную инновационную стратегию, определить уровень кредитоспособности организаций и уровень риска кредитования, принять научно обоснованное решение о предоставлении инновационного кредита и его условиях.

Библиографический список

1. *Давыденко Л. Н.* Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л. Н. Давыденко, З. В. Банникова. Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. 240 с.

2. *Кабанов В. Н.* Интегральный показатель экономической надежности как определяющий элемент диагностической оценки функционирования процессов промышленной организации / В. Н. Кабанов, С. Н. Михайлов // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 6 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2007/6/4747.html>. – Дата доступа : 17.05.2015.

3. *Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. Москва : Олимп–Бизнес, 2010. 320 с.

4. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры : учебное пособие / В. В. Ковалев. Москва : Финансы и статистика, 2002. 248 с.

The article provides a system-rated borrowers in the investment lending on the basis of a comprehensive evaluation of their financial and economic activities, the level of formation of innovative resources of the results of innovation.

Key words: *innovative financing, credit rating, innovative resources, innovative activity, rated borrowers.*

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

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

В процессе анализа взаимосвязи эффективности инновационной системы с основными параметрами денежно-кредитной политики определены факторы, определяющие характеристики инновационных процессов в национальной экономике, генерируемые денежно-кредитной политикой. Обоснована целесообразность приближения цены кредитных ресурсов к равновесной.

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, экономическое развитие, инфляция, ставка рефинансирования, депозит, кредит, внешнеэкономическое равновесие, конкуренция, инвестиции, инновации.*

В условиях ограниченности ресурсов для инновационного развития важно обеспечить эффективную специализацию инновационных процессов. Хотя такая специализация в основном обуславливается факторами, не связанными с государственным регулированием, однако деятельность в рамках национальной инновационной системы (НИС) может обеспечить её эффективность. При этом необходимо выделить:

– направления инновационного развития, которые нет необходимости развивать в силу неконкурентоспособности инновационного сектора отечественной экономики;

– направления инноваций, к которым необходимо применить стратегию догоняющего развития в силу достаточно высокого потенциала отечественной инновационной деятельности;

– направления приоритетного инновационного развития, обладающие в рамках национальной экономики максимальной конкурентоспособностью.

Регулятивный аспект НИС обеспечивается в современной рыночной экономике в основном двумя подсистемами государственного регулирования: кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политикой.

Роль кредитно-денежного регулирования в НИС обусловлена тем, что инновационная деятельность нуждается в кредитной поддержке в силу следующих причин:

– субъекты разработки инноваций, как правило, не располагают достаточными капиталами для их реализации, а также ликвидным имуществом, которое могло бы послужить предметом залога при кредитовании в общеустановленном порядке;

– разработка и реализация современных инноваций – достаточно капиталоемкий процесс, требующий значительного времени для конструирования и испытания разработок, если сам процесс выработки инновационной идеи в современном информационном поле имеет тенденцию к ускорению, то процесс доведения идеи до продукта, который можно использовать, требует всё большего объёма затрат;

– процесс продажи инновационного продукта в форме замысла или идеи во многом дестимулирует дальнейшие инновации, так как при этом создаётся существенный разрыв между стоимостью вознаграждением инноватора и выгодой, извлекаемой бенефициаром инноваций, поэтому наиболее эффективной организационной формой реализации инноваций является венчурное предпринимательство.

Необходимо обособленно рассмотреть два уровня кредитно-денежной политики в области инноваций: макроэкономический, то есть направленный на регулирование состава, структуры и динамики экономической системы в целом, и микроэкономический, направленный на регулирование получения и использования ресурсов кредитной системы субъектами хозяйствования.

Макроэкономический аспект кредитно-денежной политики, в силу ограниченности инструментария государственного регулирования в современной рыночной экономике, не может быть специализирован на стимулировании инноваций, так как меры данной политики должны быть вписаны в более широкий макроэкономический контекст. Вместе с тем можно выделить определённые требования к кредитно-денежной политике, соблюдение которых необходимо для эффективного функционирования НИС. В силу вышеназванных причин стоимость кредитных ресурсов, к регулированию которых фактически сводится макроэкономическая составляющая кредитно-денежной политики, оказывает непосредственное влияние на инновационные процессы. С позиции эффективности инновационных процессов стоимость кредитных ресурсов непосредственно влияет на:

– издержки, связанные с разработкой и реализацией инноваций, поскольку большая часть субъектов инновационной деятельности использует в той или иной форме заёмный капитал;

– уровень вменённой эффективности, так как существует прямая функциональная зависимость между стоимостью кредитных ресурсов и доходностью общедоступных финансовых инструментов.

Иными словами, какой бы из макроэкономических инструментов денежно-кредитной политики не использовался (ставка рефинансирования, резервные требования или операции на открытом рынке), не вызывает сомнений обратная зависимость между стоимостью кредитных ресурсов и эффективностью инновационной деятельности.

Вместе с тем, минимизация цены кредитных ресурсов также не может считаться эффективным инструментом стимулирования инноваций, так как создаёт проблему несбалансированности экономического роста. Так, удешевление кредитных ресурсов приводит, с одной стороны, к расширенному финансированию инноваций, а с другой – к сокращению отложенного спроса, актуализация которого призвана стать финансовой основой сбыта инновационного продукта. В конечном итоге это приводит к необходимости сокращения инновационного производства и, как следствие, к рецессии. Данное утверждение базируется на следующих рассуждениях. Если в результате мер денежно-кредитной политики стоимость кредитных ресурсов снижается, то они становятся более доступными для всех субъектов хозяйствования (вопрос об эффективности адресных преференций будет рассмотрен ниже). При этом структура спроса при прочих равных условиях сохраняется либо изменяется из-за факторов, не связанных с денежно-кредитным регулированием. Эластичность спроса по цене кредитных ресурсов ниже эластичности предложения инновационного продукта в силу наличия существенного временного лага между снижением стоимости кредитных ресурсов и получением экономического эффекта от инноваций. Кроме того, снижение стоимости кредитных ресурсов снижает склонность к сбережению в экономике в силу сокращения выгод от сбережения, что ещё больше разогревает спрос. В силу активизации спроса растёт объём сбыта в соответствии со сложившейся структурой этого спроса, что вызывает инфляцию (открытую или скрытую) на актуальных для потребителя традиционных рынках. Поэтому появление инновационного продукта в любой форме сталкивается с нехваткой спроса, который абсорбируется традиционными рынками. Иными словами, идеальная для инновационного сектора ситуация, при которой прирост спроса благодаря снижению стоимости кредитных ресурсов в экономике направляется потребителями на приобретение дополнительного инновационного продукта, созданного благодаря удешевлению кредитных ресурсов, может быть только случайной в силу того, что структура инновационного продукта не зависит от структуры спроса.

Принимая во внимание вышесказанное, можно утверждать, что какой-либо оптимальный универсальный уровень стоимости кредитных ресурсов для инновационного сектора не может быть исчислен и установлен в экономике. Очевидно, что для оптимального развития инновационного сектора уровень стоимости кредитных ресурсов должен быть максимально близок к равновесному, то есть соответствующему равновесию спроса и предложения денег при нейтральной денежно-кредитной политике. В этих условиях даже высокая стоимость кредитов отражает не попытки государства изменить объём и структуру денежной массы для решения поставленных задач, а высокую эффективность традиционных секторов экономики. При этом, если инновации не обладают положительной относительной эффективностью, то и необходимость их реализации отсутствует.

Микроэкономический аспект денежно-кредитной политики в рамках НИС заключается в создании особых условий доступа субъектов инновационного процесса к кредитным ресурсам. Суть такого доступа заключается в формировании механизмов кредитования субъектов, разрабатывающих и реализующих инновации под эффективность замысла (идеи) при отсутствии обеспечения кредита. Опыт организации такого кредитования достаточно разнообразен и широко описан в литературных источниках, однако необходимо сделать некоторые замечания организационно-методического характера.

Единственным обеспечением финансирования инновационных проектов за редким исключением является экономическая эффективность самой идеи, поэтому для системы венчурного кредитования необходимо обеспечить доведение идеи до бизнес-плана, а затем – комплексную экспертизу этого бизнес-плана. Поэтому система кредитно-денежной поддержки инноваций должна быть сопряжена с системой всесторонней интеллектуальной поддержки (консалтинг и экспертиза в области технологии, информации, экономики и права), причём в единой организационной структуре, так как обособленно друг от друга системы венчурного финансирования и консалтинга не имеют смысла. Кроме того, как показывает практический опыт существования систем кредитно-денежной поддержки инновационного предпринимательства, наибольшую эффективность обеспечивает такая система, при которой кредитор или инвестор вкладывает собственные, а не предоставленные государством деньги, так как в последнем случае заинтересованность в выборе действительно эффективных инновационных проектов резко снижается. Можно выделить несколько концептуальных вариантов организации систем кредитно-денежной поддержки инновационного предпринимательства на микроуровне:

– финансирование бизнес-проектов за счёт средств, предоставляемых бюджетной системой или государством в виде капитала соответствующих финансовых структур;

– финансирование бизнес-проектов частными банками или иными субъектами хозяйствования финансового сектора в расчёте на более высокую прибыль в инновационной сфере с использованием собственных средств;

– финансирование бизнес-проектов частными субъектами финансового сектора с предоставлением льгот со стороны государства.

Последний вариант представляется наиболее эффективным, поскольку, с одной стороны, частный инвестор вкладывает собственные деньги и поэтому заинтересован в выборе наиболее эффективных проектов, с другой стороны, льготы государства позволяют снизить порог требований к проектам и реализовать более широкий спектр бизнес-идей. В качестве льготы обычно рассматривается частичное или полное освобождение от налогов, вместе с тем в условиях инновационного предпринимательства налоговые льготы для инвестора не играют большой роли, так как в случае успешной реализации проекта он и так получит чистый финансовый результат выше нормального по экономической системе, а в случае неэффективной инновационной деятельности облагаемые базы инвестора будут стремиться к нулю. Поэтому налоговые льготы важны для субъектов хозяйствования, непосредственно реализующих инновации, а для инвесторов важнее государственные гарантии возврата кредитных ресурсов, что позволяет снизить степень риска венчурного финансирования инновационных проектов. Поэтому оптимальной формой кредитной поддержки инновационного предпринимательства на микроуровне представляется система частных финансовых организаций, осуществляющих комплексный консалтинг и финансирование инновационных проектов за счёт собственных средств под гарантии государственных органов. Следует отметить, что недостатком данной системы является её бюрократизированность, так как один и тот же бизнес-проект должен пройти две экспертизы – инвестора и государственного органа, гарантирующего инвестиции, что требует построения эффективной системы экспертизы проектов в относительно короткие сроки.

Таким образом, эффективная система стимулирования инноваций мерами денежно-кредитной политики в экономической системе состоит в селективной поддержке инвесторов и предприятий-инноваторов с помощью технических (комплексный консалтинг) и антирисковых (гарантирование инвестиций) мер. Принятие универсальных мер, призванных сделать кредитные ресурсы более доступными, является нежелатель-

ным, поскольку данные меры создают структурные диспропорции между спросом и предложением на товарных рынках, что, в свою очередь, существенно снижает эффективность инноваций.

Библиографический список

1. Башлакова О. С. Теоретико-методологические подходы к формированию эффективных национальных инновационных систем // Вестник экономической интеграции. 2012. Спецвыпуск (053). С. 16–23.

2. Башлакова О. С. Методические подходы к определению эффективности национальной инновационной системы // Вестник экономической интеграции. 2013. № 5–6. С. 31 – 39.

3. Башлакова О. С. Инновации как детерминанта экономического развития: монография / О. С. Башлакова, В. С. Лопанова, Ю. С. Пронузо /; под науч. ред. О. С. Башлаковой; М-во образования РБ, Гом. гос. ун-т им. Ф. Скорины. Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 198 с. : ил.

In analyzing the relationship effectiveness of the innovation system with the basic parameters of the monetary policy of the factors that determine the characteristics of innovation processes in the national economy, generated de monetary policy. Expediency approaching the price of credit resources to the equilibrium market price.

Key words: *monetary-credit policy, economic development, inflation, refinancing rate, deposit, credit, external economic balance, competition, investments, innovations.*

В. В. Белых (НГУЭУ «НИНХ»), Новосибирск)

РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ГАРАНТИРОВАНИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ОПЦИОНОВ

В статье рассматривается стоимость услуг по размещению ценных бумаг с условием гарантирования выкупа организатором размещения.

Ключевые слова: *размещение, гарантирование, опцион, акции, облигации.*

При формировании капитала коммерческой компании проводится работа по привлечению денежных средств инвесторов и кредиторов. В случае акционерного общества, эта работа связана с размещением акций и облигаций компании. В этом случае компания выступает в качестве эмитента ценных бумаг.

Если предполагается привлечение капитала на рыночных условиях, то количество и цена размещения ценных бумаг могут быть определены только приблизительно. Надежный результат можно получить в случае

заклучения договора на размещение ценных бумаг (договора андеррайтинга). Такой договор может быть заключен со специализированной компанией (андеррайтером) или пулом банков. Наиболее важной частью такого договора является условия гарантирования размещения. Гарантирование может быть предоставлено в виде «твердого обязательства» (firm commitment) или «с ожиданием» (stand-by underwriting). В первом случае андеррайтер обязуется выкупить все ценные бумаги на свой счет с последующим их размещением на рынке, во втором случае – бумаги размещаются на рынке, а андеррайтер обязуется выкупить только остаток эмиссии, который не удастся сразу разместить на рынке, по цене не ниже установленной.

В связи с вероятным отличием рыночной стоимости ценных бумаг от цены, по которой андеррайтер обязался выкупить ценные бумаги, заключение таких договоров несет риск получения убытка одной из сторон. Например, если цена, по которой андеррайтер выкупит ценные бумаги, будет выше рыночной стоимости, то он понесет убыток, а эмитент, соответственно, получит дополнительный доход.

Имеются исследования, в которых приводятся данные о фактическом размере комиссий, взимаемых андеррайтерами за гарантирование размещения. Они показывают, что эмитент несет существенные расходы по гарантированию размещения. Например, инвестиционные банки США взимают с эмитента в случаях гарантирования размещения, минимум, от 0,9 до 3,3 % от объема эмиссии, соответственно, облигаций и акций [1]. Причины, по которым стоимость услуг гарантирования зависит от вида ценных бумаг, в статье не рассматриваются. Стоимость гарантирования размещения зависит от объема эмиссии. Выше мы привели минимальные значения, которые соответствуют максимальному объему эмиссии. Это сделано для исключения влияния на цену договора расходов андеррайтера, не связанных с риском гарантирования. Там же [1] показано, что по сравнению с другими возможными условиями договоров андеррайтинга, гарантирование размещения наиболее часто применяется в мировой практике.

Ниже мы предлагаем способ расчета справедливой платы за гарантирование. Он объясняет зависимость стоимости гарантирования для разных типов ценных бумаг.

В рамках договора с условием гарантирования эмитент получает право продать ценные бумаги по цене не ниже цены размещения, установленной в договоре с андеррайтером. Важным является наличие у эмитента права не продавать ценные бумаги по стоимости ниже заранее установленной цены, и того, что эмитент оплачивает это право. Эти два условия позволяют рассматривать заключение договора андеррайтинга,

как заключение контракта на покупку опциона Put по цене комиссии, которую эмитент платит андеррайтеру за гарантирование размещения.

Стоимость опциона можно рассчитать с использованием формул, полученных Фишером Блэком и Майроном Шоулзом, для описания модели ценообразования финансовых опционов в условиях рыночного равновесия [2]:

– стоимость опциона Call описывается выражением:

$$C = S \cdot N(d_1) - K \cdot e^{-r \cdot t} \cdot N(d_2), \quad (1)$$

– стоимость опциона Put описывается выражением:

$$P = C - S + K \cdot e^{-r \cdot t}, \quad (2)$$

где

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}} \quad \text{и} \quad d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t}, \quad (3)$$

S – текущая стоимость базового актива, K – цена исполнения опциона, t – срок исполнения опциона (как доля года), r – безрисковая процентная ставка, соответствующая сроку жизни опциона (в годовом исчислении), σ^2 – дисперсия натурального логарифма коэффициента, показывающего изменение стоимости базового актива (логарифмическая доходность).

В рассматриваемом случае в качестве базового актива выступают ценные бумаги. Их текущая стоимость (S) не известна, так как бумаги еще не выпущены на рынок и с ними не совершаются сделки. Вместе с тем, используя методы фундаментального и технического анализа фондового рынка, эмитент и андеррайтер могут сделать прогноз их цены, т. е. предположить, сколько будут стоить ценные бумаги при их размещении. Прогноз цены так же подвержен ежедневным колебаниям, как и стоимость ценных бумаг, обращающихся на рынке.

Цена исполнения опциона (K) соответствует цене, по которой андеррайтер выкупает ценные бумаги. Стороны заинтересованы в том, чтобы цена выкупа не отличалась от стоимости акций, т. е. чтобы соблюдалось условие $K = S$. В противном случае это означает, что имеется договоренность о дополнительном доходе для той или иной стороны, который можно будет получить при продаже бумаг по рыночной стоимости. На практике соблюдение условия $K = S$ означает, что если, например, размещение ценных бумаг проводится путем проведения аукциона «по цене отсечения», то цена исполнения опциона принимается равной цене отсечения.

Сроку исполнения опциона (t) соответствует промежуток времени между заключением договора на размещение акций и оплатой услуг ан-

деррайтера, с одной стороны, и размещением ценных бумаг и получением эмитентом денежных средств от инвесторов, с другой стороны. Таким образом, это срок размещения ценных бумаг.

Дисперсия стоимости базового актива (σ^2) может быть оценена по дисперсии стоимости сравнимых ценных бумаг, к которым можно отнести ценные бумаги компаний с близкими эмитенту, значениями показателя риска β и денежного потока. В случае с облигациями к этим показателям добавляется срок до их погашения.

Ниже мы приводим формулы 1–3, преобразованные для частного случая равенства цены исполнения опциона и стоимости базового актива ($K = S$). Одновременно, приводим стоимость опциона в относительных единицах, т. е. в том виде, который используется на практике для выражения стоимости размещения ценных бумаг:

– стоимость опциона Call описывается выражением:

$$\frac{C}{S} = N(d_1) - e^{-rt} \cdot N(d_2), \quad (4)$$

– стоимость опциона Put описывается выражением:

$$\frac{P}{S} = \frac{C}{S} - 1 + e^{-rt}, \quad (5)$$

где

$$d_1 = \frac{\left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot \sqrt{t}}{\sigma} \quad \text{и} \quad d_2 = \frac{\left(r - \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot \sqrt{t}}{\sigma} \quad (6)$$

Дальнейшие расчеты мы провели с применением формул 4–6. Исследовали зависимость платы за размещение (P/S) от переменных, которые входят в формулы, определяющие стоимость опциона: стандартного отклонения логарифмической доходности (σ , %), безрисковой ставки (r , % год), времени исполнения опциона (t , год).

Стоимость услуг по гарантированию размещения пропорционально увеличивается при увеличении изменчивости доходности базового актива (рис. 1). Это объясняет ранее приведенную в работе [1] меньшую стоимость гарантирования размещения облигаций по сравнению с акциями, так как доходность облигаций более предсказуема и имеет меньшую дисперсию (σ^2).

Зависимость стоимости гарантирования размещения от безрисковой ставки (r) и времени размещения (t) носит не одинаковый характер. Так, стоимость размещения уменьшается с ростом безрисковой ставки (r) (рис. 1) и увеличивается с ростом времени размещения (t) (рис. 2).

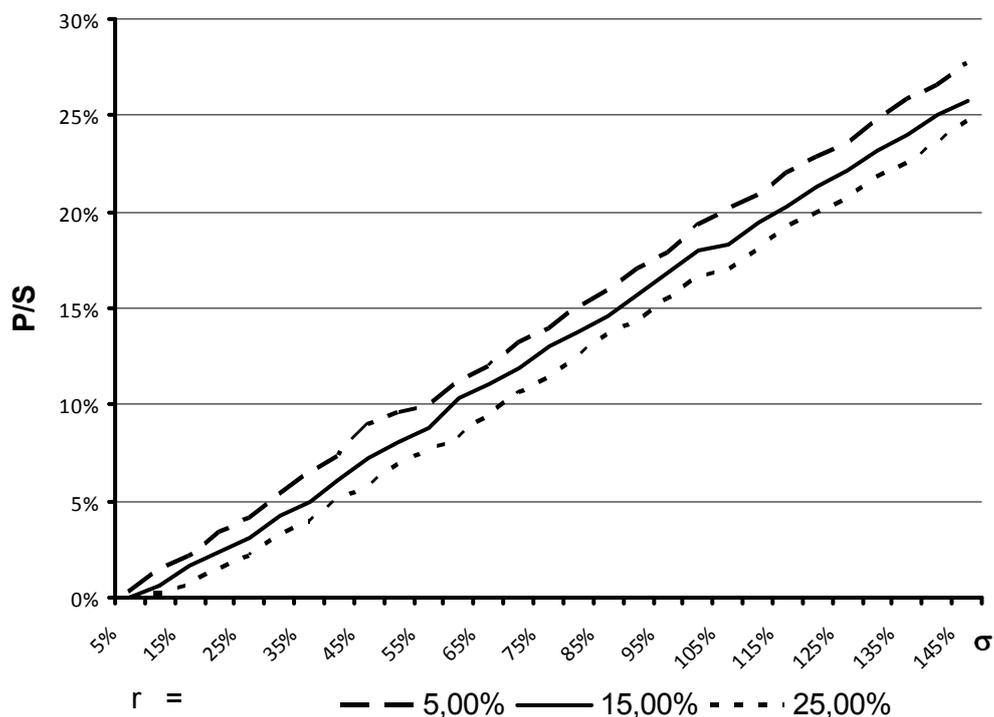


Рис. 1. Зависимость стоимости гарантирования от изменчивости доходности базового актива (σ) для разных значений безрисковой ставки (r)

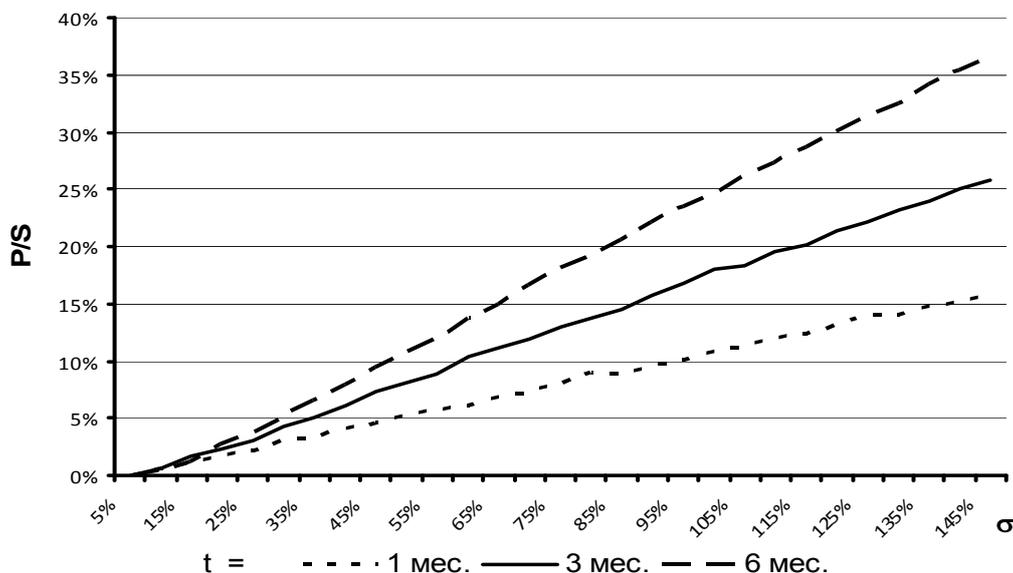


Рис. 2. Зависимость стоимости гарантирования от изменчивости доходности базового актива (σ) для разных значений времени исполнения (t)

Безрисковая ставка (r) – макроэкономический показатель, который не зависит от эмитента. Таким образом, мы видим, что возможно изменение стоимости гарантирования в соответствии с экономическим циклом. Можно так же предположить, что стоимость гарантирования размещения будет выше для стран с менее стабильным экономическим положением.

Сравнили полученные нами данные с фактическими значениями комиссий, за гарантирование размещения приведенными в [1]. Если принять срок размещения равным трем месяцам, то стоимость услуг в размере до 3,3 %, взимаемая инвестиционными банками США за размещение акций, соответствует изменчивости базового актива равного, примерно, 25 %, а стоимость услуг в размере 0,9 % взимаемая за размещение облигаций, соответствует изменчивости базового актива равного, примерно, 10 %.

Ранее проводились исследования статистического распределения цены акций ПАО «ЕЭС России» обращающихся на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) [3]. Мы рассчитали стоимость гарантирования размещения ценных акций ПАО «Сбербанк», обращающихся на этой бирже. Срок размещения акций банка приняли равным одному месяцу ($t = 1$ мес.). Стандартное отклонение логарифмической доходности вычислили на основе котировок обыкновенных акций за период с 29.05.2015 по 18.09.2015 год. Получили значение σ равно 33 %. В качестве ставки безрискового вложения приняли ставку MosPrimeRate на 18.09.2015 г. Это ставка, по которой предоставляются рублёвые кредиты (депозиты) банками – ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым организациям. Для расчета использовали ставку, которая соответствует сроку действия опциона $r_{t=1\text{мес.}} = 11,79$ %. В результате получили стоимость гарантирования размещения в размере 2,6 % от цены акции. Полученная нами стоимость соответствует диапазону цен, приведенному в работе [1].

Рассчитали стоимость гарантирования размещения акций предприятий, которые относятся к различным отраслям промышленности. Срок размещения (t) приняли равным 3 мес. То есть взяли более длинный срок, чем ранее примененный нами при оценке размещения ценных бумаг компании финансового сектора. Ставку безрискового вложения (r) приняли равной 15 %. Использовали данные о стандартных отклонениях доходности по отраслям и видам деятельности, приведенные в работе [4]. В итоге в зависимости от рискованности бизнеса получили стоимость гарантирования размещения от 3,5 % (энергетика) до 23,2 % (интернет) (табл. 1).

Таблица 1

**Стоимость гарантирования размещения акций для предприятий
из различных отраслей (в % от цены размещения)**

Отрасль	σ , % год	P/S (%)
Авиакомпании	55,55	8,8
Аэрокосмическая промышленность	53,50	8,4
Биотехнология	91,85	16,1
Гостиничный и игровой бизнес	62,10	10,3
Деревообработка	39,60	6,1
Добыча металлов	83,53	14,6
Железнодорожный транспорт	31,01	4,6
Жилищное строительство	35,36	5,4
Интернет	129,81	23,2
Машиностроение	53,72	8,4
Мебельная промышленность	40,42	6,5
Металлургия	67,11	12,0
Нефтяная и газовая промышленность	35,87	5,4
Обувная промышленность	42,93	6,5
Операции с недвижимостью	29,36	4,2
Производство продуктов питания	50,86	8,0
Промышленность стройматериалов	53,24	8,4
Реклама	90,60	15,7
Телекоммуникации: производство оборудования	116,41	21,0
Телекоммуникации: обслуживание населения	77,39	13,4
Торговля компьютерами	83,84	14,6
Торговля продуктами питания	37,95	5,7
Торговля одеждой	52,84	8,4
Угольная промышленность	40,43	6,5
Упаковка	38,14	5,7
Фармацевтическая промышленность	77,36	13,4
Химическая промышленность	44,24	6,4
Целлюлозно-бумажная промышленность	39,60	6,1
Энергетика	24,51	3,5

Как видим, стоимость услуг андеррайтера может достигать десятков процентов от цены размещения акций.

Расчет стоимости гарантирования размещения применим не только к ценным бумагам коммерческих предприятий, но и к государственным облигациям. Указанным способом можно рассчитать, например, максимальную стоимость услуг банков по размещению облигаций субъектов РФ с условием гарантирования их выкупа.

Библиографический список

1. *Лялин С.* Инвестиционные банки на рынке корпоративных облигаций // Рынок Ценных Бумаг, 2001. № 10.
2. *Fischer Black and Myron Scholes.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy. 81 (May-June 1973), S. 637–654.
3. *Алексеев М. А., Дяденко Г. В.* Построение распределения цены базового актива на примере обыкновенных акций РАО «ЕЭС России» // Журнал «Аваль», 2004. № 4. С. 49–52.
4. *Круковский А. А.* Модель реальных опционов в инвестиционном анализе // Труды ИСА РАН, 2007. Т. 30.

The article deals with the cost of services for the placement of securities on the condition of guaranteeing repayment underwriter.

Key words : *underwriting, options, stocks, bonds.*

Т. А. Бурдаева, М. В. Ермилова (СГУПС, Новосибирск)

ПОЛИТИКА ОАО «РЖД» В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

В статье рассматриваются основные направления политики управления затратами в компании ОАО «РЖД» и предлагаются пути её совершенствования.

Ключевые слова : *затраты, ОАО «РЖД», управление, анализ.*

В настоящее время ОАО «РЖД» – это объединение территориально рассредоточенных предприятий, выполняющих идентичные функции при наличии сильных вертикальных связей с аппаратом управления, где вырабатывается стратегия развития Компании в целом, формируются управленческие решения, направленные на стабилизацию транспортного производства и финансового состояния холдинга.

В 2014–2015 гг. сложная финансово-экономическая ситуация в условиях продолжающегося снижения объемов перевозок и, следовательно, снижения доходной базы потребовала от ОАО «РЖД» принятия серьезных мер по экономии всех видов затрат: впервые был введен режим неполного рабочего времени как вынужденная мера, исходя из необходимости дальнейшей оптимизации затрат.

Управление затратами – целый комплекс мероприятий, подразумевающий умение экономить ресурсы при одновременной максимизации отдачи от их использования, в целях получения высокого экономического результата. Однако необходимо учитывать, что оптимизация затрат в данном случае не должна влиять на объем и качество производимой продукции, выполняемых работ или оказанию услуг.

Управление затратами осуществляется путем их планирования, нормирования, регулирования, стимулирования работников за полученную экономию, учета, контроля (мониторинга) и анализа.

Одним из важнейших элементов в системе управления затратами является их анализ. Определение перспективных направлений снижения затрат, разработка плана мероприятий по их снижению и реализация данного плана невозможны без предварительной оценки аналитиков.

Для выявления затрат, которые могут быть сокращены, используются различные виды анализа. Так, анализ эксплуатационных расходов в ОАО «РЖД» традиционно проводят по следующим направлениям:

- горизонтальный анализ, в основе которого лежит оценка абсолютного изменения затрат путем сравнения каждой позицией отчетности с предыдущим годом;
- вертикальный анализ, с помощью которого определяют структуру затрат, т. е. рассчитывают удельный вес каждой статьи в общей сумме затрат, выделяя наиболее весомые;
- факторный анализ, позволяющий оценить влияние каждого фактора.

На затраты ОАО «РЖД» влияют различные взаимосвязанные между собой факторы, которые с определенной условностью можно разделить на три группы (табл. 1).

Таблица 1

Группировка факторов, влияющих на затраты

Группа	Факторы
Факторы, действующие на уровне отрасли (микросистемы)	<ul style="list-style-type: none"> – техническая оснащенность; – износ основных фондов; – технологии эксплуатационной работы; – информатизация и автоматизация; – организация и мотивация труда – квалификация кадров
Факторы, действующие на уровне рынка транспортных услуг (мезасистемы)	<ul style="list-style-type: none"> – законодательная база; – цены на потребляемую продукцию; – тарифная политика государства; – объем, направление и структура перевозок; – конкуренция с другими видами транспорта; – коммерческие и финансовые риски
Факторы, действующие на уровне государства (макросистемы)	<ul style="list-style-type: none"> – объем производства; – уровень жизни населения; – налоговые ставки и сборы; – инфляционные процессы; – ожидаемая экономическая ситуация; – научно-технические достижения

Факторы, формирующие величину расходов, могут быть так же сгруппированы по признаку их влияния на отдельные элементы затрат.

Так, на расходы по заработной плате оказывают большое влияние уровень и темпы роста производительности труда, фонд рабочего времени и его использование, объем и структура перевозок, эксплуатационный контингент и степень квалификации работников, уровень тарифных ставок заработной платы, системы оплаты труда, величина начислений на фонд оплаты труда.

Расходы по материалам, топливу и электроэнергии зависят от:

- объема и структуры перевозок;
- технического оснащения и протяженности дорог;
- объема и структуры потребности в отдельных видах ресурсов и уровня цен на них;
- условий длительности хранения и регулярности поставок.

На амортизационные отчисления влияют размер и структура основных средств, их стоимость, сроки службы, интенсивность их использования, степень морального и физического износа, размеры обновления и выбытия, формы начисления амортизации и совершенствование амортизационной политики.

В зависимости от объектов управления выделяют подсистемы управления производственными процессами, управления материально-техническими ресурсами, управления персоналом и др. К подобным подсистемам можно отнести управление затратами организации, которое так же включает объект и субъект управления.

Объектом управления затратами являются собственно затраты ОАО «РЖД» и его структурных подразделений, процесс их формирования и оптимизации. Субъектом управления затратами выступают руководители и специалисты корпорации и её производственных подразделений, т. е. управляющая система.

Объект и субъект управления образуют организационно-юридическую систему управления затратами компании ОАО «РЖД». Это целевая, многоуровневая система, где объектом управления выступают затраты организации, а субъектом управления затратами является управляющая система. Совершенствование взаимодействия между объектом и субъектом управления, повышение его эффективности, усиление обратной связи является основным направлением корпоративной политики ОАО «РЖД» в сфере управления затратами.

Основой анализа эксплуатационных расходов ОАО «РЖД» являются данные внутрифирменной управленческой отчетности (формы № 7у), которая составляется по местам возникновения затрат, в разрезе элементов затрат, видов деятельности, отраслевых хозяйств (центров ответственности), укрупненных видов работ (носителей затрат), а так же статей Номенклатуры расходов. Однако в процессе анализа затрат на прак-

тике используется, в основном, их группировка по экономическим элементам. Такой анализ позволяет выявить только ресурсоемкость подразделения, но не дает оценки целевого использования затрат. Поэтому, на наш взгляд, необходимо усилить проведение дополнительной аналитической работы в области затрат, классифицируемых в разрезе статей Номенклатуры доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД». Именно анализ по статьям позволяет выявить, на выполнение как их работ или операций израсходованы средства корпорации, т. е. оценить целевую направленность всех видов ресурсов.

Завершающим этапом анализа эксплуатационных расходов должна являться разработка мероприятий по их снижению. Поскольку железнодорожный транспорт является материалоемкой и трудоемкой отраслью при разработке и реализации программы, направленной на снижение расходов на перевозки, особое внимание в компании стали уделять внедрению мероприятий по сокращению расходов на топливно-энергетические ресурсы и расходов на оплату труда.

При составлении плана таких мероприятий затраты целесообразно разделить на три группы:

- затраты, подлежащие пересмотру;
- затраты, которые могут быть пересмотрены;
- затраты, которые могут быть отклонены и ли отложены на другие периоды, без нанесения ущерба.

Сокращение затраты должно происходить путем поэтапного исключения перечисленных групп, начиная с последней. В первую очередь сокращаются затраты из третьей группы, затем - из второй, и только в крайнем случае – из первой, поскольку пересмотр затраты этой группы может привести к необходимости структурных изменений предприятия в целом (например, пересмотр штата, действующей системы оплаты труда, и т. д.).

Конкретизации анализа затрат способствует внедрение системы учета доходов и расходов по тарифным составляющим.

Методика разделения расходов от перевозок по тарифным составляющим включает в себя:

- отнесение статей специфических (прямых производственных), общепроизводственных и общехозяйственных расходов к тарифным составляющим;
- распределение некоторых статей общепроизводственных и общехозяйственных расходов по методу ФСА между статьями-функциями;
- распределение расходов отнесенных к тарифным составляющим, по видам перевозок.

На основании вышеизложенного к новым принципам политики управления затратами ОАО «РЖД» на современном этапе можно отнести:

- совершенствование системы управленческого учета затрат на всех уровнях управления ОАО «РЖД»;
- расширение информационной и методической базы обеспечения соответствия управленческого учета расходов и доходов;
- единый комплексный подход к классификации, формированию и учету расходов в Номенклатуре доходов и расходов по основным видам деятельности ОАО «РЖД»;
- ведение отдельного учета расходов и доходов и разработка на этой базе методологических подходов и рекомендаций для обоснования уровня затрат;
- совершенствование информационной базы на основе внедрения модуля «Контроллинг» ЕК АСУФР в соответствии с принципами управленческого учета и методикой распределения затрат;
- развитие информационных систем автоматизированного управления, позволяющих вести мониторинг затрат и результатов в режиме реального времени;
- совершенствование форм учета и отчетности на основе раскрытия взаимосвязи основных экономических понятий в системе управленческого учета и. т. д.

Система управления затратами содержит формы отчетности по доходам и расходам на всех уровнях управления ОАО «РЖД». Вместе с тем в новой системе управления затратами имеется информация, необходимая для калькулирования себестоимости перевозок (работ и услуг), в том числе для тарифных целей, а также для управления затратами и их оптимизации.

Вопрос по снижению затрат холдинга ОАО «РЖД» в современных макро- и микроэкономических условиях обладает высокой актуальностью. Во-первых, на современном этапе развития на предприятиях железнодорожного транспорта стали неэффективными ранее применяемые меры по снижению затрат административного характера: установление регламентированных перерывов у работников бригад, сокращение рабочих дней, предоставление дней без сохранения заработной платы и пр. Во-вторых, на железнодорожном транспорте имеется большая потребность в совершенствовании технологий, внедрение которых повлечет за собой немалые затраты.

В рамках новой политики управления затратами предложения по снижению затрат носят разнообразный характер. К ним относятся:

- модернизация производственного процесса путем внедрения ресурсосберегающих технологий в производство;
- совершенствование планирования затрат;
- применение в управлении затратами системы «директ-костинг» (система учета переменных затрат и формирование ограниченной (частичной) себестоимости);

- формирование экономических нормативов внутрипроизводственного планирования затрат на основе среднеотраслевых значений;
- создание фонда мотивации предложений по сокращению затрат;
- совершенствования нормирования труда и пр.

Библиографический список

1. *Витченко М. Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта: учебник для техникумов и колледжей ж.-д. транспорта [Текст] / М.Н. Витченко. М.: Маршрут, 2003. 240 с.
2. *Бурцев В. В.* Организация бюджетирования на предприятиях железнодорожной отрасли [Текст] / В. В. Бурцев // Экономика железных дорог. 2006. № 9. С. 40–44.
3. Финансовое планирование и бюджетирование на железнодорожном транспорте : учеб. пособие [Текст] / Н. П. Чипига [и др.]; под ред. О. Б. Лазаревой. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. 80 с.
4. *Сутурин С. В.* Экономика железнодорожного транспорта: Учебно-методич. пособие по изучению и проведению практических занятий по дисциплине «Экономика транспорта». Чита: ЗаБИЖТ, 2003. Ч. 2. 60 с.
5. *Смехова Н. А., Шобанов А. Л.* Новые принципы управления расходами ОАО «РЖД» // Экономика железных дорог. 2009. № 3. С. 62–75; № 4. С. 31–43.
6. *Терешина Н. П., Смехова Н. Г., Иноземцева С. М., Токарев В. А.* Расходы инфраструктуры железнодорожного транспорта : учебное пособие. М.: ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2010. 224 с.

In the article the main trends of cost management policy in the company of JSC "Russian Railways" are observed, as well as offering new cost management principles.

Key words : *costs, JSC "Russian Railways", management, analysis.*

Т. А. Ванеева (СГУПС, Новосибирск)

ИСТОКИ НОРМАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье рассматривается необходимость использования грамотного нормативного регулирования деятельности в финансово-экономической системе.

Ключевые слова : *социально-экономическое развитие, нормативная деятельность, качество научных исследований, финансово-экономическая система.*

Практика хозяйственного развития объективно подсказала человечеству необходимость формировать определенные критерии деятельности в любой сфере жизни современного общества. Особенно это касает-

ся системы отношений в финансово-экономической сфере, где учетная функция является ведущей и реализуется с помощью формирования специфических методических разработок, позволяющих оценить текущее состояние конкретного объекта на данный момент времени.

Научный подход к исследованию тех или иных процессов реальной действительности предполагает *обязательную разработку* нормативных показателей как зафиксированных *ограничителей*, с помощью которых выстраивается траектория развития любого хозяйственного объекта в направлении цели (или системы целей). При этом нормативные показатели должны быть *подвижными*, т. е. предлагать определенные рамки поведения субъекта в той или иной области, которые дисциплинируют движение к намеченному результату. Поэтому следует вести речь о некотором *лаге* относительно любого нормативного показателя, в пределах которого субъект формирует перспективу своего движения.

Рассчитанный лаг или критериальная мера дают возможность выбора хозяйствующим субъектом наиболее оптимальной модели своего поведения, которая соответствует возможностям устойчивого развития с учетом имеющейся у них ресурсной базы.

Сама *потребность в нормативном развитии* формируется объективно, так как в его основе лежат требования естественной среды. Все живые формы – единичного или коллективного варианта существования – требуют определенных условий для выживания: конкретный температурный режим в данной географической зоне, наличие определенного количества пищи, воды и др. Если эти параметры нарушаются, а миграция невозможна, то жизнь прекращается. Соответственно, и человечество может существовать и успешно развиваться во всех областях жизнедеятельности, опираясь на определенные нормативы, выход за пределы которых формирует открытую зону рисков.

В рыночных условиях значение нормативного развития реализуется с помощью системы учета, позволяющей регулировать хозяйственные процессы, что представляется особенно важным, так как деятельность рыночных агентов основана на *венчурном капитале*, владельцы которого ведут бизнес на свой страх и риск, расплачиваясь за все неудачи в ходе производства и доведения товара до потребителей собственными средствами. Поэтому в плане осуществления бизнес-диагностики значение нормативных или рекомендуемых показателей сложно переоценить.

Современная бизнес-диагностика включает множественные процедуры, позволяющие рыночным агентам проанализировать возможность получения дохода в рамках своего сегмента производства. Такая серия процедур выстраивается в определенной последовательности, включающей в себя следующие составные части:

– ситуационный анализ, который позволяет определить положение данного предприятия в существующем экономическом пространстве, дает возможность исследовать основные факторы, воздействующие на его деятельность, и определить укрупненные характеристики объекта управления;

– организационно-управленческий анализ, на базе которого можно оценить систему управления и организации на конкретном производственном объекте с учетом качественной характеристики;

– финансово-экономический анализ, позволяющий проанализировать текущее финансовое состояние объекта управления, затрат и результатов в ходе его работы с учетом официальных финансовых ограничений и динамики главных показателей за ряд лет;

– производственно-хозяйственный анализ, целью которого является исследование состояния имеющихся производственных мощностей, степени загрузки оборудования и эффективности использования остальных элементов ресурсной базы;

– анализ кадрового потенциала, предполагающий оценку численности и качества персонала, характеристику его деловых показателей в соответствии с целями и стратегией развития хозяйственного объекта.

На сегодняшний день практикой уже выработан ряд *типовых методов* анализа финансовой отчетности, которые позволяют судить о возможностях устойчивого функционирования конкретного хозяйственного объекта. Опираясь на эти методы, можно более надежно прогнозировать варианты перспективного развития действующих производственных структур.

Нормативные или рекомендуемые показатели важны также для анализа возможностей *появления кризисной ситуации* на конкретном объекте хозяйственного назначения. Они первыми подают сигнал о неблагополучии в системе функционирования предприятия, что позволяет вовремя предпринять соответствующие меры для выхода из сложившейся опасной ситуации.

Кроме этого, необходимо жесткое нормативное регулирование деятельности объекта на стадии ревитализации с целью ухода от вероятности банкротства. Ревитализация хозяйственной единицы требует тщательной диагностики финансово-хозяйственной деятельности в силу реализации многих существующих рисков.

Объектами диагностики в таких случаях являются целостные социально-экономические системы или ее элементы, а также основные функции, которые реализуются данной системой.

Современные этапы диагностики, востребованные антикризисной практикой, базируются на принципе идентификации:

1. *Качественная идентификация* – установление принадлежности исследуемого объекта к определенному классу аналогичных по своим характеристикам объектов.

2. *Количественная идентификация* – выявление отличий исследуемого объекта от стандартов своего класса с помощью сравнения количественных показателей, характеризующих его состояние, с базовыми значениями по данной группе объектов.

Системная диагностика предполагает оценку достоверности текущего финансового учета и отчетности, включает формирование гипотез о закономерностях развития соответствующего объекта, дает возможность формировать информационное поле, позволяющее судить о возможности неустойчивого финансово-хозяйственного положения (т. е. начале кризиса) и введения механизмов антикризисного менеджмента.

Расчет системы показателей финансового состояния для различных хозяйственных объектов помогает сформировать *модель устойчивого (равновесного) функционирования* фирмы, которая, будучи условной, фиксирует формат временного ее стабильного существования. Сравнением этих показателей с их нормативными значениями можно определить опасность кризиса. Такие модели сегодня активно используются на разных уровнях – от микро- до макросистем.

В рамках общей процедуры диагностики есть частные варианты:

– горизонтальный анализ, который выстраивается на сравнении показателей финансовой отчетности в течение несколько лет;

– вертикальный анализ, позволяющий рассчитать удельный вес локальных показателей в рамках более крупного базового показателя;

– коэффициентный анализ, включающий расчет серии коэффициентов по данным имеющейся финансовой отчетности;

– трендовый анализ, где тренд отражает основную тенденцию в динамике конкретного показателя, очищенную от случайных влияний, что активно используется в математическом моделировании;

– факторный анализ, отслеживающий влияние некоторых факторов на результирующий показатель;

– сравнительный анализ – это сопоставление реальных показателей объекта хозяйствования с нормативными или среднеотраслевыми показателями, которые воспринимаются фоном устойчивого развития, а также с показателями деятельности ближайших конкурентов.

Каждая производственная структура самостоятельно выбирает наиболее значимый из представленных выше методов для использования на практике в конкретной ситуации.

Учитывая, что экономические системы являются неравновесными, главной задачей грамотного управления является обеспечение неравнове-

сия со знаком плюс. Это стимулирует развитие за счет прогрессивных тенденций (инновации, НТП и др.), отслеживаемых с помощью нормативов и рекомендуемых значений финансово-экономических показателей.

Библиографический список

1. Ванеева Т. А. Рынок и кооперация. Метасистемный взгляд на сущность и взаимодействие. Новосибирск: Наука, 2004. 284 с.

2. Ванеева Т. А., Мжельская И. В. Зарубежные методы антикризисного управления. Новосибирск: СГУПС, 2014. 146 с.

3. Олдак П. Г. Мировой экономический кризис и антикризисное управление // Культурно-образовательный журнал «Вехи. XXI век». Новосибирск: Академическое издательство «Гео», март 2009. 28 с.

The topic of the author's analysis includes the realization right methods of norm management in today financial and economic systems.

Key words : *social and economic development, quota work, the quality of science research, financial and economic system.*

В. В. Витюк (СГУПС, Новосибирск)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОЧТОВЫЕ ОТПРАВЛЕНИЯ: КИТАЙСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Характеризуется современное состояние международной интернет-торговли товарами, страной ввоза которых является Российская Федерация, и анализируется способ их доставки – международные почтовые отправления: его специфика, применительно к месту ввоза товаров (Западно-Сибирский регион) по различным аспектам, доминирование китайского вектора в данном виде внешнеторговых связей, проблемы современности, перспективы указанных связей.

Ключевые слова : *интернет-торговля, интернет-магазин, международные почтовые отправления, Почта России, мелкие пакеты, посылки, EMS-отправления, норма ввоза товара физическими лицами.*

Экономические и торговые отношения России и Китая, как на государственном уровне, так и на уровне бизнес-сообществ обеих стран, в условиях последних нескольких лет приняли более тесный характер, приобрели положительную динамику и явно выраженный взаимный интерес. При этом, сфера взаимных интересов далеко вышла за рамки только внешнеторговых и внешнеэкономических связей как организованной внешней торговли государств между собой, так и внешней торговли бизнес-сообществ. Профессиональными участниками внешнеторговых отношений становятся и непрофессиональные субъекты внешнеэкономической деятельности – физические лица, приобретающие това-

ры в личных целях. Это свидетельствует о возросшей активности населения России по отношению к сделкам международного уровня, финансовой и технической возможности их совершения, экономической выгоды указанных сделок. При этом, одним из факторов, способствующих вышеуказанным обстоятельствам является глобальное развитие интернет-торговли, следствием которого служит многократная прогрессия увеличения объемов ввоза в Россию международных почтовых отправок как способа доставки закупленных в зарубежных интернет-магазинах товаров.

В самом общем виде интернет-торговля – это онлайн-версия магазина дистанционной розничной или мелко-оптовой продажи товаров, основным (и собственно единственным) оснащением которого служит программное обеспечение, размещенное на Web-сайте интернет-магазина (продавца), предназначенное для оферты (предложения) покупателю и выбора последним товара из представленных на сайте каталогов и оформления на него заказа. Стандартный (классический) интернет-магазин, существующий исключительно в интернет-сети, имеет ряд технико-экономических преимуществ перед традиционной сетью розничных магазинов, позволяющих ему в сравнении с ними существенно снижать цену на товар, делая ее более привлекательной и доступной для покупателей, в частности, за счет: отсутствия необходимости аренды торговых и складских площадей, найма персонала продавцов; отсутствия убытков от порчи товара или от снижения закупочных цен на ранее закупленный товар, требующий его продажи ниже цены закупки и т. п. – все это делает интернет-торговлю почти безрисковой, в связи с чем она хотя и не получает сверхприбыли, но за счет продажи по ценам ниже среднерыночных – имеет постоянно устойчивую, пусть и незначительную, торговую надбавку. В условиях мирового экономического кризиса 2008 г., его последствий в последующие годы, указанные факторы в определенной степени явились катализатором развития интернет-торговли как более простого и экономичного способа продаж, составившего в 2013 г. мировой объем в 1,25 трлн дол. США, а в 2014 г. ориентировочно – 1,5 трлн дол. США [9] (темп роста 20 %), лидерами которой в целом по миру являются США и Китай. В то же время, темпы роста мирового товарооборота за указанный период ниже в 10–12 раз; товарооборот же Российской Федерации за указанный период вообще имеет отрицательную динамику; общий стоимостной объем ввезенных в Россию товаров, приобретенных посредством международной интернет-торговли, согласно информации ФТС России составил за 2013 г. 14,5 млрд дол. США [10], что соответствует 4,6 % от объема импорта товара в Российскую Федерацию за этот же период.

Коммерциализация пользователями услуг почтовой связи международно-почтовых отправок и использование их в качестве способа перемещения товаров через таможенные границы государств, привело к тому, что, в общем-то, малогабаритные и небольшие по допустимой массе пересылаемых вложений МПО (почтовая карточка, письмо, бандероль, секограмма, мелкий пакет, мешок «М», посылка, международное отправление экспресс-почты EMS)¹, стали популярны для пересылки товаров в Россию, причем, в такой степени, что темпы роста объемов МПО многократно опередили темпы динамики товарооборота и импорта Российской Федерации, составившего положительную динамику за 2010–2014 гг., только в 2011 г. (в сравнении с 2010 г. – 33,6 %), с последующим падением темпов роста импорта уже в 2012 г. (в сравнении с 2011 г.) в 10 раз – до 3,8 % и дальнейшим уменьшением темпов роста в 2013 и 2014 гг., соответственно, до 99,4 % и 90,9 % (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика внешней торговли Российской Федерации

Наименование показателя	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Товарооборот РФ (млрд дол. США) [8]	625,98	822,48	842,00	841,28	784,50
в том числе импорт (млрд дол. США) [8]	228,91	305,76	317,26	315,30	286,67
Темпы роста/ снижения импорта в РФ в сравнении с 2010 г. (%)	100	133,6	138,6	137,7	125,2
То же, в сравнении с каждым предыдущим годом	100	133,6 100	103,8 100	99,4 100	90,9

¹ К примеру, секограмма имеет допустимую массу – не более 7 кг, предназначена для пересылки печатной и иной продукции для слепых, с суммарным размером трех измерений не более 0,9 м, с наибольшим измерением одной стороны – 0,6 м; мешок «М»: вес до 14,5 кг, предназначен для пересылки печатных изданий, с теми же габаритами; мелкий пакет: вес до 2 кг, предназначен для пересылки мелких небыющихся предметов или единичных образцов товаров с теми же габаритами, что секограмма и мешок «М»; посылка: вес до 20 кг, предназначена для пересылки предметов культурно-бытового и иного назначения, с габаритами любого измерения не более 1,05 м, с суммой длины и любого периметра наибольшего поперечного сечения – не более 2,0 м; EMS-почта: предельный вес для международных отправок – 30 кг.

В настоящее время почтовая связь является практически неотъемлемым элементом социально развитой инфраструктуры любого общества, средством коммуникации как внутри его, так и с субъектами коммуникации за его пределами (национально-государственными границами), преследуя, тем самым, цель способствования свободному перемещению информации, услуг, товаров, финансовых средств, реализуя принцип свободы экономической деятельности, создавая необходимые либо поддерживая созданные условия формирования единого экономического пространства.

Согласно Федеральному закону «О почтовой связи» (ст. 2) [4], почтовая связь – «это вид связи, представляющий собой единый производственно-технологический процесс технических и транспортных средств, обеспечивающих прием, обработку, перевозку, доставку (вручение) почтовых отправлений, а также осуществление почтовых переводов денежных средств», а «международная почтовая связь – обмен почтовыми отправлениями между организациями почтовой связи, находящимися под юрисдикцией разных государств».

Прием, обработку, перевозку и доставку МПО в соответствии с правилами Всемирных почтовых конвенций 1874 г., 1994 г., 2004 г., 2008 г. [5] обеспечивают почтовые организации стран-членов Всемирного почтового союза. В Российской Федерации такой организацией является ФГУП «Почта России». Деятельность Почты России в сфере международной почтовой связи основано как на законодательстве Всемирного почтового союза, членом которого является и Россия, помимо 190 стран мира [6], так и на национальном законодательстве, а также международных договорах РФ, в том числе в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Отдельной позицией в перечень международных почтовых отправлений включено международное отправление экспресс-почты, т. е., отправления, прием, обработка, пересылка и доставка которого осуществляется в соответствии с актами Всемирного почтового союза по системе ускоренной почты – служба EMS (Express Mail Service), имеющей приоритетные сроки обработки, пересылки и доставки по сравнению с другими почтовыми отправлениями, в связи с чем она представляет собой самую быструю из почтовых служб. Служба EMS регламентируется двусторонними соглашениями, а в части, не урегулированной ими – актами ВПС. В Российской Федерации данные услуги оказывает «EMS почта России».

В то же время, объемы ввоза МПО в Российскую Федерацию приняли форму геометрической прогрессии, что наглядно видно применительно даже только к одной Новосибирской таможне (см. табл. 2).

Способствованием активному проникновению на территорию таможенного союза и государств-членов таможенного союза товаров, продаваемых способом интернет-торговли, служит достаточно высокая норма беспошлинного ввоза товаров для личного пользования в адрес одного получателя-физического лица, как пересылаемых в МПО, так и доставляемых перевозчиком (в течение одного календарного месяца), составляющая стоимостной эквивалент таможенной стоимости в 1000 евро [11] и вес не выше 31 кг.²

Таблица 2

**Динамика объемов ввоза МПО в Российскую Федерацию
в регионе деятельности Новосибирской таможни**

Наименование показателя	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Количество МПО, ввезенных в регионе деятельности Новосибирской таможни (млн шт.)*	0,087	0,548	0,769	1,573	5,70
Темпы роста количества МПО, ввезенных в сравнении с 2010 г. (%)	100	630	884	1810	6550

* *Источник : данные Новосибирской таможни.*

В таможенном законодательстве Российской Федерации, таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и ЕАЭС перемещение товаров через таможенную границу посредством международных почтовых отправлений (МПО) рассматривается как вид специфической таможенной процедуры. Данный вид процедуры закреплен в Таможенном кодексе таможенного союза (ТК ТС) [2] (глава 44), без квалификации в качестве специальной таможенной процедуры и таможенной процедуры вообще (см. ст. 202), а лишь в виде «особенностей совершения таможенных операций в отношении товаров, перемещаемых в международных почтовых отправлениях». В данном статусе перемещение товаров в МПО закреплено и в Федеральном законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [3] (глава 45). При этом, основное смысловое значение в понятии МПО, заложенное в свое время в Таможенном кодексе Российской Федерации 2003 г. (п. 1 ст. 291) [1], сохранено в ТК ТС (п/п. 16 п. 1 ст. 4), под которым понимаются – почтовые отправления, принимаемые для пересылки за пределы таможенной территории

² К примеру, для сравнения аналогичные стоимостные нормы ввоза товаров гражданами составляют: в США – 200 евро, в странах ЕС – 300 евро, в Украине – 500 евро; Австралии – 630 евро, Японии – 1 520 евро.

таможенного союза, поступающие на таможенную территорию таможенного союза, либо следующие транзитом через эту территорию и сопровождаемые документами, предусмотренными актами Всемирного почтового союза (ВПС). Ранее содержащийся в ТК РФ 2003 г. конкретный перечень видов МПО, заменен в ТК ТС более обобщающей формулировкой в виде: «посылки и отправления письменной корреспонденции, являющиеся объектами почтового обмена в соответствии с актами Всемирного почтового союза» (п. 1 ст. 312). Одновременно, ТК ТС сохранены и подтверждены принципы перемещения МПО, тождественные принципам перемещения через таможенную границу товаров в том числе иными способами, закрепленным в п.п. 1, 2, 3 ст. 150, ст. 152, ст. 153 ТК ТС³.

При этом распределение заказов на покупки в международных интернет-магазинах по регионам России следующее: г. Москва – 39 %, Приволжский федеральный округ – 16 %, Дальневосточный федеральный округ – 10 %, Сибирский федеральный округ – 9 %, Центральный федеральный округ – 8 %, Уральский федеральный округ, г. Санкт-Петербург – по 6 %, Южный, Северо-Западный, Северо-Кавказский федеральные округа – по 2 % [9].

Данные интернет-торговли, применительно к результатам работы Новосибирской таможни, оформляющей МПО для населения Сибири и части Урала и Дальнего Востока, имеют определенную специфику. Так, в Новосибирской таможне действуют два места международного почтового обмена (ММПО): ММПО-Новосибирск и ММПО-Толмачево (в аэропорту г. Новосибирска «Толмачево»), последнее из которых введено в действие в конце 2013 г. и специализируется, в том числе на EMS-отправлениях, доставляемых авиатранспортом из Китая и стран Юго-Восточной Азии.

Так, за 2014 г. эти два структурных подразделения постов Новосибирской таможни оформили в таможенном отношении более 5,70 млн шт. МПО, из них : 4,6 млн шт. МПО – подразделение таможенного поста Новосибирск Восточный; 1,1 млн шт. МПО – подразделение таможенного поста Аэропорт Толмачево, в том числе 23,7 тыс. посылок и EMS-отправлений (0,4 %) и остальное – мелкие пакеты (99,6 %). Товарная структура товара, ввезенного в Россию в зоне деятельности Новосибирской таможни отлична, чем целом по России; в первую очередь,

³ В соответствии с положениями п. 1 ст. 101, ст. 113 Договора [1] право Союза (ЕАЭС) составляют Таможенный кодекс таможенного союза (в рамках ЕврАзЭС) и иные международные договоры государств - членов таможенного союза.

наибольшую долю товаров составляют: одежда, обувь, сумки, часы наручные, аксессуары и комплектующие для сотовых телефонов и компьютеров, детские игрушки, бижутерия, видеокамеры; из продуктов – чай, что чаще всего не вызывает сомнений в целевом назначении этих товаров как для личного пользования. Страновая принадлежность ввезенных товаров – это 99,9 % Китай. Остальная доля товаров – иной страновой принадлежности (страны экспорта: США, Бразилия, Корея, Япония) поступают в ММПО-Толмачево, в основном, по транзиту из ММПО, расположенных в европейской части России. Доля МПО, по которым, в связи с несоблюдением стоимостных или количественных ограничений беспошлинного ввоза товаров, а также не подтверждения предназначения товара как товара для личных целей, проведено их декларирование в общем порядке (с применением таможенной декларации) – незначительно и составляет долю не более чем 0,02 % от общего количества МПО, а возврат МПО за пределы России – менее чем 0,01 %, отказ в выпуске – менее чем 0,001 % также от общего числа МПО.

Доминирование среди стран-экспортеров товаров из интернет-магазинов Китая – объясняется достаточно просто: стоимостью товара, производимого в Китае (в соотношении с качеством) и покупательная способность основной массы населения России, а также внешнеэкономической политикой, проводимой Правительством КНР, на всемерное поощрение экспорта товара.

В силу определенных экономических факторов, а также в силу уровня правосознания покупателей товаров посредством интернет-торговли, данный вид внешнеторговых связей способствует наличию и росту правонарушений в сфере таможенного дела, поддерживая достаточно высокую криминогенную ситуацию по данному направлению деятельности таможенных органов; так, только сотрудниками подразделения таможенного поста Аэропорт Толмачево за 2014 год задержано: 13,92 кг наркотических средств (в 28 МПО), 72 видеорегистратора, предназначенных для негласного получения информации (в 62 МПО), 29 кастетов (в 20 МПО), 2 ножа (в 2 МПО); по информации начальника Сибирской оперативной таможни по региону возбуждено более 70 уголовных дел по факту пересылки в МПО наркотических средств с их предварительным заказом по интернет-сети [7, с. 20].

Определенную тревогу у руководства страны вызывает возрастающий объем и стоимость товаров, поступающих в МПО в Россию, как результат совершенных сделок посредством интернет-сети, доминирующая часть которых оформляется без декларирования товара и без взимания таможенных платежей, (так, стоимостной объем товаропотока по результатам интернет-торговли в Российскую Федерацию, соответству-

ет уже почти 5 % объема импорта товаров в Россию и имеет тенденцию к положительной динамике), в связи с чем, Федеральным законом от 05.05.2014 г. № 114-ФЗ, путем внесения изменений в ст. 317 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [3], Правительству России предоставлено право устанавливать нормы ввоза товаров для личного пользования, пересылаемых в МПО, в адрес одного получателя – физического лица; однако, указанным правом Правительство РФ до настоящего времени не воспользовалось.

При этом, очевидно, что запретительные меры не смогут ни уменьшить объема МПО, ни улучшить криминогенную ситуацию в данном виде внешнеторговых связей. Пути решения этих вопросов – это использование современных интеграционных процессов, которые в последние годы наблюдаются между Россией и КНР, что потребует гармонизации и/или унификации законодательства обеих государств по отношению к перечню товаров, пересылка которых в МПО запрещена; установлении равной ответственности за это не только для покупателя, но и продавца; обмен предварительной информацией о перемещаемых товарах, достижения соглашения об оказании взаимной правовой помощи по административным и уголовным делам в сфере таможенного дела; совершенствования таможенных технологий и усиление таможенного контроля в отношении товаров, пересылаемых в МПО, в стране их отправления, что таможенными службами России и КНР частично решается, к примеру, в практическую плоскость переходит взаимодействие по линии взаимного признания результатов таможенного контроля при совершении операций в пунктах пропуска через государственную границу.

Определенную проблему в среде юристов вызывает правовая природа сделок, совершаемых в интернет-магазинах, а также их документальное оформление в электронном виде; одни из которых полагают, что имеет место продажа по образцам товаров, другие оценивают их как дистанционный способ продажи товара. С точки зрения таможенного законодательства ЕАЭС и России в таможенных целях – это какого-либо существенного значения не имеет, поскольку получатели МПО являются декларантами пересылаемых в них товаров, как при наличии внешне-торговой сделки, так и при ее отсутствии, что предусмотрено ст. 186 ТК ТС; в то же время, сам электронный характер осуществления сделки может вызывать определенные затруднения при декларировании товара с применением таможенной декларации, поскольку потребует указания сведений и представления документов в их подтверждение требуемых таможенным законодательством (ст. 181, 183 ТК ТС). Указанные обстоятельства могут повлиять на гражданские права и обязанности сторон

сделки, в случае возникновения спора, но характер отношений продавцов с покупателями по различным коллизиям, возникающим при исполнении сделок (возврат товара, неудовлетворительное качество и пр.), в настоящее время особого конфликта интересов не создает и значительной проблемы в этом плане не образует, хотя, это явление временное, требующее, все же, своего безотлагательного правового регулирования на законодательном уровне.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Российской Федерации 2003 г. // СЗ РФ. 2003. № 22. Ст. 2066; Российская газета. 2003. 03 июня. № 106; [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза // СЗ РФ. 2010. № 50. Ст. 6615; [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации: федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ // СЗ РФ. 2010. № 48. Ст. 6252; Российская газета. 2010. 29 ноября. № 269; [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О почтовой связи: федеральный закон от 17.07.1999 г. № 176-ФЗ (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1999. № 29. Ст. 3697; Российская газета. 1999. 22 июля. № 140–141; [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Всемирные почтовые конвенции 1874 г., 1994 г., 2004 г., 2008 г. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>;
6. Статус Всемирной почтовой конвенции (по состоянию на 01.01.2009 г.) [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Глушек Е. Безопасность под контролем // журнал «Таможня». 2015. № 12 [371];
8. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://stat.customs.ru>.
9. Статистика интернет-торговли в странах мира [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/statistika-internet-torgovli-v-stranakh-mira/>;
10. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=19446:2014-06-04-04-45-23&catid=40:2011-01-24-15-02-45&Itemid=2055;
11. О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском: Соглашение от 18.06.2010 г. между Правительствами Республик Беларусь, Казахстан, Российской Федерации (с изм. и доп.) // Бюллетень международных договоров. – 2012. июнь. № 6; [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Research of the current state of international Internet trading of goods imported in Russian Federation, and analyzes the way of the delivery - international

mail: its specific in relation to the place of import of goods (Western Siberia) in different aspects of the domination of the Chinese vector in this segment of international trade relations, up-to date problematic issues, the prospects of these relations.

Key words: *Online shopping, online store, international mail, Mail of Russia, small packets, parcels, EMS packages, the rate of import of goods by individuals.*

*Т. А. Владимирова (СГУПС, Новосибирск),
Т. В. Соколова (МО «Инициативы перемен», Стокгольм)*

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»

В статье проводится обзор подходов к пониманию содержания категории «финансовая устойчивость» организации в отечественной учебной литературе по финансовому менеджменту и предлагается авторский подход к трактовке этой категории.

Ключевые слова : *устойчивость, финансы организаций, финансовая структура, платежеспособность, дерево целей.*

В технических системах устойчивость трактуется, как способность системы сохранять текущее состояние при влиянии внешних факторов. Эта трактовка вполне может быть применима и к экономическим системам. Не случайно в экономическом словаре А. Н. Азрилияна эта категория понимается как «стойкость, постоянность, не подверженность риску потерь и убытков» [1, с. 1115].

Систематизация концептуальных подходов финансистов к трактовке содержания категории «финансовая устойчивость» на основе изучения материалов научно-практической, методической и учебной литературы показала, что эта категория является одной из дискуссионных категорий финансового менеджмента. Наибольшее единодушие по этому поводу наблюдается в российской учебной литературе, что свидетельствует о некоторой общей концепции финансовой устойчивости.

Например, В. В. Ковалев под финансовой устойчивостью (long-term solvency) понимает «способность фирмы в долгосрочной перспективе поддерживать целевую структуру источников финансирования» [2, с. 597]. В его понимании финансовой устойчивости ключевым является роль источников средств. Он считает, что «финансовая устойчивость предприятия характеризует состояние его взаимоотношений с лендерами. Количественно финансовая устойчивость оценивается двояко: с позиции структуры источников средств и с позиции расходов, свя-

занных с обслуживанием внешних источников. Соответственно выделяют две группы показателей, называемые условно коэффициентами капитализации и коэффициентами покрытия» [3, с. 377–378].

Аналогичную позицию занимает Бобылева А. З., понимая финансовую устойчивость как «финансовое равновесие, которое показывает степень использования заемного финансирования, степень защиты кредиторов» По степени использования заемного финансирования она выделяет абсолютную, и нормальную финансовую устойчивость, неустойчивое и кризисное финансовое положение [4, с. 79].

Также трактует финансовую устойчивость коллектив авторов: Романова Л. Е., Давыдова Л. В., Коршунова Г. В., понимая ее как «сбалансированность деятельности предприятия в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов...характеризуется, следовательно, соотношением заемных и собственных средств» [5, с. 265].

Тоже весьма узко понимает финансовую устойчивость В. А. Чернов, но уже с позиций платежеспособности, трактуя ее как «определенное состояние счетов организации, гарантирующее его постоянную платежеспособность» и выделяет ее типы ФУ (абсолютная, нормальная, предкризисная и кризисная) по признаку обеспечения текущей платежеспособности [6, с. 515].

В учебнике для вузов, отвечающем стандарту третьего поколения, составленном под редакцией М. В. Романовского, А. И. Восторонкутовой финансовая устойчивость трактуется уже несколько шире, на основе объединения предыдущих подходов: «под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать его платежеспособность во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами. Финансовое равновесие представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств предприятия, при котором за счет собственных средств могут быть погашены прежние и новые долги» [7, с. 435]. Характеризуя количественно финансовую устойчивость авторы определяют обеспеченность запасов нормальными источниками, выделяя типы финансовой устойчивости и рассчитывают коэффициенты капитализации.

Коллектив авторов: А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий понимают финансовую устойчивость организации еще шире, они трактуют ее как стабильность ее деятельности, как «такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в

условиях допустимого риска» [8, с. 508]. Однако оценивая ее количественно сужают ее понимание до обеспеченности запасов нормальными источниками и расчета коэффициентов капитализации.

Интерес вызывает трактовка категории «финансовая устойчивость» Ионовой А. Ф., Селезневой Н. Н. слово в слово совпадающая с трактовкой В. А. Чернова. Они считают, что «это такое состояние финансов организации, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность». Видимо подход к трактовке был формальным и использовался привычный шаблон. Однако далее авторы говорят о различных факторах, определяющих устойчивость организации и обозначают некоторые типы устойчивости (общую, внутреннюю, финансовую), но отмечают, что все они связаны с финансовым состоянием.

«Внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое состояние организации, при котором обеспечивается стабильно высокий результат ее функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов. Финансовая устойчивость определяется превышением доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организаций и бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организаций» [9, с. 372].

На самом деле в этой типизации авторы и дают трактовку финансовой устойчивости, выводят ее формулу. Здесь авторы связывают финансовую устойчивость со стабильно высоким результатом функционирования, с активным реагированием на изменение внутренних и внешних факторов, со свободным маневрированием, бесперебойным процессом. Однако знаковой идеей здесь является то, что авторы признают, что финансовая устойчивость определяется устойчивостью всех элементов производственно-хозяйственной деятельности, а не характером формирования источников финансирования или обеспечения ликвидности.

В экономическом словаре А. Н. Азрилияна категория финансовая устойчивость представлена как «стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов» [1, с. 1115]. Здесь наряду с привычными уже элементами финансовой устойчивости появляется резервирование.

Если исходить из гипотезы, что финансовая устойчивость организации определяется устойчивостью процессов, как операционной, так и финансовой деятельности и способствует достижению высоких результатов на основе активного взаимодействия организации с внешней и внутренней средой, то мы должны связать финансовую устойчивость

организации с ее финансовыми целями. *Отсюда под финансовой устойчивостью организации можно понимать способность организации обеспечивать достижение ее финансовых целей активно реагируя на изменение внешней и внутренней среды.*

Количественно ее можно оценивать степенью достижения этих целей.

Высокий уровень финансовой устойчивости должен обеспечиваться за счет создания механизмов управления ею, включая элементы противодействия неблагоприятным возмущениям. К сожалению, в практике финансового менеджмента такие механизмы чаще всего не создаются, а происходит не всегда успешная и несистемная «борьба с рисками».

Финансовая устойчивость комплексное свойство организаций удовлетворительно достигать стратегические и тактические финансовые цели. Комплексность данного понятия состоит в том, что финансовая устойчивость является комплексной характеристикой, включающей в себя целый ряд компонент, связанных с характером финансовых целей организации: обеспечение устойчивого генерирования прибыли; обеспечение необходимого соотношения между рыночной и ликвидационной стоимостью организации; обеспечение сбалансированности формирования и использования финансовых ресурсов; обеспечение необходимого запаса финансовой прочности; сокращение зоны риска чистой прибыли и др.

Для количественной оценки финансовой устойчивости формируется дерево финансовых целей и система индикаторов их достижения. Степень достижения целей определяется по каждому индикатору и затем определяется интегральный индекс достижения целей (S-индекс), который и характеризует финансовую устойчивость организации [10].

Библиографический список

1. Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 2-е изд. М.: Институт новой экономики, 2008. 1152 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учебное пособие. М.: Проспект, КНОРУС, 2010. 768 с.
3. Ковалев В. В. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 1024 с.
4. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии : Учебник. М.: ИНФРА_М, 2007. 492 с.
5. Романова Л. Е., Давыдова Л. В., Коршунова Г. В. Экономический анализ : Учебное пособие. СПб.: Питер, 2011. 336 с.
6. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес : Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. М.И. Баканова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 686 с.

7. Корпоративные финансы : Учебник для вузов / Под ред. М. В. Романовского, А. И. Восторонкутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2011. 592 с.

8. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2007. 672 с.

9. Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ : учеб. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 624 с.

10. Владимирова Т. А., Кожухова Т. Г., Дмитриев С. В. Формализация целеполагания в управлении корпоративными финансами / Т. А. Владимирова, Т. Г. Кожухова, С. В. Дмитриев // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. С. 101–105.

The article reviews approaches to the understanding of financial sustainability of an organisation in Russian didactic literature in financial management and the authors' own approach is offered.

Key words : *stability, sustainability, organisational finance, financial structure, solvency, tree of goals.*

А. Л. Войтишкина (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ КАК ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассмотрена методика оценки эффективности доходов и расходов как показателей, характеризующих финансовое обеспечение региона.

Ключевые слова : *доходы, расходы, эффективность, финансовое обеспечение, бюджет, регион.*

В настоящее время пока не выработан подход к определению понятия эффективности использования бюджетных средств. Одна группа исследователей определяет эффективность как отношение результатов к затратам. Иной точки зрения придерживается вторая группа экономистов, которая определяет ее как разность между результатом и затратами. Однако при этом следует иметь в виду, что специфика бюджетных отношений состоит в том, что не всегда результаты поступлений и расходования средств подлежат стоимостному измерению. Это не дает возможности определить сальдо результатов и осуществленных затрат, а их соотношение не показывает участникам бюджетных отношений поставленных целей.

Доходы местных бюджетов отражают уровень финансовой обеспеченности региона, а следовательно, оказывают влияние на его конкурен-

тоспособность. Они представляют собой часть бюджетных отношений, связанных с формированием фондов денежных средств, находящихся в распоряжении региональных органов власти. Исходя из этого для характеристики финансового обеспечения конкурентоспособности региона целесообразно осуществлять расчет их эффективности.

Одним из таких показателей является индекс эффективности доходов.

Расчет индекса эффективности бюджетных доходов может применяться с целью объективной оценки фискальной нагрузки и эффективной деятельности финансовых органов, связанный со сбором бюджетных доходов.

Данный индекс включает в себя три оценочных критерия.

Первый критерий оценки – доля собственных бюджетных средств, рассчитывается по следующей формуле:

$$K_1 = \frac{(b_i - P - R)}{b_i}, \quad (1)$$

где b_i – доходы бюджета i -го региона; P – финансовая помощь, оказываемая бюджету из вышестоящих бюджетов; R – регулирующие доходы, передаваемые из вышестоящих бюджетов.

Вторым оценочным критерием является доля вклада региона в консолидированный бюджет республики, определяемая как отношение суммы налоговых и неналоговых доходов региона (за исключением регулирующих доходов, передаваемых из вышестоящих бюджетов) к общей сумме доходов консолидированного бюджета.

$$K_2 = \frac{(n_1 + n_2)}{B}, \quad (2)$$

где B – доходы консолидированного бюджета республики.

Третий критерий – доля собственных средств в инвестициях, вкладываемых в основной капитал, рассчитывается по формуле:

$$K_3 = \frac{d}{I}, \quad (3)$$

где d – инвестиции в основной капитал из собственных средств регионального бюджета; I – сумма инвестиций в основной капитал.

Произведение рассчитанных показателей позволяет рассчитать универсальный показатель – индекс эффективности бюджетных доходов территории

$$I_e = K_1 \times K_2 \times K_3 \times 1000. \quad (4)$$

На примере бюджета г. Гомеля был проведен расчет указанных критериев и результаты расчетов представлены в табл. 1.

**Показатели эффективности доходов бюджета
г. Гомеля за 2012–2013 гг.**

Коэффициенты	Годы	
	2012	2013
K_1 доля собственных средств в бюджете региона	0,19	0,18
K_2 доля вклада города в консолидированный бюджет республики	0,0041	0,0026
K_3 доля собственных средств в инвестициях, вкладываемых в основной капитал	0,12	0,13
I_e интегральный индекс эффективности доходов бюджета	0,09	0,06

По результатам проведенных расчетов мы видим, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. доля собственных средств в бюджете г. Гомеля снизилась с 0,19 до 0,18 (показатели $K_{1(2012)}$ и $K_{1(2013)}$). Эти показатели свидетельствуют об отрицательной динамике, так как показывают, что в структуре доходов бюджета 2013 г. на 1 % снизилась доля собственных средств.

Показатели $K_{2(2012)}$ и $K_{2(2013)}$ также имеют отрицательную динамику. Данные показатели свидетельствуют о снижении доли доходов бюджета г. Гомеля в консолидированном бюджете республики несмотря на увеличение абсолютных сумм доходов. Что касается инвестиций, доля средств бюджета в инвестициях региона согласно рассчитанным показателям в 2013 г. составила 13 %, увеличившись на 1 п.п. по сравнению с 2012 г.

Рассчитав индекс эффективности доходов бюджета можно отметить, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. доля собственных средств в бюджете г. Гомеля снизилась с 9 % до 6 %. Это свидетельствует о том, что в 2013 г. бюджет г. Гомеля был более дотационным, чем в 2012 г. и о том, что практически все доходы бюджета поступают в порядке перераспределения, а это, безусловно, является отрицательной тенденцией, которая сказывается на финансовой обеспеченности конкурентоспособности региона. Поэтому особое внимание следует уделять совершенствованию планирования межбюджетных отношений с целью повышения уровня финансовой обеспеченности конкурентоспособности региона за счет собственных средств.

Необходимо обратить внимание на то, что на финансовое обеспечение конкурентоспособности региона влияют и расходы бюджета. Поэтому считаем целесообразным осуществлять расчет и их эффективности.

Эффективность бюджетных расходов необходимо рассматривать через три взаимосвязанных понятия, как экономичность, продуктивность и результативность использования бюджетных средств. Эконо-

мичность характеризует соотношение объема бюджетных средств, использованных объектом в своей деятельности, и полученным уровнем ее результатов. Продуктивность – это рациональность использования средств бюджета. Она рассчитывается как соотношение между объемом произведенной продукции и затраченными на эти цели ресурсами.

Результативность использования бюджетных средств показывает степень достижения поставленных перед участниками бюджетных расходов целей и решений, поставленных задач. Она характеризует уровень достижения, запланированных результатов, использования бюджетных средств.

Одним из показателей эффективности бюджетных расходов является расчет структуры расходной части бюджета.

Бюджетные средства в первую очередь должны направляться на решение социальной политики государства и на инновационную деятельность. При этом расходы на управление по обслуживанию государственного долга должны быть минимальными.

На основе анализа структуры расходов, осуществляемых из бюджета г. Гомеля можно, в некоторой степени, судить о недостаточной эффективности использования бюджетных средств. В целом по бюджету и по наиболее значительным расходным статьям наблюдается недофинансирование (в размере 1 % и 14 % по охране окружающей среды). С этой точки зрения, расходы бюджета в 2013 г. осуществлялись неэффективно, так как план финансирования мероприятий был выполнен с недостаточной степенью точности, что сказалось на финансовом обеспечении г. Гомеля.

Существуют различные показатели эффективности расходов бюджета. Однако, рекомендуем применять их в совокупности, посредством расчета интегрального коэффициента и при этом оценивать степень бюджетного риска.

В связи с этим следует рассчитывать следующие коэффициенты [1, с. 112]:

– коэффициент бюджетной результативности (КБР):

$$КБР = \frac{Дм}{r}. \quad (5)$$

Он определяет объем доходов бюджета на душу населения.

– коэффициент бюджетной обеспеченности населения (КБОН):

$$КБОН = \frac{Рм}{r}. \quad (6)$$

Коэффициент бюджетной обеспеченности отражает объем расходов, которые осуществляются за счет бюджета на одного жителя [2, с. 23].

– коэффициент покрытия расходов (КПР):

$$КПР = \frac{Дм}{Рм}. \quad (7)$$

Этот коэффициент отражает величину расходов на рубль доходов бюджета.

– коэффициент бюджетной окупаемости (КБО):

$$КБО = \frac{Рм}{Дм}, \quad (8)$$

где $Дм$ – доходы местного бюджета; $Рм$ – расходы местного бюджета; r – численность населения.

Коэффициент бюджетной окупаемости является обратным показателем коэффициенту покрытия расходов. Показывает насколько полно могут быть профинансированы расходы бюджет за счет его доходов [3, с. 24].

Для того, чтобы оценить в совокупности все предложенные показатели, следует рассчитать интегральный коэффициент, который определяется:

$$K_{\text{и}} = \sqrt[4]{КБР \cdot КБОН \cdot КПР \cdot КБО}. \quad (9)$$

В табл. 2 представлены исходные данные для оценки эффективности расходования средств бюджета г. Гомеля в динамике.

Таблица 2

Исходные данные для оценки эффективности исполнения бюджета г. Гомеля за 2012–2013 гг.

Показатели	Условные обозначения	Годы	
		2012	2013
Доходы бюджета	$Дм$, тыс. р.	1 145 610 764,6	2 155 918 572,6
Расходы бюджета	$Рм$, тыс. р.	1 130 290 560,7	2 136 707 475,5
Численность населения г. Гомеля	r , чел.	498 075	507 762

Результаты расчетов бюджетных коэффициентов, исходя из фактически сложившихся сумм в динамике, а также рассчитанный интегральный коэффициент эффективности использования средств бюджета г. Гомеля представлены в табл. 3.

Результаты расчетов бюджетных коэффициентов показали, что коэффициент бюджетной результативности г. Гомеля возрастает в анализируемом периоде. Так, в 2012 г. он составлял 2 269,32 тыс. р. на 1 чел., а в 2013 г. – 4 245,92 тыс. р. на 1 чел. при увеличении численности населения на 9 687 чел. Коэффициент бюджетной обеспеченности набирает

рост. В 2012 г. он составил 2 300,08 тыс. р. на 1 чел., а в 2013 г. увеличился на 83 % и составил 4 208,09 тыс. рублей на 1 чел.

Таблица 3

**Результаты расчета бюджетных коэффициентов исполнения бюджета
г. Гомеля за 2012–2013 гг.**

Наименование коэффициента	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 / 2012 гг.
Коэффициент бюджетной результативности, тыс. р./чел.	2269,32	4245,92	1,87
Коэффициент бюджетной обеспеченности, тыс. р./чел.	2300,08	4208,09	1,83
Коэффициент бюджетной окупаемости, тыс. р.	0,99	0,99	1,00
Коэффициент покрытия расходов, тыс. р.	1,01	1,01	1,00
Интегральный коэффициент эффективности исполнения бюджета	47,80	65,01	17,21

Особое внимание при планировании бюджета на очередной финансовый год необходимо уделять коэффициенту бюджетной обеспеченности, который показывает сумму бюджетных расходов на душу населения. При его определении в итоговую сумму включают расходы на правоохранительную деятельность, оборону, управление и другие, которые не оказывают прямого воздействия на жизненный уровень населения. В связи с чем показатель бюджетной обеспеченности оказывается завышенным. Для точного определения эффективности фактических бюджетных расходов, следовало бы осуществлять расчет данного показателя только учитывая расходы по социальным статьям с учетом инфляции (на основе рассчитанного коэффициента инфляции) и без ее учета. Нами был выполнен расчет, указанного показателя (в табл. 4) по итоговой сумме и по социальным статьям.

Таблица 4

**Расчет коэффициента бюджетной обеспеченности
г. Гомеля за 2012 – 2013 гг.**

Показатель	Годы	
	2012	2013
Расходы бюджета, млн р.	1 130 290,56	2 136 707,48
Численность населения, чел.	498 075	507 762
Коэффициент бюджетной обеспеченности	2,27	4,21
Коэффициент инфляции	1,44	1,08
Коэффициент бюджетной обеспеченности с учетом инфляции	1,58	3,90
Расходы бюджета по социальным статьям, млн р.	1 062 860,40	1 992 045,73

Показатель	Годы	
	2012	2013
Коэффициент бюджетной обеспеченности по социальным статьям	2,13	3,92
Коэффициент бюджетной обеспеченности по социальным статьям с учетом инфляции	1,48	3,63

Из данных табл. 4 видно, что коэффициент бюджетной обеспеченности в 2013 г. выше аналогичного показателя в 2012 г., как с учетом инфляции, так и без учета нее. На каждого жителя в 2013 г. приходилось 4,21 млн р. бюджетных расходов в год, что на 1,94 млн р. больше, чем в 2012 г. Также в качестве положительного явления можно отметить то, что эффективность бюджетных расходов, рассчитанная как коэффициент бюджетной обеспеченности по социальным статьям увеличился пропорционально увеличению общей бюджетной обеспеченности, а это свидетельствует о том, что расходы на социальную сферу в расчете на одного человека не были снижены. Целесообразно было бы в будущем увеличивать уровень бюджетной обеспеченности населения по социальным расходам бюджета, учитывая финансовые возможности региона.

Необходимо отметить, что приведенные показатели характеризуют эффективность бюджетных расходов односторонне.

В этой связи предлагаем определять интегральный показатель бюджетной обеспеченности. Расчет данного показателя показал, что его значение в 2013 г. увеличилось 17,21 % по отношению к предыдущему бюджетному году, что безусловно является положительной тенденцией.

Таким образом, рассчитав эффективность доходов и расходов по выше указанным показателям по всем регионам Республики Беларусь, а внутри их по административно-территориальным единицам можно будет судить о влиянии финансового обеспечения на конкурентоспособность региона.

Библиографический список

1. Воробьева Л. Т. Проблемы планирования доходов и расходов местных бюджетов / Л. Т. Воробьева // Финансы и кредит. 2010. № 32 (416). С. 65–73.

2. Пинчук О. П. Совершенствование планирования местных бюджетов / О. П. Пинчук // Национальная инновационная система Республики Беларусь: состояние и перспективы развития: материалы Междунар. науч. конф. чтений, посвящ. памяти извест. белорус. и рос. ученого-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя, (Гомель, 21–22 октября 2010 г.) / Гомел. гос. ун-т; [редкол.: Б. В. Сорвиров, О. С. Башлакова (отв. ред.) и др.]. Гомель, 2010. С. 201–203.

3. *Фомина Е. А.* Совершенствование бюджетного планирования на региональном и местном уровнях / Е. А. Фомина // Экономика и упр. 2005. № 1. С. 74–78.

The article describes the method of evaluating the effectiveness of income and expenses as indicators characterizing the financial support of the region's competitiveness.

Key words : *income, expenses, efficiency, financial support, budget, region.*

О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Управление корпоративными финансами в компаниях с государственным участием имеет ряд существенных особенностей. Формирование оптимальной структуры государственного имущества позволят не только снижать уровень расходов на содержание объектов управления, но и расширять материальную базу коммерческого сектора экономики.

Ключевые слова : *компании с государственным участием, система управления корпоративными финансами, принципы управления государственным имуществом.*

К компаниям с государственным участием относятся хозяйственные общества, доли в уставном капитале которых находятся в федеральной собственности, а также ФГУПы (федеральные государственные унитарные предприятия).

В настоящее время государственная политика управления федеральным имуществом направлена на реализацию следующих целей:

1. Формирование необходимого состава федерального имущества для выполнения государственных функций органами власти РФ.

2. Создание эффективной системы управления федеральным имуществом, обеспечивающей механизмы оценки востребованности и необходимости объектов управления.

3. Эффективное отчуждение федерального имущества, которое может быть использовано в коммерческом обороте.

4. Создание эффективной системы учета и контроля федерального имущества.

Реализация поставленных целей позволит оптимизировать состав и структуру государственного имущества на макро- и микроуровне для обеспечения устойчивого экономического роста, повысить эффективность управления государственным имуществом, включая развитие конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с

государственным участием, а также ограничит «разрастание» государственного сектора экономики.

Принципы управления государственным имуществом представлены на рис. 1.

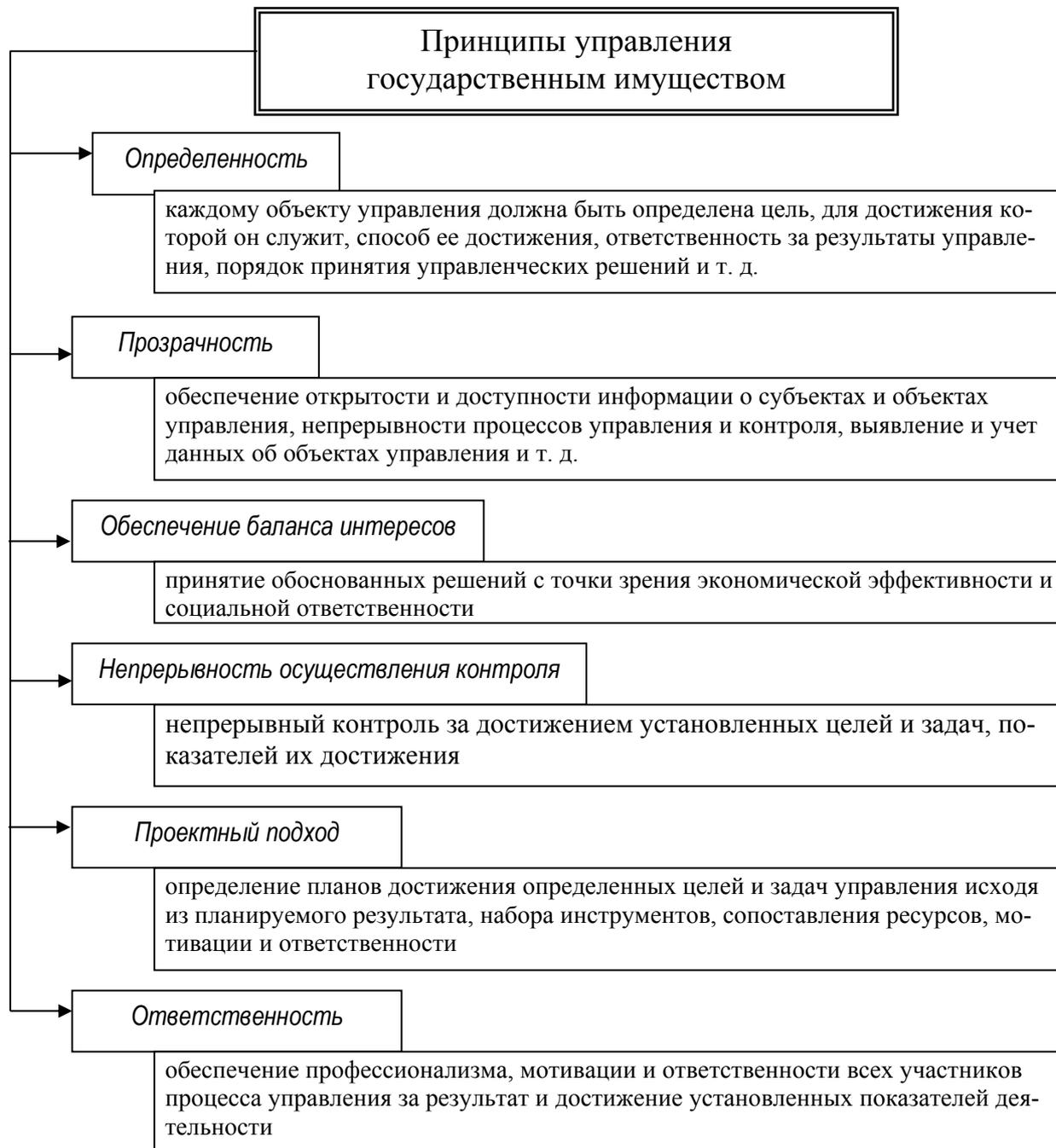


Рис. 1. Принципы управления государственным имуществом

Основными задачами управления компаниями с государственным участием являются следующие:

1. Определение целевой функции федерального имущества
2. Осуществление отчуждения федерального имущества

3. Управление развитием объектов федерального имущества
4. Управление рисками в сфере реализации процессов управления федеральным имуществом.
5. Совершенствование учета и мониторинга использования федерального имущества [1].

Управление рисками должно обеспечить снижение вероятности недостижения поставленных целей и минимизировать возможные потери, в случае возникновения неблагоприятных событий или обстоятельств.

По состоянию на 01.08.2015 г. в реестре федерального имущества содержится информация о 1864 акционерных обществах (АО), акции которых находятся в федеральной собственности, в том числе 103 АО в отношении которых используется специальное право «золотая акция» на участие Российской Федерации в управлении данными АО (табл. 1).

Таблица 1

**Количество объектов федерального имущества,
учтенных в реестре федерального имущества (на 01.01.2015 г.) [2]**

Объекты федерального имущества	Всего юридических лиц	Земельные участки (количество / площадь, га)	Всего недвижимого имущества	Всего движимого имущества	Кол-во пакетов акций и долей	Всего объектов
ОАО, ЗАО, ООО	2008	–	–	–	1 928	1 928
Федеральные казенные предприятия	79	696/ 94 064,67	19 919	6 788	–	27 403
Федеральные государственные унитарные предприятия	1557	6 002/ 657 515,69	14 5877	83 346	–	235 225
Государственная казна Российской Федерации	–	19 4966/ 588 793 915,5	81 827	5 867	–	282 660
Федеральные государственные учреждения	17 288	83 727/ 35 498 472,63	599 829	493 073	–	1 176 629
Итого	20 932	285 391/ 625 043 968,49	847 452	589 074	1 928	1 723 845

Согласно прогнозному плану (программе) приватизации федерального имущества на 2014–2016 гг. в нее включены 513 ФГУП и 440 акционерных обществ [3].

Плановые показатели сокращения количества организаций с государственным участием представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели (индикаторы) государственной программы РФ
«Управление федеральным имуществом» [4]**

Наименование показателя (индикатора)	Ед. изм.	Значения показателей			
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Средние темпы сокращения количества организаций с государственным участием	%	13	10	14	15
Процент ежегодного сокращения количества акционерных обществ с государственным участием по отношению к предыдущему году	%	12	6	8	18
Процент ежегодного сокращения количества федеральных государственных унитарных предприятий по отношению к предыдущему году	%	13	15	20	13
Продажи крупных инвестиционно-привлекательных объектов через публичное предложение акций	единиц	4	4	4	4
Доля государственных служащих в органах управления и контроля акционерных обществ с государственным участием	%	30	30	30	30

К мероприятиям по подготовке к отчуждению находящихся в федеральной собственности относятся акции (доли в имуществе) таких крупных компаний как:

1. ОАО «Международный аэропорт «Внуково» и ОАО «Аэропорт Внуково». ООО «Ренессанс Брокер» занимается организацией отчуждения находящихся в федеральной собственности 25 % плюс одна акция ОАО «Международный аэропорт «Внуково» и 74,74 % акций ОАО «Аэропорт Внуково» с учетом стратегического развития Московского авиационного узла.

2. ОАО «Международный аэропорт Шереметьево». ООО «Дойче Банк» занимается организацией отчуждения находящихся в федеральной собственности 83,04 % акций ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» с учетом стратегического развития Московского авиационного узла.

3. ОАО «Ростелеком». ЗАО «Сбербанк КИБ» занимается организацией отчуждения находящихся в федеральной собственности 43,07 % акций ОАО «Ростелеком».

4. ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии». Указ Президента РФ утвердил решение о возможности увеличения уставного капитала общества путем дополнительного выпуска акций и их реализации, а также уменьшения доли РФ в уставном капитале общества до 50 % плюс одна акция, сохраняемой в перечне стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ.

С целью повышения качества корпоративного управления государством, как собственник ряда публичных акционерных обществ, внедряет Кодекс корпоративного управления в работу таких предприятий, который содержит положения о правах акционеров, роли советов директоров, раскрытии информации, управлении рисками, политике вознаграждений и др. [5].

Для оценки эффективности управления федеральным имуществом разработана система ключевых показателей эффективности (КПЭ) (табл. 3).

Таблица 3

Финансово-экономические показатели для Обществ

	№	Наименование показателя		Вес	
Обязательные	1	Для публичных Обществ	Рентабельность инвестиций акционеров (<i>TSR – Total shareholders return</i>) за прошедший год	Не менее 10 %	Общий вес не менее 30 %
		Для непубличных Обществ	Размер дивидендов (динамика в сравнении со средним размером за 3 последних года)		
2	Для всех Обществ	Рентабельность инвестированного капитала (<i>ROIC- return on invested capital</i>)	Не менее 10 %		
		Рентабельность акционерного капитала (<i>ROE – Return on equity</i>) СД общества выбирает один из показателей, а также устанавливает целевое значение			
На рассмотрение/ утверждение Совета директоров (от 2 до 5)	3	Для всех Обществ	Динамика размера ЕБИТДА к предыдущему году (рост показателя)	На усмотрение Совета директоров	
	4		Рентабельность по ЕБИТДА (рост показателя в сравнении со средним показателем за три последних года)	На усмотрение Совета директоров	

	№	Наименование показателя	Вес
	5	Динамика удельной выручки (за вычетом нерегулярных составляющих) за год из расчета на одного сотрудника (рост к предыдущему году)	На усмотрение Совета директоров
	6	Снижение затрат на приобретение товаров (работ, услуг) на единицу продукции	На усмотрение Совета директоров
	7	Показатель на усмотрение на усмотрение Совета директоров	На усмотрение Совета директоров

Определение и формирование оптимальной структуры федерального имущества позволит не только снизить бремя расходов на содержание объектов управления, не задействованных для реализации функций и стратегических приоритетов государства, но и расширить материальную базу коммерческого сектора экономики. Дополнительным эффектом реструктуризации федерального имущества должно стать высвобождение трудовых ресурсов, задействованных в настоящее время в государственном секторе, что в условиях ограниченности рынка труда является еще одним важным фактором успешного развития.

Библиографический список

1. Концепция управления федеральным имуществом на период до 2018 г. : Материалы Коллегии Минэкономразвития от 30.11.2012 г.
2. Официальный сайт Росимущества. URL: <http://www.rosim.ru>
3. Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы: Распоряжение Правительства РФ № 1111-р от 01.07.2013 (ред. от 25.05.2016 г.).
4. Об утверждении государственной программы РФ «Управление федеральным имуществом»: Постановление Правительства РФ № 327 от 15.04.2014 г.
5. *Вольнская О. А.* Проблемы корпоративного управления // Новая наука: современное состояние и пути развития: Междун-е научное периодич. изд-е. Ч. 1. Стерлитамак : РИЦ АМИ, 2015. С. 25–30.

Management of corporate finances in companies with state participation has a number of significant features. Formation of the optimal structure of state property will not only reduce the level of expenditures for the maintenance of facilities management, but also to expand the material base of the commercial sector of the economy.

Key words: *companies with state participation, corporate finance management system, state property management principles.*

О. А. Волынская (СГУПС, Новосибирск),
А. А. Аронова (САФБД, Новосибирск)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Устойчивое развитие компании принципиально новый подход корпоративного управления. Концепция устойчивого развития обеспечивает эффективность деятельности компаний. Индикаторы устойчивого развития позволяют судить о состоянии или изменении параметров устойчивого развития (экономического, социального, экологического) компании.

Ключевые слова : *устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, индикаторы устойчивого развития компании.*

Устойчивое развитие – это процесс, в котором использование природных ресурсов, инновационное и инвестиционное развитие, институциональные изменения должны согласовываться друг с другом и укреплять, как существующий, так и будущий потенциал с целью удовлетворения человеческих потребностей, улучшения качества жизни.

Концепция устойчивого развития (*Sustainable Development*) возникла в связи с ухудшающимся состоянием окружающей среды, это вызывает потребность в переосмыслении сформировавшихся тенденций эколого-экономического развития.

Концепция устойчивого развития является принципиально новым подходом для решения накопившихся социальных проблем, которые ранее не рассматривались с точки зрения экономической науки.

Содержание концепции устойчивого развития основано на следующих подходах:

1) человечество должно придавать развитию долговременный устойчивый характер с целью возможности удовлетворить свои потребности как ныне живущих людей, так и будущих поколений;

2) использование природных ресурсов в жизнедеятельности людей необходимо ограничивать способности биосферы восстанавливать последствия человеческой деятельности;

3) устойчивое развитие невозможно без удовлетворения жизненно важных элементарных потребностей всех людей, с правом предоставления возможности реализации благополучной жизни;

4) деятельность экономических субъектов, которая связана с потреблением ресурсов, в частности энергии, необходимо согласовывать с экологическими возможностями планеты;

5) меняющийся производственный потенциал глобальной экосистемы Земли должен коррелировать с ростом численности населения.

«Под устойчивым развитием компании понимают такой вид добровольного ведения бизнеса, который удовлетворяет не только экономическим критериям, но и экологическим, социальным, этическим. Нередко

термин «устойчивое развитие» корпорации воспринимается абсолютным синонимом корпоративной социальной ответственности». [1]

Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР) выделяет ряд аспектов устойчивого развития (рис. 1).



Рис. 1. Аспекты устойчивого развития по МКОСР

Концепция корпоративной социальной ответственности (*Corporate Social Responsibility*) зародилась середине 1950-х и изначально функционировала как нормативная модель, описывающая этические принципы взаимодействия компании и общества.

Как показывает практика, ориентация только на экономические цели снижает эффективность деятельности компаний. Поэтому возникла необходимость согласования элементов модели корпоративной социальной ответственности и обеспечения сбалансированного финансово-экономического развития компании. Концепция устойчивого развития компании обеспечивает эффективный результат за счет влияния следующих факторов (рис. 2).

«Основными целями корпоративного управления являются создание действенной системы обеспечения сохранности предоставленных акционерами средств и их эффективного использования, снижение рисков» [2].

«Надлежащее корпоративное управление помогает также обеспечить учет корпорацией интересов широкого круга заинтересованных лиц, а также сообществ, в которых она осуществляет свою деятельность, и способствует подотчетности органов ее управления, как самой компании, так и ее акционерам. Это, в свою очередь, помогает добиться того, чтобы корпорации действовали на благо всего общества». [2]

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

Индикаторы устойчивого развития (*Index of Sustainable Development*) – это система показателей, которая выводится из первичных данных, позволяющая судить о состоянии или изменении параметров устойчивого развития (экономического, социального, экологического).

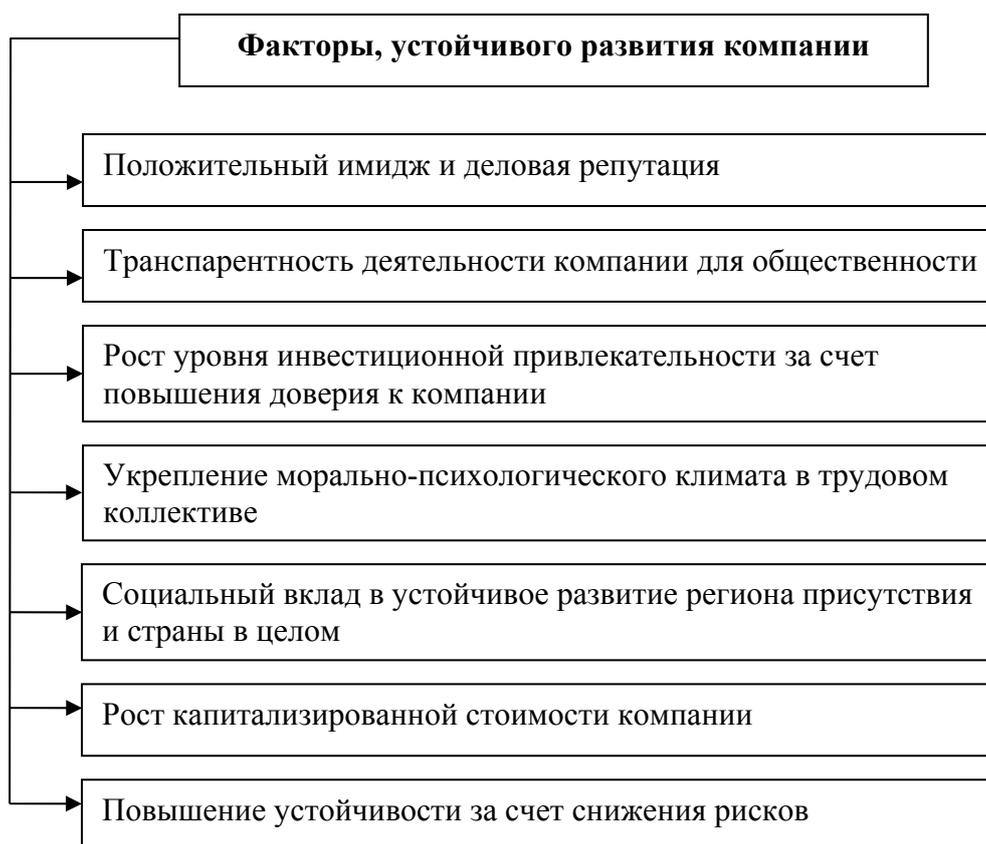


Рис. 2. Факторы, устойчивого развития компании

Одной из популярных методик оценки уровня устойчивого развития компании является оценка с использованием индекса устойчивости Доу-Джонса (*Dow Jones Sustainability Index – DJSI*), который рассчитывается на основании удельного веса различных качественных и количественных показателей в трех сферах:

1) экономическое воздействие позволяет оценить эффективность корпоративного управления, уровень системы управления рисками, соблюдение кодекса деловой этики и противодействия коррупции;

2) воздействие на окружающую среду позволяет оценить качество экологической отчетности;

3) социальное воздействие позволяет оценить развитие человеческого капитала, социально-трудовые отношения, корпоративную социальную ответственность и социальную отчетность.

Наиболее полная систем индикаторов устойчивого развития разработана Комиссией ООН по устойчивому развитию (КУР ООН), она включает в себя следующие группы индикаторов [3]:

- социальные;
- экономические;
- экологические;
- институциональные (международно-правовые инструменты, информационное обеспечение, усиление роли основных групп населения).

В концепции устойчивого развития компании теоретически всем аспектам устойчивости (экономическому, социальному и экологическому) уделено одинаковое внимание. На практике же ситуация складывается таким образом, что экономическому аспекту уделяется больше внимания, чем и социальному, а тем более экологическому.

В связи с этим для практической реализации концепции устойчивого развития необходимо макрорегулирование со стороны государства, которое при этом не должно нарушать принцип добровольности принятия социальной ответственности компанией как перед стейкхолдерами, так и будущими поколениями.

Необходимо учитывать социальные и экологические последствия деятельности компаний, для этого они в своей деятельности используют разнообразные инструменты устойчивого развития, к которым относятся: стандарты системы менеджмента качества, формирование нефинансовой отчетности, вовлечение всех структурных подразделений в процесс устойчивого развития компании.

Библиографический список

1. Finch Nigel. The Motivations for Adopting Sustainability Disclosure// Working paper. 2005.

2. *Вольнская О.А.* Проблемы корпоративного управления // Новая наука : современное состояние и пути развития : Междун-е научное периодич. изд-е. Ч. 1. Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. С. 25–30.

3. Bossel Hartmut Indicators for Sustainable Development: Theory, Method, Applications. A Report to the Balaton Group, 1999. 138 с.

Sustainable development of a fundamentally new governance approach. concept of sustainable development provides effectiveness of companies. Sustainable development indicators give evidence of the condition or change the parameters of sustainable development (economic, social, environmental) of the company.

Key words : *sustainable development, the concept of sustainable development indicators for sustainable development of the company.*

С. И. Гончаренко (СГУПС, Новосибирск)

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются понятия «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность», цели экономической безопасности, проблемы по обеспечению налоговой безопасности предприятия.

Ключевые слова : *экономическая безопасность, налоговая безопасность, классификация угроз, налоги.*

В условиях современной экономики Российской Федерации особо актуальной является проблема обеспечения безопасности экономических интересов предприятия. В силу развития рыночных механизмов, стабильно развивающегося сектора частного предпринимательства и несовершенства законодательной базы в экономической сфере, требующей особого внимания, становится задача по обеспечению экономической безопасности.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внутренних и внешних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Современная экономическая теория определяет экономическую безопасность хозяйствующего субъекта как ряд факторов, обеспечивающих предприятию благоприятное экономическое развитие, защиту от внешних негативных влияний, стабильность функционирования внутренних производственных процессов и финансовую независимость. Способность предприятия незамедлительно реагировать на все изменения внешней экономической среды, является главенствующим элементом системы экономической безопасности. Хозяйствующие субъекты, которые не имеют возможности соответственно реагировать и адаптироваться к угрозам из внешней среды, как правило, являются недееспособными.

Цели, которые заключаются в рамках системы экономической безопасности, разделяются на группы:

1. Обеспечение безопасности всего персонала, его коммерческих интересов и капитала.
2. Обеспечение необходимого уровня квалификации работающего персонала.
3. Достижение технологической самостоятельности предприятия.
4. Обеспечение финансовой независимости предприятия и эффективность его финансовой деятельности.
5. Обеспечение достаточно надежного уровня защиты информационной среды предприятия.

Основная цель, стремление к которой является составляющей экономической безопасности, заключается в достижении и сохранении наиболее стабильного и эффективного функционирования предприятия. Эффективное и рациональное применение корпоративных ресурсов предприятия, способствует достижению определенных бизнес-целей, при параллельном предотвращении внешних угроз.

Угроза экономической безопасности предприятия характеризуется экономическим или иным явлением, событием, произошедшим в одной из сфер деятельности предприятия, которые потенциально могут оказать

негативное влияние на систему экономической безопасности в настоящее время или в ближайший период.

Классификацию угроз экономической безопасности можно представить в виде табл. 1.

Таблица 1

Классификация угроз экономической безопасности

Признак	Содержание
Расположение угроз относительно объекта	Внешние и внутренние
Степень очевидности	Явные и скрытые
Частота возникновения	Постоянные и случайные
Момент существования	Актуальные и потенциальные
Объективность существования	Реальные и надуманные
Воздействие на объект	Активные и пассивные
Сфера возникновения	Экономические, социальные, правовые, научно-технические, военно-политические

Данная классификация дает возможность точного определения характера угрозы, и, следовательно, облегчает поиск способа её решения.

Классификацию угроз по сфере их возникновения можно рассматривать отдельно, выделив подклассы:

- экономический (неблагоприятная ситуация на рынке);
- социальный (негативное влияние человеческого фактора);
- правовой (поправки в законодательных актах, оказывающие отрицательное влияние на деятельность предприятия);
- научно-технические (несвоевременность использования результатов НТП).
- военно-политический (ухудшение политической ситуации в области функционирования предприятия).

Рассмотренная классификация угроз экономической безопасности в зависимости от сферы их возникновения, имеет в рамках современного развития экономики, лучшее теоретическое обоснование, а также наиболее частое применение на практике.

Немаловажным элементом экономической безопасности, как государства, так и отдельно взятого предприятия является налоговая безопасность.

Налоговая безопасность организации, главный образом, обеспечивается за счет минимизации налоговых рисков, создавая такое финансово-экономическое состояние налогоплательщика, которое позволяет хозяйствующему субъекту в полной мере и своевременно уплачивать начисленные ему налоги. В свою очередь государственные органы обеспечивают налогоплательщику, предусмотренную законом защиту.

Данные условия благоприятно сказываются на стабильности экономической безопасности российских налогоплательщиков и на росте их чистой прибыли.

Для сохранения финансового здоровья предприятия нужно периодически анализировать состояние его налоговой безопасности. Важнейшим фактором является получение полной и достоверной информации о деятельности предприятия, для того, чтобы определить уровень налоговой безопасности и способы его повышения. На рынке услуг существуют налоговые консультанты, которые работают в соответствии с их стратегией, составляют информационную базу, которая в последующем используется для непрерывного мониторинга бизнеса или экономической безопасности страны в целом.

Функцией налоговой безопасности является поддержание благоприятного экономического состояния предприятия. Одним из способов обеспечения налоговой безопасности, является так называемая налоговая оптимизация, которая подразумевает законное сокращение налоговой базы предприятия, и, следовательно, снижение суммы, предусмотренной к уплате в казну государства в виде налогов.

Налоговый кодекс РФ и другие законодательные акты не ограничивают действия налогоплательщиков в области выбора методов исчисления и уплаты налоговых сборов. Кроме этого, в российском законодательстве существуют множество пробелов. В силу этого, некоторые предприятия пользуются данными лазейками с целью оптимизации собственных налоговых платежей, обходя контроль со стороны налоговых органов.

Легитимная экономия на налоговых сборах создается по способу выстраивания налоговых схем. Правильное заключение деловых договоров делает работу предприятия эффективной и наименее рискованной, таким образом, снижая действующую налоговую нагрузку, не нарушая законов государства.

Неверное понимание и использование нормативных актов налогового законодательства, может привести к неприятным конфликтам с органами контроля, что может стать причиной потерь в виде налоговых платежей или даже приостановления деятельности. Нередко организации пользуются помощью специалистов, с целью минимизации налоговых рисков.

Для того, чтобы в будущем предприятие не испытывало пагубного влияния по отношению к собственной налоговой безопасности, необходимо разработать грамотную налоговую политику. При этом важным является учет всех нюансов деятельности компании, т. е. состав, структуру, процесс производства и пр. Так же стоит выполнить оптимизацию кадрового и управленческого процессов, принять во внимание все

функциональные области бизнеса. Решение по вопросам оптимизации требует профессионального подхода, во избежание нарушения законодательства. К примеру, если предприятие планирует арендовать имущество у компаний, расположенных в «низконалоговых» регионах, стоит помнить о том, что данные хозяйствующие субъекты не должны быть аффилированными или находиться во взаимной зависимости.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия обеспечивается грамотным планированием деятельности и оптимизацией производственного процесса. Налоговая безопасность как элемент экономической безопасности, напрямую влияет на финансовое здоровье предприятия и его дальнейшее развитие.

Библиографический список

1. *Козаченко А. В.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : Учеб. пособие. М., 2009. С. 58.
2. *Кириллов Н. П.* Безопасность предпринимательской деятельности в современной России. М.: Элит, 2008. 408 с.
3. *Гончаренко Л. П.* Критерии и показатели экономической безопасности предприятия; *Кириянов А. Ю.* Экономическая безопасность как особое направление обеспечения региональной безопасности в современном Российском государстве // Адвокатская практика. 2006. № 1. С. 37–41; *Хунтуя З.* Международная конкуренция и национальная экономическая безопасность // Общество и экономика. 2004. № 2. С. 69–85.
4. *Тимофеева И. Ю.* Экономический анализ, классификация и оценка налоговых рисков в период декриминализации налоговых отношений // Экономический анализ. 2010. № 25. С. 23.

The article discusses the concept of "economic security" and "security tax" economic security objectives, problems to ensure the security of the enterprise tax.

Key words : *economic security, the security of the tax classification of threats and taxes.*

*И. Е. Греков (ПГУ, Орел),
Ш. У. Ниязбекова, С. А. Рахметалиева (ЕНУ, Астана),
З. Р. Мандражи (КИПУ, Симферополь)*

АО «БАНК РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА» В ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье рассматривается деятельность АО «Банк Развития Казахстана» в индустриально-инновационном развитии страны, затрагиваются вопросы, связанные с инвестиционным кредитованием, торговым финансированием, оказанием услуг финансового агента, исламским финансированием и проектным финансированием.

Ключевые слова: *индустриально-инновационное, грант, кредит, республиканский бюджет, проект*

АО «Банк Развития Казахстана» (далее – БРК) создан в 2001 г. Важные направления деятельности заключаются в следующем: развитии промышленности обрабатывающей, инфраструктуры производства, привлечении и содействии внешних, внутренних инвестиций в экономику Республики Казахстан.

Банк выступает крупнейшим инвестиционным оператором программ индустриально-инновационного развития Казахстана. Банк входит в структуру АО «НУХ «Байтерек» [1]. В августе 2015 г. дочерняя структура АО «НУХ «Байтерек» АО «Банк развития Казахстана» вступила в международную Ассоциацию кредитных рынков (Loan Market Association, далее – LMA), деятельность которой направлена на повышение эффективности, прозрачности и ликвидности рынков синдицированных займов Европы, Ближнего Востока и Африки. Вышеуказанный шаг предпринят в рамках внедрения БРК синдицированного финансирования инвестиционных проектов [1].

Юридические лица в рамках программы по проектному финансированию могут получить помощь в виде займа от БРК в организации сделок, а именно, при реализации крупных инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства [2].

С развитием проектного финансирования и введения права участия в уставном капитале заемщиков, повысили и повышается вероятность реализации проектов БРК. Принимая во внимание значительные потребности в инвестициях, которые не могут быть покрыты только за счет государственных средств (стоимость проектов ГПФИИР на 2010–2014 гг. составила более 40 млрд дол. США), необходимость диверсификации источников инвестиций и интеграции Казахстана в мировое финансовое сообщество, использование исламских финансовых инструментов является достаточно привлекательным направлением. Банк на сегодняшний день занимает 6-е место по размеру активов среди банков страны, является лидирующим оператором страны по оценке и структурированию крупных инфраструктурных, индустриальных проектов для частного сектора и Правительства РК [3].

Долгосрочная стратегия развития АО «Банк Развития Казахстана» на 2014–2023 гг. утверждена решением Совета директоров Банка 14 июля 2014 года (протокол № 156), которая определила стратегические цели и ключевые направления развития до 2023 года [3].

На 1 января 2014 г. портфель инвестиционных проектов институтов развития состоял из 149 одобренных к финансированию проектов, сумма которой составила – 4,1 млрд дол. и с участием институтов развития – 1,4 млрд дол. США.

Профинансированы 122 проекта на сумму – 2,8 млрд дол., а с участием институтов развития – около 1,0 млрд дол. США. В табл. 1 представлена структура источников финансирования основного капитала в РК за последние пять лет.

Таблица 1

**Структура источников финансирования основного капитала в РК
за 2010–2014 гг., млрд тенге**

Наименование	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего:	3392	4211	4585	4654	4986
Бюджетные средства	536,4	788,3	867,3	1015,2	974,5
Собственные средства	1656,1	1706,1	1491,4	1896	2441,4
Иностранные инвестиции	622,5	1064,8	1697,5	1240,9	1039,5
Заемные средства	577,1	651,6	529,0	501,5	530,4
ВВП	12850	16053	17008	21816	27334
% к ВВП	26,4	26,2	27,0	21,3	18,2

Источник: разработана авторами на основе материалов [6] Ахметжанова С. Б. Подходы организации проектного финансирования в рамках деятельности Банка Развития Казахстана // Аль Пари. 2014. № 8. С. 44.

В республиканском бюджете Казахстана на 2011–2013 гг., за счет республиканского бюджета было запланировано в 2011 г. финансирование 217 инвестиционных проектов, в том числе 144 проекта не требовали разработки технико-экономического обоснования (далее – ТЭО) 73 проекта требовали разработки ТЭО.

Стоит отметить, что БРК по итогам первой пятилетки ГПФИИР Республики Казахстан успешно выполнил возложенные на него задачи по кредитованию масштабных инвестиционных проектов, призванных диверсифицировать структуру отечественной экономики. На сегодня, завершены технологически сложные и капиталоемкие проекты в энергетике, транспортной инфраструктуре, металлургии и машиностроении (строительство «с нуля» Казахстанского электролизного завода, Костанайского завода по производству стальной арматуры, Мойнакской ГЭС, Акшабулакской и Уральской газотурбинных электростанций). Эти проекты создают основу индустриально-инновационному развитию Казахстана [4].

В проектах, где государством предоставлены гарантии, кредиторами выступают ведущие международные финансовые организации:

- Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР);
- Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР);
- Азиатский Банк Развития (АБР);
- Исламский Банк Развития (ИБР) и др.

Внутренним кредитором является БРК.

В рамках ежегодного Послания Президента Республики Казахстан Назарбаева Н. А. народу Казахстана «Нурлы жол – Путь в будущее» из Национального фонда Республики Казахстан БРК было выделено 170 млрд тенге, из них [6]: 100 млрд тенге на кредитование проектов в обрабатывающей промышленности; 70 млрд тенге – на поддержку отечественных производителей и экспортеров. БРК имеет доступ к более дешевому фондированию. БВУ могут обеспечить мониторинг инвестиционных проектов, а также качественную первичную экспертизу.

Финансовая устойчивость данного экономического института является залогом успеха реализации поставленных Президентом Республики Казахстан Назарбаевым Н. А. стратегических задач диверсификации и роста экономики. Учитывая специфику БРК, внедрение новых подходов в области организации проектного финансирования, позволит повысить привлекательность вложений в несырьевые отрасли Республики Казахстан. АО «Банк Развития Казахстана» реализует сложные капиталоемкие проекты, осуществляя инвестиционное кредитование во всех отраслях и регионах страны.

Согласно стратегии БРК, он намерен сфокусировать свою деятельность на развитии таких направлений, как инвестиционное кредитование, торговое финансирование и оказание услуг финансового агента.

В рамках повышения прозрачности деятельности АО «Банк Развития Казахстана», основываясь на успешном опыте Китайского Банка Развития, в банковскую структуру управления внедрен Независимый Общественный Совет, который проводит стороннюю экспертизу проектов и предоставляет рекомендации банку.

БРК уделяет огромное внимание и исламскому финансированию, которое является сегодня одним из перспективных рынков. В мае 2015 г. в Казахстане были внесены изменения и дополнения в законодательство в сфере исламского финансирования. Осуществление лизинговых сделок соответствует принципам исламского финансирования. БРК планирует в среднесрочном периоде внедрить исламский лизинг – иджара, через АО «БРК Лизинг» (дочерняя компания). Сегодня АО «БРК Лизинг» разрабатывает условия для предоставления иджара [7].

Необходимо АО «Банк Развития Казахстана» внедрять инновационные подходы финансирования в отраслях как энергетика, транспорт, коммуникации, туризм, металлургия, химия, нефтехимия. Деятельность БРК сопряжена с реализацией стратегических отраслевых проектов.

Таким образом, важна роль АО «Банк Развития Казахстана» в индустриально-инновационном развитии, значительная доля инвестиционной активности банка приходится на отрасли инфраструктуры, стратегические инфраструктурные проекты.

Библиографический список

1. http://www.kdb.kz/ru/press-center/press_releases/ БРК в рамках внедрения синдицированного финансирования вступил в LMA
2. http://business.gov.kz/ru/business-support-programs/detail.php?ID=35260&sphrase_id=2764574
3. <http://baiterek.gov.kz/ru/affiliate/2234/>
4. http://www.kase.kz/files/emitters/BRKZ/brkzp_2014_rus.pdf
5. *Ахметжанова С.Б.* Подходы организации проектного финансирования в рамках деятельности АО «Банк Развития Казахстана» // Аль Пари. 2014. № 8. С. 44.
6. <http://www.zakon.kz/poslanie-glavi-gosudarstva-10-noyabryz>
7. <http://www.inform.kz/rus/article/2820876>

The article discusses the activities of JSC «Development Bank of Kazakhstan» in the industrial- innovative development of the country , affected by issues related to investment lending , trade finance , the provision of services of a financial agent , Islamic finance and project finance.

Key words : *the industrial and innovative, grant, credit, republican budget, project.*

Н. А. Грузин (СГУПС, Новосибирск)

ФАКТОРЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ РИСКОВ ВНЕДРЕНИЯ ИТ-ПРОЕКТА

Внедрение автоматизированной системы на любом предприятии сопровождается факторами, которые напрямую влияют на успех ее внедрения. Статья посвящена рассмотрению проблемы отсутствия у заказчика методологии учета автоматизируемых участков и способах ее решения.

Ключевые слова : *риск, ИТ-проект, автоматизированная система, методология, фактор.*

Для успешного выполнения проекта заказчику необходимо знать и понимать, для чего нужен этот проект, каковы цели проекта, каким образом их можно достичь с точки зрения учетной политики компании. Зачастую решение задачи построения учетной политики, ведущей к достижению целей, принадлежит консалтинговым компаниям, результатом чего выступает предельно формализованная учетная политика. Допустимо участие в проекте, если даже нет формального документа, к примеру, «методология управленческого учета», но при этом важно, чтобы в команде заказчика были люди, понимающие, как им следует работать (с точки зрения методологии) [1].

Этап переговоров сопровождается выявлением степени готовности учетной политики. Если учетная политика не формализована, это вы-

зывает трудности, потому что редко кто из руководителей может признаться, что не понимает, как ведется управленческий учет. В таком случае, консультантам следует участвовать в проекте до окончания этапа предпроектных работ, а по окончании этапа, если риски оправдываются, проект необходимо приостановить для решения проблемы методологии учета.

Рассмотрим в качестве примера проект автоматизации сети торговых предприятий ООО «СоюзПродОпт».

Результаты первичных переговоров показали, что все торговые предприятия сети ведут учет по практически единой методологии бухгалтерского и налогового учета, может только с небольшими отклонениями. Главный бухгалтер ООО «СоюзПродОпт» является профессиональным специалистом, понимающим, что ему надо получить в результате внедрения проекта автоматизации.

Начало работы специалистов внедряющей компании в разных филиалах продемонстрировало различия их учетной политики: кто-то работает по упрощенной схеме налогообложения, кто-то ведет лизинговую деятельность, осуществляются разные политики по учету НДС, учету ТМЦ на складах.

Тревожнее всего при реализации проекта явилось то, что при наличии этих различий главный бухгалтер сети не реагировал на требования специалистов внедряющей компании привести методологию учетной политики предприятий в соответствие с требованиями проекта. Главный бухгалтер, не зная о таких отличиях учета на разных предприятиях торговой сети, затратил время на принятие оптимального решения, устраивающего все предприятия торговой сети.

В результате в ООО «СоюзПродОпт» была создана методологическая группа, включающая представителей предприятия торговой сети, отвечающая за принятие решений по отличию методологий. Создание группы ускорило работу, однако эта ситуация отразилась на сроках выполнения предпроектных работ, и на финансовых результатах проекта.

Работа над проектом была завершена, проект был выполнен, хоть и со сдвигом сроков на несколько месяцев. Результаты проекта позволили сделать вывод, что на предпроектном этапе заказчик должен иметь документ, подтверждающий наличие единой учетной политики. При его отсутствии необходимо его составить самостоятельно, или заказать в консалтинговой компании.

Не менее важны при выполнении проектов внедрения автоматизированных решений следующие риски.

1. Согласование проектной документации.

Разработку системы выполняют в рамках согласованной всеми сторонами проектной документации. Если заказчик безответственно под-

ходит к этому вопросу, то это может привести к различным отклонениям при внедрении системы. Чтобы это предупредить, необходимо проводить определенные мероприятия. Первое и последнее совещание управляющего комитета по этапу «предпроектные работы» руководителю проекта с внедряющей стороны следует посвятить объяснению важности согласования проектной документации, и определению порядка действий в дальнейшем в случае отклонения от проектной документации. В раздел подписей проектной документации необходимо добавить формулировку «Подтверждаю корректность и полноту ...», что еще раз обратит на это внимание исполнителей. Такие предупредительные мероприятия привели к тому, что эта проблема на проекте ООО «СоюзПродОпт» исчезла.

2. Наличие работающей схемы управления изменениями.

Важный аспект организации работы на проекте представляет управление потоком информации, то есть обсуждение вопросов и предложений, возникающих как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика. Вопросам пользователей системы следует уделить особое внимание, чтобы у них не появилось негативного отношения к самому проекту. Для этого необходимо осуществлять регистрацию каждого такого обращения. Чтобы предупредить такого рода проблем, этап тестирования системы сопровождается установкой исполнителя у заказчика конфигурации, в которой любому пользователю можно задать вопрос, пожаловаться на ошибку и высказать пожелания. Уставом проекта зафиксирован порядок разбора такой информации от пользователя и существует регламент сроков реакции на эту информацию. Практически всегда цепочку обработки этой информации осуществляют ответственные лица заказчика: спонсор проекта проводит согласование доработки в части финансов, ответственные за методологию – согласование функциональной части доработок, группа тестирования – проверку наличия ошибки. Конфигурация предоставляет возможность отследить срок реакции на сообщение в автоматическом режиме, и вынести вопрос на управляющий комитет проекта, если присутствует отклонение от оговоренных сроков. Работа этого механизма, в том числе задача руководителя проекта со стороны заказчика, и составляет обеспечение формальной регистрации вопросов пользователей, а это, в свою очередь, позволяет проанализировать текущую ситуацию и предотвратить ошибки следующих этапов.

3. Ответственность пользователей за обучение.

Зачастую пользователи рассматривают обучение новой программе формально, что может привести к низкой усвояемости материала. Для повышения результативности обучения предлагается:

– по завершении занятия подписывать у пользователей отзыв о прохождении обучения;

– проводить тестирование пользователей по результатам обучения.

Задача руководителя проекта со стороны заказчика на этом этапе составляет обеспечение учета результатов тестирования в схеме мотивации сотрудников.

4. Ответственность пользователей за результаты опытной эксплуатации.

Важный фактор успешной реализации проекта представлен этапом опытной эксплуатации системы. Этот этап предполагает введение в систему пользователями тестовых или реальных данных и получение прогнозируемого результата. Нередко пользователям достаточно небольшого количества простых операций, после чего они делают вывод о работе системы. Однако проблемы в работе системы можно обнаружить именно на сложных операциях и их взаимосвязях. Из-за этого на начальном этапе эксплуатации системы возникает огромное количество вопросов в рабочем режиме, которые вполне были бы закрыты при опытной эксплуатации. В этой ситуации неизбежен вопрос о переносе сроков начала работы пользователей с системой, что ведет к срыву сроков всего проекта.

Чтобы предотвратить возникновение подобных проблем необходимо:

– руководителю проекта со стороны заказчика и всему управляющему комитету детально разъяснить роль опытной эксплуатации в успехе проекта;

– разработать программу опытной эксплуатации, в которой экспертам со стороны исполнителя следует продемонстрировать отражение самых сложных операций заказчика.

Таким образом, компаниям, внедряющим проект автоматизации, следует помнить, что ситуация «проект ради проекта» связана с непрозрачностью поставленных целей или с непониманием их сотрудниками, ответственными за проект, что, как правило, ведет к тому, что рано или поздно результат «выбрасывается» и система внедряется заново. Чтобы избежать таких ошибок, следует учитывать факторы предотвращения рисков внедрения ИТ-проекта.

Библиографический список

1. Авдошин С. М., Песоцкая Е. Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс, 2011. 176 с.

The introduction of an automated system in any enterprise is accompanied by factors that directly affect the success of its implementation. The article considers the problem of lack of customer sites automated accounting methodology and how to solve it.

Key words : *risk, an IT project, the automated system, methodology, factor.*

ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ

В статье рассматриваются вопросы реализации межбюджетных отношений, приводится анализ зависимости региональных бюджетов от объемов финансовой помощи, предоставляемой из федерального бюджета, затрагиваются проблемы, связанные с финансовым обеспечением бюджетных полномочий органов власти субъектов РФ.

Ключевые слова: *межбюджетные отношения, трансферты, финансовая помощь, кризис.*

Тенденции развития современной государственной финансовой политики свидетельствуют как о расширении независимости органов публичного управления на уровне субъектов Федерации, так и о необходимости реализации приоритетных направлений национальной политики, сформулированных в «майских указах» Президента РФ (от 07.05.2012 г. № 506–606) за счет средств региональных бюджетов.

Финансы регионов являются неотъемлемой частью финансовой системы страны. Специфика их содержания и социально-экономические функции определяются задачами территориального уровня. Важное значение имеют теоретическое обоснование и практическая реализация финансовых возможностей региональных органов публичного управления [1].

В последние годы резко сократились темпы социально-экономического развития России. В большинстве субъектов РФ обострился бюджетный кризис. Темпы роста собственных доходов региональных бюджетов замедляются. В 34 регионах размер дефицита превысил предельный норматив – 15 % собственных доходов. По большинству территорий дефицит увеличился в 2 раза. [2].

В условиях спада деловой активности доходы региональных органов власти уменьшаются, поскольку они зависят от налоговых поступлений в частности от НДФЛ и от налога на прибыль организаций. Расходы увеличиваются, социальная нагрузка лежит преимущественно на их плечах. Проведенный анализ показал, что значительной самостоятельностью при формировании своих доходов среди субъектов РФ Сибирского федерального округа обладают: Иркутская область (доля налоговых и неналоговых поступлений 82,26 %), Кемеровская область (82,41 %), Новосибирская область (76,69 %) и Томская область (76,69 %), Красноярский край (80,14 %) [4].

Региональные бюджеты большинства российских субъектов Федерации находятся в кризисном состоянии. Ключевой проблемой является рост дефицита и увеличение государственного долга консолидированных бюджетов регионов [3].

На основании с Федерального закона № 349–ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг.» в 2014 г. из федерального бюджета направлено в региональные бюджеты межбюджетных трансфертов на сумму 1 360,935 млрд р., что на 2,3%, меньше, чем в 2013 г., в 2015 г. – на сумму 1 387,696 млрд р. и в 2016 г. – на сумму 1 353,854 млрд р. Объем межбюджетных трансфертов в разрезе госпрограмм в 2015 г. – 99,2 % (1 376,236 млрд р.), в 2016 г. – 99,1% (1 342,231 млрд р.). Межбюджетные трансферты предусмотрены по 25 госпрограммам.

Почти 90 % от общего объема межбюджетных трансфертов направлено на реализацию следующих госпрограмм:

- Содействие занятости населения;
- Развитие здравоохранения;
- Социальная поддержка граждан;
- Создание условий для эффективного управления региональными и муниципальными финансами, повышение устойчивости бюджетов регионов;
- Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- Региональная политика и федеративные отношения.

Регулирование взаимоотношений между федеральными, региональными и местными органами власти по формированию и распределению бюджетных ресурсов в России проявляется посредством инструментов межбюджетных отношений. Такие субъекты Федерации СФО как республика Тыва и республика Алтай, формируют доходы своих бюджетов в основном за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (85,6 % и 82 % соответственно).

Целью межбюджетных отношений является создание необходимых условий для сбалансированности бюджетов с учетом возлагаемых задач и функций на региональные органы власти при условии соблюдения минимальных государственных социальных стандартов на территории страны исходя из имеющегося налогового потенциала [5].

Сформированная за последние 20 лет система межбюджетных трансфертов позволяет региональным органам власти и управления получать доходы, необходимые для финансирования государственных (муниципальных) услуг, что негативным образом отражается на увеличении собственных доходов публично–правовых образований. Современная система межбюджетных трансфертов основана на предоставлении средств административно-территориальным образованиям, на территории которых отсутствует материальное производство и нет стимулов на поиск новых источников доходов или увеличение имеющихся [6].

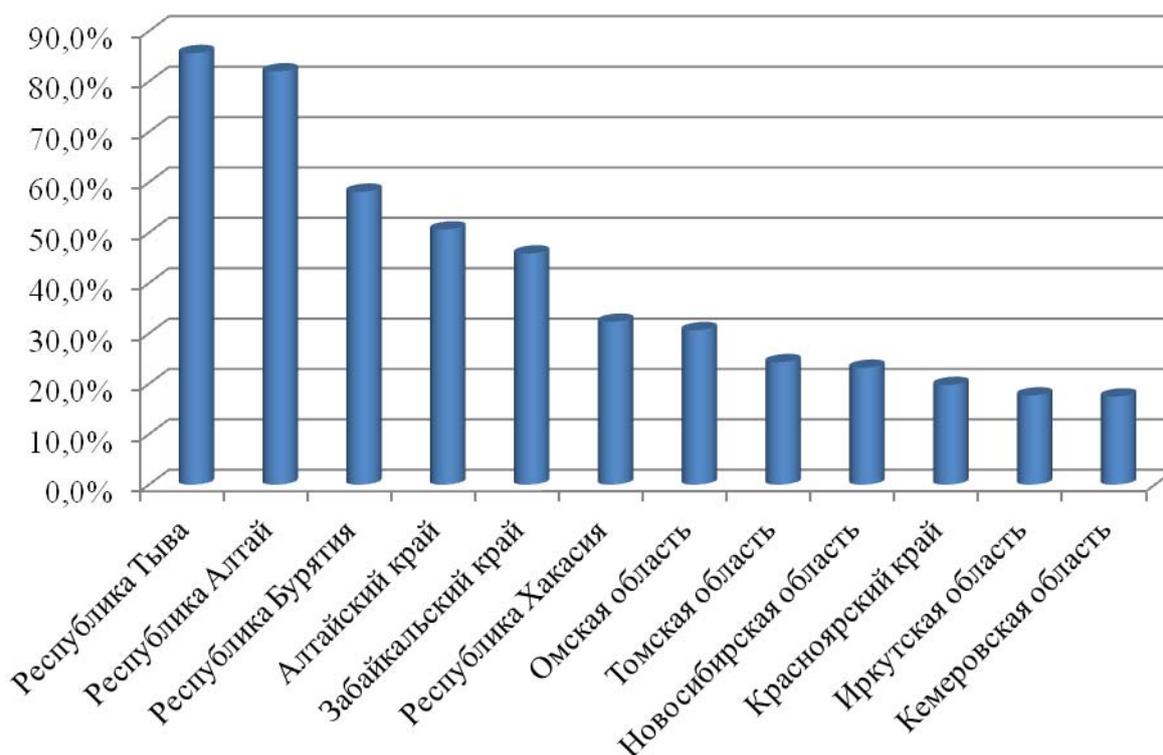


Рис.1. Доля безвозмездных поступлений в доходах региональных бюджетов Сибирского федерального округа за 2014 г., %

Особенностью субфедеральных бюджетов является тот факт, что они с одной стороны получают финансовую помощь из федерального бюджета, а с другой – сами предоставляют межбюджетные трансферты муниципальным образованиям, входящих в состав административно-территориальных образований [7].

Субъекты Федерации обладают не только равным статусом, но и самостоятельностью. Принцип самостоятельности бюджетов бюджетной системы РФ определен положениями Бюджетного кодекса РФ (статья 31). Установленные законодательно формы финансовой помощи публично-правовым образованиям как субъектам межбюджетных отношений не уменьшают их самостоятельность.

Мерой обеспечения самостоятельности бюджетов является закрепленное в БК РФ наличие у каждого уровня власти собственных доходов (ст. 47 БК РФ). При дефицитном бюджете органы публичного управления имеют право самостоятельно определять источники его финансирования (ст. 92.1 БК РФ). Принцип самостоятельности имеет приоритетное значение для реализации межбюджетных отношений, организации финансово-бюджетной деятельности на уровне субъектов РФ и местного самоуправления. В то же время признаки самостоятельности, обособленности, независимости территориальных образований в составе государства имеют относительный, ограниченный характер [8].

Правительство России стоит перед трудным выбором: продолжать оказывать давление на бюджеты регионов, предоставить дополнительную поддержку или пересмотреть параметры указов президента. Инициативы федерального правительства значительно увеличили расходные обязательства субъектов Федерации.

В Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2014–2016 гг. определены концептуальные подходы к реформированию межбюджетных отношений. В данном документе отмечается, что поскольку на региональные органы власти возлагается ответственность за реализацию мер социального характера, предусмотренных «майскими Указами Президента РФ», необходимо исключить риски несбалансированности региональных бюджетов в результате изменений в разграничении их полномочий. Расходы регионов должны быть по максимуму обеспечены собственными доходами. При этом все принимаемые решения должны быть экономически обоснованы и профинансированы. Оказание дополнительной финансовой поддержки субъектам Федерации должно сочетаться с их экономическим развитием. В этой связи необходим систематический, детальный мониторинг финансового положения субъектов РФ и муниципалитетов, изменений структуры их расходов и долговых обязательств.

Действующее бюджетное законодательство в части, регулирующей бюджетные отношения далеко от совершенства, поскольку не в полной мере отражает финансовую самостоятельность регионов, содержит пробелы, не всегда имеет эффективный механизм реализации.

Библиографический список

1. *Дуплинская Е. Б.* Формирование бюджетных ресурсов Новосибирской области // Сибирская финансовая школа. 2005. № 2. С. 19–23.
2. *Ильин В.* Бюджетный кризис регионов как отражение неэффективности отжившей модели экономики // Экономист. 2014. №12. С.12.
3. *Дуплинская Е. Б., Кобелева Е. П.* Публичное управление в условиях экономических санкций: проблемы регионов // e-Журнал «Экономика и социум» 2015. № 1(14).
4. Доходы регионов уверенно снижаются. Режим доступа: URL: <http://www.interfax.ru/business/323332> (дата обращения 30.11.2015)
5. *Дуплинская Е. Б.* Бюджетная система и бюджетный процесс / *Дуплинская Е. Б.* учебное пособие / НОУ ВПО Центросоюза РФ СИБУПК. Новосибирск, 2014. С. 51.
6. *Крохина Ю. А.* О новых подходах к реформированию межбюджетных отношений в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / Ю. А. Крохина // Финансовое право. Москва: Юрист, 2014. № 4. С. 24–28.

7. *Дуплинская Е. Б.* Повышение эффективности распределения межбюджетных трансфертов в Новосибирской области // Сибирская финансовая школа. 2008. № 6. С. 34–39.

8. *Малов Д. В.* Правовые принципы реализации межбюджетных правоотношений/ Д. В. Малов // Финансовое право. 2014. № 2. С. 44 – 48.

This article discusses the implementation of the inter-budgetary relations, an analysis of regional budgets depending on the amount of financial assistance provided from the federal budget, addresses the problems associated with financial-tion ensuring budgetary authority bodies of the RF subjects.

Key words: *intergovernmental relations, transfers, financial assistance, crisis.*

Е. Б. Дуплинская, И. О. Рязанов (СГУПС, Новосибирск)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье рассматривается необходимость развития государственно-частного партнерства на региональном уровне, проводится сравнение уровней развития ГЧП субъектов РФ Сибирского федерального округа.

Ключевые слова: *эффективность, публичное управление, инвестиции, частный сектор экономики.*

Современный этап развития России характеризуется усилением внимания к проблемам публичного управления. Административная реформа, реформа местного самоуправления, реструктуризация бюджетного сектора – все это важнейшие составляющие масштабного реформирования системы публичного управления в РФ, призванного повысить результативность и эффективность использования государственного (муниципального) имущества и бюджетных средств и обеспечить качество предоставляемых государственных (муниципальных) услуг [1].

В современных экономических условиях для России основой обеспечения устойчивого развития страны являются эффективные партнерские отношения бизнеса и власти. Процесс формирования партнерских отношений за последние 20 лет претерпел существенные изменения. Одной из важных форм указанных отношений в настоящее время является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) получил широкое распространение в России в связи с тем, что ГЧП зарекомендовало себя как одна из наиболее перспективных форм управления государственным имуществом и предоставления качественных услуг населению при помощи привлечения финансовых, технологических, управленче-

ских и иных ресурсов частного сектора для решения публичных задач [2].

На федеральном уровне отношения при реализации ГЧП регламентируются положениями Закона № 224–ФЗ, в соответствии с которым «государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [3].

Ключевым инструментом функционирования ГЧП являются предусмотренные Бюджетным кодексом РФ (БК РФ) государственные и муниципальные гарантии, позволяющие обеспечить обязательства частных партнеров по возврату заемного финансирования [4]. БК РФ предусматривает возможность финансирования проектов ГЧП за счет бюджетных ресурсов в результате предоставления субсидий или бюджетных инвестиций юридическим лицам (кроме государственных и муниципальных учреждений), индивидуальным предпринимателям, а также физическим лицам производящим товары, оказывающим работы или услуги. Механизм субсидирования может применяться при осуществлении инвестиционных проектов на условиях ГЧП.

За последние 20 лет разрабатывается и совершенствуется нормативно-правовая база реализации ГЧП. По состоянию на 1 марта 2015 года в 68 регионах приняты соответствующие нормативно-правовые акты об участии субъектов Федерации в ГЧП.

Таблица 1

**Перечень нормативно-правовых актов,
регламентирующих реализацию ГЧП
в субъектах РФ Сибирского федерального округа**

Наименование субъекта РФ	Дата принятия закона	Наименование регионально закона
Республика Алтай	05.03.2008	Об основах государственно-частного партнёрства в Республике Алтай
Алтайский край	11.05.2011	Об участии Алтайского края в государственно-частном партнёрстве
Республика Бурятия	29.02.2012	О государственно-частном партнерстве в Республике Бурятия

Наименование субъекта РФ	Дата принятия закона	Наименование регионально закона
Забайкальский край	07.06.2010	О государственно-частном партнёрстве в Забайкальском крае
Кемеровская область	29.06.2009	Об основах государственно-частного партнёрства
Красноярский край	01.12.2011	Об участии Красноярского края в государственно-частном партнёрстве
Новосибирская область	29.03.2012	Об участии Новосибирской области в государственно-частном партнёрстве
Омская область	06.04.2010	О государственно-частном партнёрстве в Омской области
Томская область	04.12.2008	О государственно-частном партнерстве в Томской области
Республики Хакасия	11.05.2011	Об участии Республики Хакасия в государственно-частных партнёрствах
Республики Тыва	02.11.2009	Об участии Республики Тыва в государственно-частных партнерствах

Несмотря на заинтересованность в ГЧП со стороны органов публичного управления, эта форма взаимодействия власти и частных инвесторов не всегда эффективно реализуется на практике.

Цель деятельности органов публичного управления заключается в достижении максимального эффекта с минимальными затратами. Соотношение ожидаемого эффекта с затратами дает относительную величину – эффективность. Эффективная деятельность органов публичного управления предполагает максимальное увеличение данного соотношения. При этом оценка эффективности является рычагом обратной связи между органами публичного управления и получателями государственных услуг [5].

ГЧП основано на сотрудничестве, позволяющему органам публичного управления и частному сектору извлекать взаимную выгоду. ГЧП рассматривается как реализация конкретных проектов, реализуемых совместно органами публичного управления и частными партнерами на объектах государственной и муниципальной собственности. В условиях экономического кризиса, дефицитности бюджетов, росте государственного долга, ГЧП становится инструментом, позволяющим реализовывать различные проекты с минимизацией участия органов публичного управления.

При составлении рейтинга оценивались факторы, влияющие на развитие ГЧП при расчете уровня регионального потенциала. В частности,

развитость институциональной среды в сфере ГЧП в регионе. В настоящий момент ГЧП в России находится на этапе становления, уровень развития институциональной базы является важнейшим компонентом для привлечения инвестиций в проекты ГЧП. При этом под развитостью институциональной среды понимается комплекс условий, таких как: нормативно-правовая база в субъекте РФ, ответственные органы власти, структурные подразделения по развитию ГЧП, планы развития ГЧП.

Учитываются также наличие опыта по реализации ГЧП-проектов, поскольку последующие ГЧП-проекты способствуют повышению управленческих компетенций и позитивно влияют на развитие механизмов ГЧП в регионе, и инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов. НСО является лидером в РФ по количеству ГЧП-проектов.

По мнению экспертов, Новосибирская область (НСО) является одним из лидеров в РФ по развитию ГЧП. В рейтинге регионов по уровню развития ГЧП 2014–2015, НСО заняла четвертое место с показателем 61,9 баллов, уступив лишь Санкт-Петербургу (69,2), Татарстану (66,7), и Москве (63,8). В 2014 г. НСО занимала 3 строчку рейтинга (65,5 балла), в 2013 г. НСО находилась на десятом месте [6].

В соответствии с Инвестиционной стратегией Новосибирской области до 2030 г. приоритетным механизмом для развития объектов инфраструктуры, а также инвестиционной деятельности в Новосибирской области в среднесрочной перспективе будет являться ГЧП.

В регионе больше всего примеров реализации ГЧП сформировалось в здравоохранении и образовании и один из самых ярких примеров – Новосибирский медтехнопарк.

С 2013 г. начата реализация «пилотных» проектов ГЧП направленных на комплексную модернизацию коммунальной инфраструктуры с привлечением средств частных инвесторов в районах Новосибирской области (Колыванский, Болотнинский, Чистоозерный, Краснозерский районы).

На период реализации Стратегии крупнейшими проектами ГЧП в НСО являются: строительство четвертого моста через реку Обь в городе Новосибирске; развитие метрополитена в городе Новосибирске; реконструкция автомобильной дороги К–17р «Новосибирск – Кочки – Павлодар»; создание системы комплексной безопасности дорожного движения – автоматизированного скоростного, весового и габаритного контроля транспортных средств на территории НСО [7].

Правительство НСО считает ГЧП основным резервом роста инвестиционной активности в области. Как сообщается на сайте регионального правительства, в Новосибирской области осуществляется тридцать инвестиционных проектов в различных формах ГЧП, совокупный объем инвестиций превышает 26 млрд р.

Целевые значения уровня развития ГЧП в регионах, установлены в Распоряжении Правительства РФ «Об утверждении перечней показателей оценки эффективности деятельности и методик определения целевых значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 г.)» от 10.04.2014 № 570–р (ред. от 26.12.2015).

Таблица 2

**Уровень развития ГЧП субъектов Федерации
Сибирского федерального округа, %**

Наименование субъекта РФ	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2016
Республика Алтай	10,9	21,1	38,1	55,1	69,1
Республика Бурятия	20,9	34,1	48,1	62,1	76,1
Республика Тыва	14	24,8	38,8	52,8	69,8
Республика Хакасия	15,2	25,1	39,1	53,1	70,1
Алтайский край	21,3	32,4	43,4	60,4	74,4
Забайкальский край	5,1	18,6	35,6	52,6	66,6
Красноярский край	4,8	18	35	52	66
Иркутская область	7,2	18,3	32,3	49,3	63,3
Кемеровская область	8,5	21,1	35,1	52,1	66,1
Новосибирская область	51	57	67	85	95
Омская область	13,4	25,1	39,1	53,1	70,1
Томская область	15,9	30	44	58	72

Составлено авторами по [8].

Источником информации о значении показателя, характеризующего уровень развития сферы ГЧП в субъекте РФ, являются данные Министерства экономического развития РФ. Показатель рассчитывается в процентах и включает в себя три критерия (нормативно–правовое обеспечение сферы ГЧП, опыт реализации проектов ГЧП, развитие институциональной среды в сфере ГЧП).

С учетом весовых коэффициентов максимальное значение показателя, характеризующего уровень развития сферы ГЧП в субъекте Федерации не может превышать 100 %.

Ключевой проблемой экономического развития регионов является не теоретическая концепция, а устранение противоречий между нуждами реального сектора экономики и отсутствием необходимых объемов финансирования государственных (муниципальных) программ, увеличение инвестиций на их реализацию. Иначе идея развития парализуется полностью, лишённая источников предложения, роста инвестиционной

массы (только тогда становятся возможными крупные проекты, вроде газопровода «Сила Сибири», современных магистралей железнодорожного транспорта) [9].

Таким образом, ГЧП направлено на привлечение частных инвестиций для реализации инфраструктурных проектов, на обеспечение развития производственной деятельности в различных отраслях экономики и, в итоге, – повышение уровня и качества жизни населения. Развитие ГЧП свидетельствует о долгосрочном характере государственных планов; повышает прозрачность, эффективность, объективность инвестиционных решений; расширяет возможности реализации инфраструктурных проектов на принципах ГЧП; повышает интерес бизнеса к проектам ГЧП в субъектах РФ.

Библиографический список

1. *Дуплинская Е. Б.* Реформа системы публичного управления: цели и результаты // Сибирская финансовая школа. 2011. № 1 (84), С. 9–13.
2. *Лукина А. Н.* Некоторые проблемы публичного управления государственно–частным партнерством // Административное право и процесс. № 3. 2015. С. 71–76.
3. О государственно–частном партнерстве, муниципально–частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224–ФЗ.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145–ФЗ.
5. *Дуплинская Е. Б.* Об оценке эффективности публичного управления в РФ // Международной научно–практической конференции «Наука и образование в XXI веке». Тамбов. 2013. С.49.
6. Рейтинг регионов России по уровню развития ГЧП 2014–2015// [Электронный ресурс] <http://economy.gov.ru/>(дата обращения 01.12.2015).
7. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года // [Электронный ресурс] <http://www.econom.nso.ru/> page/186 (дата обращения 05.12.2015).
8. Распоряжении Правительства РФ «Об утверждении перечней показателей оценки эффективности деятельности и методик определения целевых значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года)» от 10.04.2014 № 570–р (ред. от 26.12.2015).
9. *Дуплинская Е. Б., Лысенко А. О.* Публичное управление экономическим развитием Сибирского региона в условиях системных преобразований // Проблемы развития современных социально–экономических систем (ПАУ–ЭР–2014): Материалы Междунар. науч.–практ. конференции. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. С. 136.

The article considers the need to develop public-private partnerships at the regional level. Comparing the levels of development of the PPP of the Russian Federation in the Siberian Federal District.

Key words : *efficiency, public administration, investments, private sector.*

Е. А. Жаркова (СГУПС, Новосибирск)

МЕСТО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Статья посвящена управленческому анализу предприятия железнодорожного транспорта, который представляет собой инструмент выявления ресурсного потенциала и разработки стратегии устойчивого развития, целью которой выступает повышение эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: *управленческий анализ, предприятие железнодорожного транспорта, ресурсы, ресурсный потенциал, стратегия устойчивого развития.*

Разрабатывая стратегию предприятия железнодорожного транспорта необходимо проводить исследования не только внешней среды, но и ситуации внутри предприятия. Следует провести идентификацию внутренних переменных, позволяющих рассматривать как сильные, так и слабые стороны предприятия, оценку их важности и определение тех из них, которые смогут составить основу для конкурентного преимущества. С этой целью проводят управленческий анализ.

Управленческий анализ можно понимать как комплексный анализ внутренних ресурсов предприятия, оценка текущего состояния деятельности, сильных и слабых сторон, определение стратегических проблем [1].

Управленческий анализ представляет собой часть стратегического менеджмента, направленную на определение стратегических аспектов деятельности предприятия. Этот анализ посвящен соответствию внутренних ресурсов возможностям предприятия, стратегическим целям обеспечения удовлетворения потребностей в транспортной сфере. С учетом внутренней направленности по объекту (внутренней деятельности предприятия), управленческий анализ ориентируется на требования условий внешней среды.

Управленческому анализу свойственно быть нацеленным на перспективу, отвечать внешним требованиям и стратегическим задачам предприятия, что отличает его от анализа хозяйственной деятельности в советский период.

Проведение управленческого анализа определяется [2]:

- необходимостью в процессе разработки стратегии развития предприятия, а также с целью реализации эффективного менеджмента, представляющего важный этап цикла управления;
- необходимостью оценки инвестиционной привлекательности предприятия, обозначения позиции предприятия в национальном и других рейтингах;
- необходимостью выявления резервов и возможностей предприятия, определения направлений адаптации внутренних ресурсов предприятия к изменяющимся условиям внешней среды.

В научной литературе выделяют две группы показателей двух соответственных направлений экономического анализа на предприятии [3]:

- показатели, описывающие экономический потенциал предприятия;
- показатели, описывающие хозяйственную деятельность предприятия.

Управленческий анализ позволяет оценить экономический потенциал предприятия, сравнить его с другими, определить место предприятия в системе рангов на национальных и международных уровнях. Речь идет о показателях активов предприятия, объемов продаж, валовой и чистой прибыли, числа занятых, научно-технического персонала предприятия.

Основу управленческого анализа деятельности предприятия составляют методологические положения [4]:

- системного подхода, при котором предприятие рассматривают как сложную систему, действующую среди открытых систем и состоящую из нескольких подсистем;
- комплексного анализа всех подсистем и отдельных элементов предприятия;
- динамического и сравнительного анализа, при котором все показатели анализируются в динамике и в сравнении с подобными показателями конкурирующих предприятий;
- учета особенностей предприятия (отраслевого и регионального).

Основу управленческого анализа представляет анализ настоящей деятельности предприятия, а главная проблема заключается в оценке эффективности этой деятельности. Традиционно для оценки эффективности использовать показатели: прибыльности (доходности, рентабельности), уровня риска, доли рынка, стоимости активов и т. д. Общепринято утверждение о максимизации предприятием своей прибыли, однако максимизацию прибыли сопровождает повышение риска. Обратная зависимость величины прибыли и вероятности ее получения описывается функцией «результат-риск». На уровень прибыльности (рентабельности) предприятия влияют не только цены на продукцию и структура ее себе-

стоимости, но и скорость оборота капитала. На практике наиболее приемлемый способ определить ожидаемый уровень прибыли заключается в выборе показателей сравнения результатов деятельности предприятия с результатами в других отраслях.

Важную сторону управленческого анализа представляют финансовые обязательства предприятия (уплата налогов), структура задолженности, что представляет российскую специфику, и их анализ. Западные методики рекомендуют на этом этапе определять возможности предприятия в сфере инвестиционных ресурсов, осуществлять перераспределение инвестиций между стратегическими целями деятельности, касающихся выплат дивидендов, привлечения долгосрочных кредитов, слияния и т. д. Объективная оценка финансовых возможностей позволяет предприятию принять рациональное решение при выборе стратегии.

Ключевой этап управленческого анализа представляет определение сильных и слабых сторон предприятия, основанных на его ресурсах.

Результатом проведения управленческого анализа является определение предприятием своих конкурентных преимуществ, которые представлены уникальными осязаемыми и неосязаемыми ресурсами, позволяющими победить в конкурентной борьбе. Основу конкурентных преимуществ составляют ресурсы предприятия, которые в целях анализа разделяются на осязаемые и неосязаемые ресурсы [5].

Осязаемыми ресурсами, или материальными активами являются физические и финансовые активы предприятия, отраженные в бухгалтерском балансе (основные фонды, запасы, денежные средства и т. д.). Важное направление повышения эффективности деятельности предприятия представлено улучшением использования этих ресурсов, уменьшением материальных запасов, незавершенного производства, улучшением использования основных фондов, экономией ресурсов. Первоочередной шаг к формированию стратегии фирмы представляет инвентаризация материальных активов предприятия, в том числе принятие решения по их структуре. Содержанию избыточных материальных активов сопутствует усложнение финансового положения предприятия, вызванное уплатой налогов на имущество и налога на землю.

Неосязаемые ресурсы (нематериальные активы) принято считать качественными характеристиками предприятия. Они включают неосязаемые активы: торговую марку, ноу-хау, престиж, имидж предприятия; неосязаемые человеческие ресурсы: квалификацию персонала, опыт, компетенцию, известность менеджерской «команды».

Стратегический потенциал предприятия представлен совокупностью всех ресурсов и возможностей с целью разработки и реализации стратегии предприятия.

Важно отметить, что стратегическим потенциалом формируются лишь те ресурсы, которые можно изменить в результате выполнения стратегических решений. Следует отметить, что на потенциал предприятия значительно влияют условия, в которых осуществляет свою деятельность предприятие, и он постоянно подвержен изменениям. Если условия деятельности характеризуют неплатежи и взаимозачеты, то основной стратегический ресурс представлен деньгами и другими высоколиквидными средствами. В условиях нормальной экономики к стратегическому потенциалу можно отнести все ресурсы, участвующие в обеспечении достижения предприятием конкурентных преимуществ.

Анализ потенциала предприятия посвящен практически всем сферам его деятельности: менеджменту предприятия, НИОКР, производству, маркетингу, финансам, кадрам. Осуществляя анализ возможностей предприятия, необходимо помнить об опасности субъективных оценок, которые противоречат реальности. В связи с чем оправдано привлечение специалистов со стороны к проведению управленческого анализа [6].

Таким образом, управленческий анализ позволяет определить ресурсный потенциал предприятия железнодорожного транспорта, выявить его конкурентные преимущества и сформировать стратегию устойчивого развития с целью повышения эффективности его деятельности.

Библиографический список

1. Никифорова Н. А., Тафинцева В. Н. Управленческий анализ. М.: Юрайт-Издат, 2012. 448 с.
2. Казакова, Н. А. Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности. М.: Инфра-М, 2013. 272 с.
3. Казакова Н. А., Александрова А. В., Кондрашева Н. Н., Курашова С. А. Стратегический менеджмент. М.: Инфра-М, 2013. 320 с.
4. Лясников Н. В., Дудин М. А. Стратегический менеджмент. М.: КноРус, 2016. 256 с.
5. Лукичева Л. И., Егорычев Д. Н. Управленческие решения. М.: Омега-Л, 2011. 384 с.

The article is devoted to the analysis of the enterprise management of railway transport, which is a tool to identify the resource potential and the development of a sustainable development strategy, the aim of which is the increase of efficiency of activity of the enterprise.

Key words: *managerial analysis of railway transport, resources, resource potential, the strategy of sustainable development.*

А. С. Зверева, Р. И. Шумяцкий
(СИУ – филиал РАНХиГС, Новосибирск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье исследуется система урегулирования налоговой задолженности, разработаны научно-практические рекомендации по совершенствованию управления налоговой задолженностью организаций.

Ключевые слова : *налоговая задолженность, управление налоговой задолженностью, недоимка, методика оценки, эффективность управления налоговой задолженностью.*

В условиях стагнации экономики и введения экономических санкций в отношении Российской Федерации становится актуальным вопрос о поиске резервов по увеличению доходов бюджета. Приоритетным резервом для роста доходов бюджета является налоговая задолженность, наличие которой свидетельствует об уровне эффективности деятельности налоговых органов по урегулированию задолженности и об отсутствии методологических разработок по их решению.

Существуют различные способы оценки эффективности по управлению налоговой задолженностью, в основе которых положены методы урегулирования задолженности. В ходе проведенного исследования представлена классификация форм урегулирования задолженности по налогам и сборам организаций, включающая добровольную, уведомительную, принудительно-обеспечительную и судебную формы (рис. 1).

Добровольная форма подразумевает самостоятельное исполнение организацией обязанности по уплате в бюджет причитающихся налоговых платежей. Урегулирование налоговой задолженности осуществляется с помощью таких методов реализации, как: изменение сроков уплаты налогов, пеней и штрафов; система гарантий и поручительств, рассрочек и отсрочек платежа, с помощью предоставления инвестиционного налогового кредита; реструктуризация налоговой задолженности; с помощью списания безнадежной задолженности решением налогового органа; списание задолженности недействующих юридических лиц.

Суть уведомительной формы заключается в предоставлении информации конкретному налогоплательщику, носящей осведомительный характер. Методы реализации уведомительной формы: зачет излишне уплаченных сумм налогов и сборов, а также пеней; уведомления; направления требования об уплате налогов и сборов с указанием суммы задолженности и пеней, а также срока исполнения требования.

Принудительно-обеспечительная форма по методам реализации является наиболее объемной и значимой в деятельности налоговых орга-

нов, поскольку применение именно этой формы обеспечивает высокий уровень собираемости налоговых платежей в бюджет страны. Основными методами реализации являются: приостановление операций по счетам в банках, а также переводы электронных денежных средств налогоплательщиков; арест имущества; взыскание задолженности за счет имущества; выставление инкассового поручения на счета в банках и электронные денежные средства.

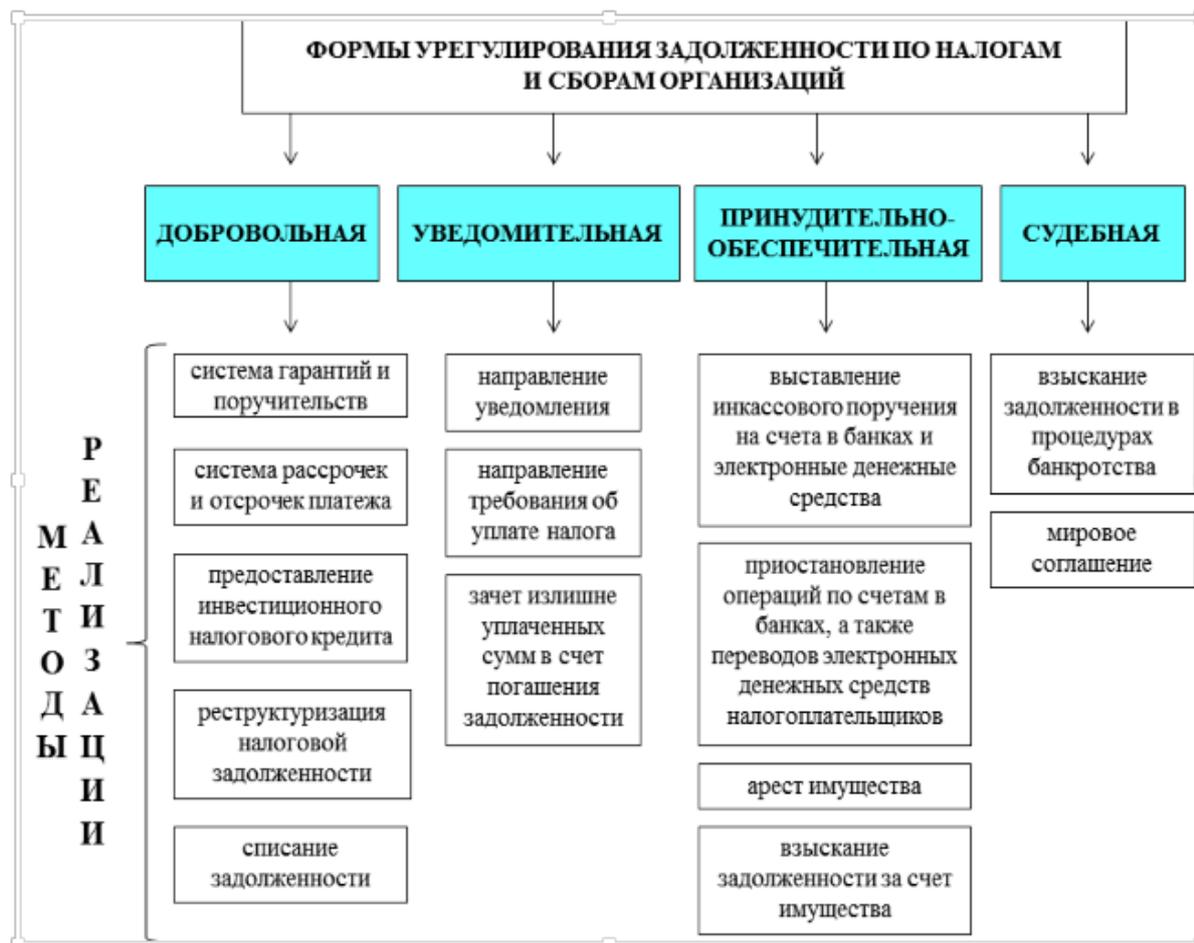


Рис. 1. Классификация форм урегулирования задолженности по налогам и сборам организаций

Судебная форма является наиболее простой, в какой-то степени ее можно считать вспомогательной. В основе методов ее реализации лежит взыскание задолженности в процедурах банкротства, а процесс ведения банкротства не обходится без контролирования дела арбитражным судом. Мирное соглашение считаем целесообразным выделить в отдельную процедуру реализации форм урегулирования, потому что стороны могут прийти к мирному урегулированию спора на любой стадии банкротства.

Для экстроспективной оценки деятельности, предложено разграничить налоговую задолженность на следующие виды и закрепить пред-

ложенную классификацию в отчетности ФНС России по форме № 4-НМ (рис. 2).

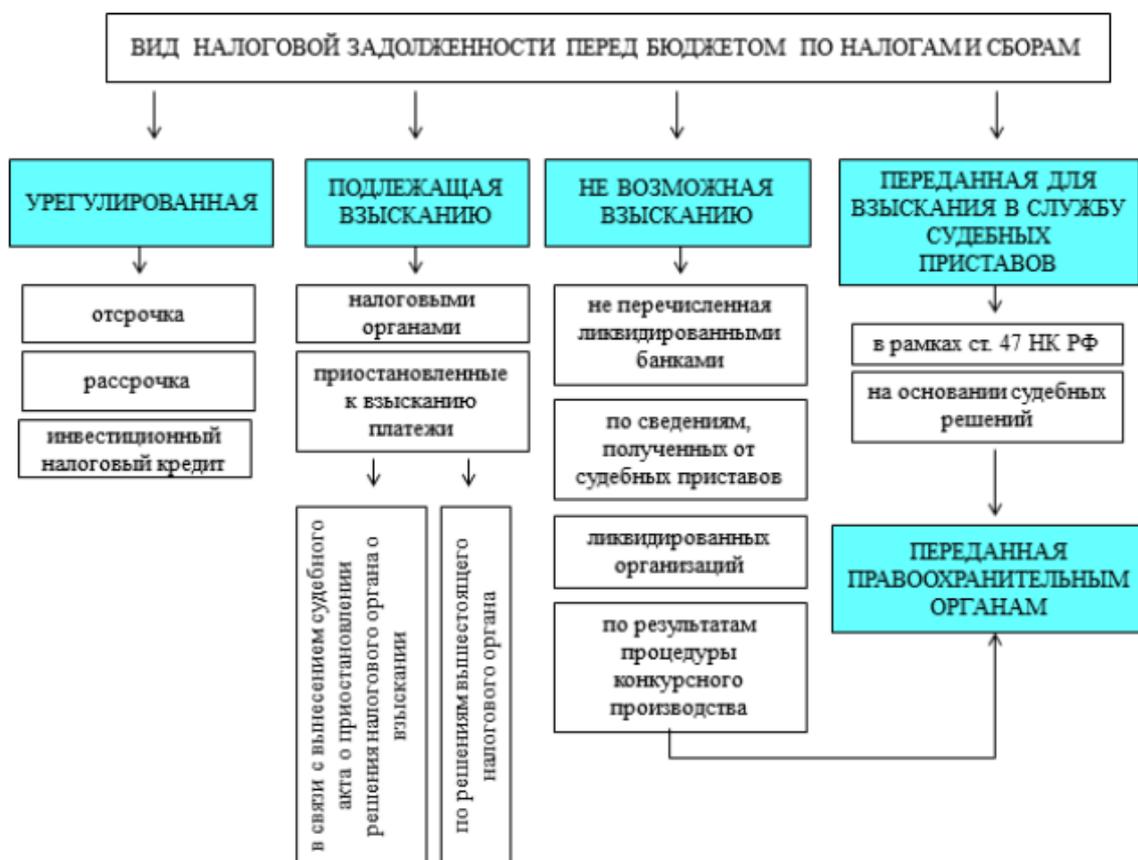


Рис. 2. Классификация налоговой задолженности по видам для оценки деятельности налоговых органов

Данные виды налоговой задолженности отражают мероприятия налоговых органов, направленные на ее снижение, которые тождественны формам урегулирования налоговой задолженности. Поэтому деятельность по взысканию второй группы задолженности оценивается количеством требований и поступившими суммами.

Согласно показателям урегулированной задолженности, можно проследить динамику, которая отражает эффективности мероприятий налоговых органов в части предоставления системы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита.

Показатели второго вида задолженности не являются важными, но их динамика поможет в принятии мер по взысканию или списанию задолженности. В случае невозможности их взыскания, задолженность следует признать безнадежной и принять решение ее списания. Во всех остальных случаях, предлагаю передавать дела правоохранительным органам для расследования.

Взаимодействие налоговых органов с судебными органами и с судебными приставами, отражается с помощью показателей четвертого ви-

да задолженности, суть которых заключается в оценке качества взаимодействия налоговых органов с данными государственными структурами.

Таким образом, упрощенная форма отчетности налоговых органов позволит найти более достоверную информацию, а также позволит дать оценку наиболее эффективным мер взыскания налоговой задолженности.

Общий механизм оценки уровня качества управления налоговой задолженностью предполагает установление ряда показателей и их шкал пороговых значений, влияющих на качество организационной работы налоговых органов по управлению задолженностью по налогам и сборам в конкретном субъекте Российской Федерации.

Процесс оценки включает следующие этапы (рис. 3):

1. Разработка системы ключевых показателей эффективности;
2. Определение коридора значения ключевых показателей эффективности;
3. Определение совокупного показателя региона;
4. Комплексный анализ результатов.

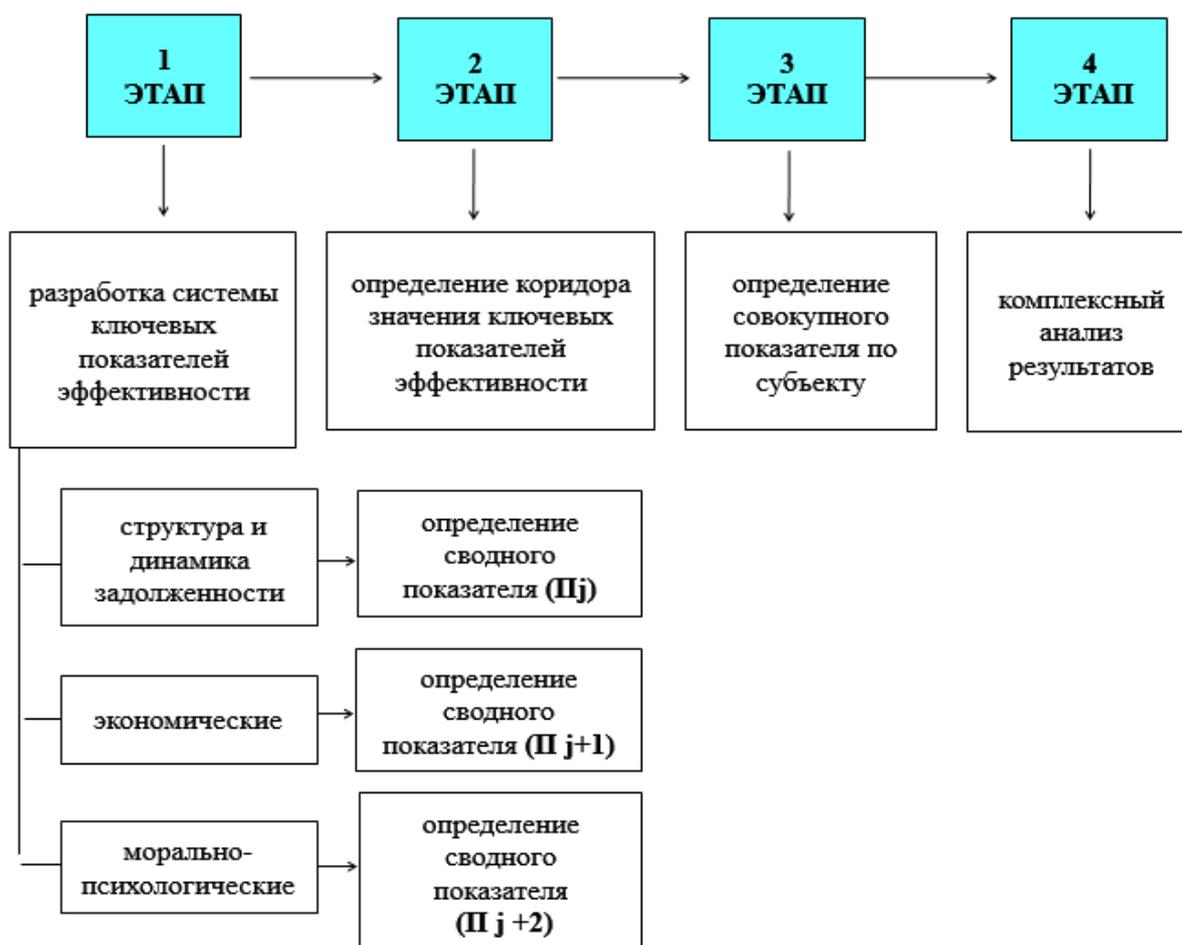


Рис. 3. Поэтапная методика оценки эффективности управления налоговой задолженностью

На первом этапе выбираются показатели, роль которых наиболее существенна с точки зрения влияния на уровень и дисциплину управления налоговой задолженностью.

Условная группировка ключевых показателей эффективности выглядит следующим образом:

Группа 1. «Структура и динамика задолженности»:

- доля задолженности субъекта по отношению к величине налоговых поступлений;
- соотношение элементов совокупной задолженности по обязательным платежам.

Группа 2. «Экономические»:

- распределение налоговой задолженности в разрезе видов экономической деятельности (оценивается структура задолженности с позиции отраслевой специфики экономических субъектов);
- уровень рентабельности отрасли (предполагает оценку перспектив взыскания налоговой задолженности с точки зрения состояния отрасли).

Группа 3. «Морально-психологические»:

- доля поступивших средств по требованиям к общему объему средств, взыскиваемых по требованиям;
- доля плательщиков, несвоевременно исполняющих обязанность по уплате налога к общему числу налогоплательщиков.

Второй этап работы предполагает определение коридора значения ключевых показателей эффективности, а также на этом этапе проводится перевод значений показателей в баллы с последующим присвоением весового значения. Источником для установления коридоров значений будут являться соотношения показателей других регионов.

Итоговое значение совокупного показателя определяется путем суммирования баллов по каждой из групп.

На третьем этапе проводится оценка показателей на предмет существенности. Проводится расчет совокупных показателей каждой из трех групп, путем установки каждому показателю группы бального значения и признака существенности в формировании общей картины налоговой задолженности. Таким образом, совокупный показатель субъекта имеет следующий вид:

На четвертом этапе проводится комплексный анализ результатов. Итоговая оценка уровня качества управления налоговой задолженностью субъекта производится путем сравнения с установленными коридорами значений совокупного показателя (табл. 1).

Предложенный подход по оценке управления налоговой задолженностью реализован на примере субъектов Сибирского федерального округа, данные представлены в табл. 2.

Таблица 1

**Шкала расчетных значений показателей качества управления
налоговой задолженностью**

Значение полученного бального показателя	Оценка качества управления налоговой задолженностью
от 0 до 16	негативный
от 16 до 20	стабильный
от 20 и выше	перспективный

Таблица 2

**Оценка качества управления налоговой задолженностью
в СФО, в баллах**

Значение полученного бального показателя	Оценка качества управления налоговой задолженностью	Регион СФО
от 0 до 16	негативный	Республика Алтай (12,7), Республика Тыва (14,95), Забайкальский край (14,9), Алтайский край (15,9), Кемеровская область (15,05)
от 16 до 20	стабильный	Новосибирская область (16,6), Иркутская область (18,25), Республика Хакасия (19,1)
от 20 и выше	перспективный	Красноярский край (21), Омская область (21,8), Республика Бурятия (23,2), Томская область (24,25)

В результате распределения регионов по трем группам с точки зрения платежеспособности и качества работы налоговых органов по управлению задолженностью по налогам и сборам установлены регионы, в которых первоочередной задачей является улучшение организационной работы налоговых органов.

Таким образом, на основе проведенного анализа деятельности налоговых органов по регулированию налоговой задолженности в Сибирском федеральном округе, предлагается ввести классификацию, отражающую платежеспособность и качество работы налоговых органов по урегулированию задолженности по налогам и сборам.

Отличительной особенностью предложенной методики является то, что она учитывает не только текущее состояние и результаты работы налоговых органов по урегулированию налоговой задолженностью, но и дает оценку перспектив взыскания с учетом показателей рентабельности и детальной структуры задолженности по отраслям.

Система урегулирования задолженности сложный и многостадийный процесс, на каждом этапе которого существуют свои формы и методы их реализации урегулирования.

Таким образом, предложенный метод оценки качества управления налоговой задолженностью может стать перспективным механизмом по выявлению и совершенствованию недостатков в качестве работы налоговых органов.

Библиографический список

1. *Дашибылова С. В.* Задолженность по налогам и сборам: показатели и их характеристика (на примере Сибирского федерального округа) // Финансовая, налоговая и кредитно-денежная политика, 2015. № 2. С. 34–42.

2. *Жемчужникова И. В.* Взыскание налоговых недоимок в Российской Федерации: понятие, механизм, направления совершенствования // Налоги и финансы, 2012. № 3. С. 19–33.

3. *Муталимова П. М.* Урегулирование налоговой задолженности: комплексное решение // Российское предпринимательство, 2012. № 22 (220). С. 190–194.

4. *Шумяцкий Р. И.* Урегулирование налоговой задолженности организаций: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10. Новосибирск, 2007. 192 с. : ил. РГБ ОД, 61:07-8/2233.

The article examines the system of settlement of tax arrears, developed scientific-practical recommendations on improving the management of tax arrears of organizations.

Key words : *tax receivable, management of tax arrears, arrears, assessment methodology, management efficiency tax debt.*

Н. В. Зеленковская, Л. М. Короткевич (БНТУ, Минск)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОНЦЕРНА

В статье рассматриваются вопросы инвестиционной политики, проводится анализ эффективности освоения инвестиционных затрат деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь и предлагаются основные направления по их совершенствованию

Ключевые слова : *инвестиции, инвестиционная политика, эффективность, критерии оценки*

В Республике Беларусь проводится активная инвестиционная и инновационная деятельность, направленная на создание высокотехнологичных конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешних рынках производств. Одним из направлений, выбранных государством,

является деревообрабатывающий комплекс, а именно – предприятия концерна «Беллесбумпром». В настоящее время организациями концерна реализуется масштабная программа модернизации, рассчитанная до 2017 г. Она охватывает важнейшие технологические процессы производства – от заготовки древесины до выпуска высоколиквидной экспортоориентированной продукции глубокой переработки.

Инвестиционная деятельность осуществляется как за счет собственных средств организаций, так и за счет привлечения долгосрочных и краткосрочных кредитов банка и преференции по уплате налогов и таможенных пошлин.

Прогнозный темп роста производства продукции предприятий концерна 2020 г. к 2013 г. и структура инвестиционных затрат за 8 лет представлены на рис. 1.

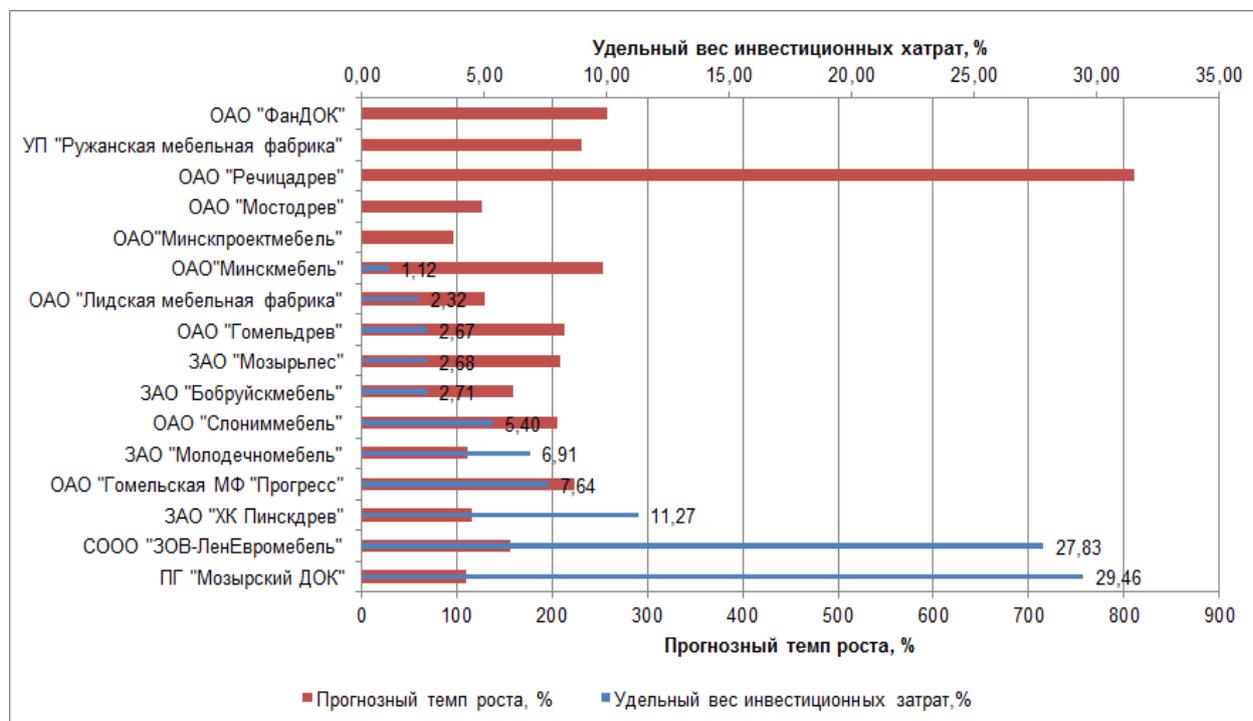


Рис. 1. Структура инвестиционных затрат и прогнозные темпы роста производства продукции за период с 2013 по 2020 гг.

Сегодня уже можно делать первые выводы об эффективности проводимой инвестиционной политики концерна, так как большинство проектов были завершены в период с 2010 по 2014 гг.

На первом этапе проанализируем вклад предприятий концерна «Беллесбумпром» в объемы производства и экспорта продукции деревообработки Республики Беларусь за период с 2010 по 2014 гг. (рис. 2).

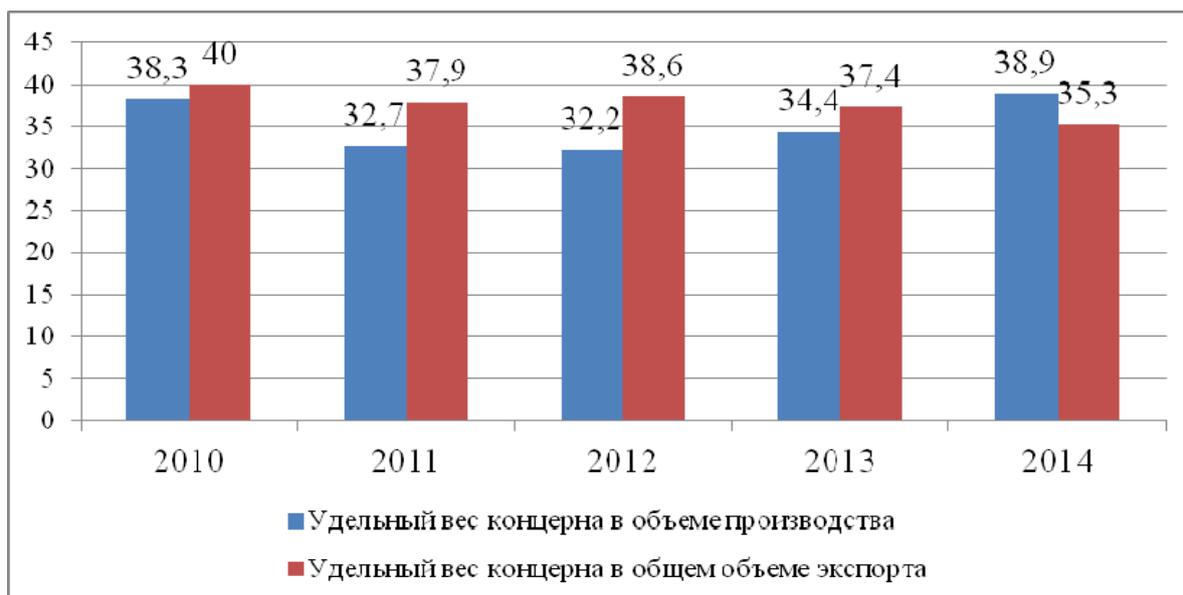


Рис. 2. Вклад предприятий концерна «Беллесбумпром» в объемы производства и экспорта продукции деревообработки Республики Беларусь

Производство мебели в Республике Беларусь осуществляют порядка 320 предприятий различных форм собственности, 19 (или 5 % общего количества) из которых входят в состав концерна «Беллесбумпром». Как видно из рис. 2 доля предприятий концерна на протяжении рассматриваемого периода составляла 34–38 % общего количества произведенной продукции. Однако, несмотря на завершение модернизации большинства предприятий к 2014 г. резкого роста в объемах производства продукции не отмечается.

На втором этапе нами проведен анализ развития трех предприятий концерна, на которых закончена модернизация и среднереспубликанского деревообрабатывающего предприятия (рис. 3 – рис. 6). Это позволит оценить эффективность производственной и финансовой деятельности модернизируемых предприятий концерна на современном этапе.

Как видно из рис. 3 – рис. 6 результаты производственной деятельности рассматриваемых предприятий хуже, чем средние по республике. Финансовую деятельность субъектов хозяйствования можно оценить как успешную. Однако анализ финансового состояния за 2015 г. показал, что наблюдается отрицательная динамика платежеспособности и ликвидности предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вложенные денежные средства были направлены главным образом на улучшение критериев финансового состояния предприятия, без учета производственно-сбытового потенциала.

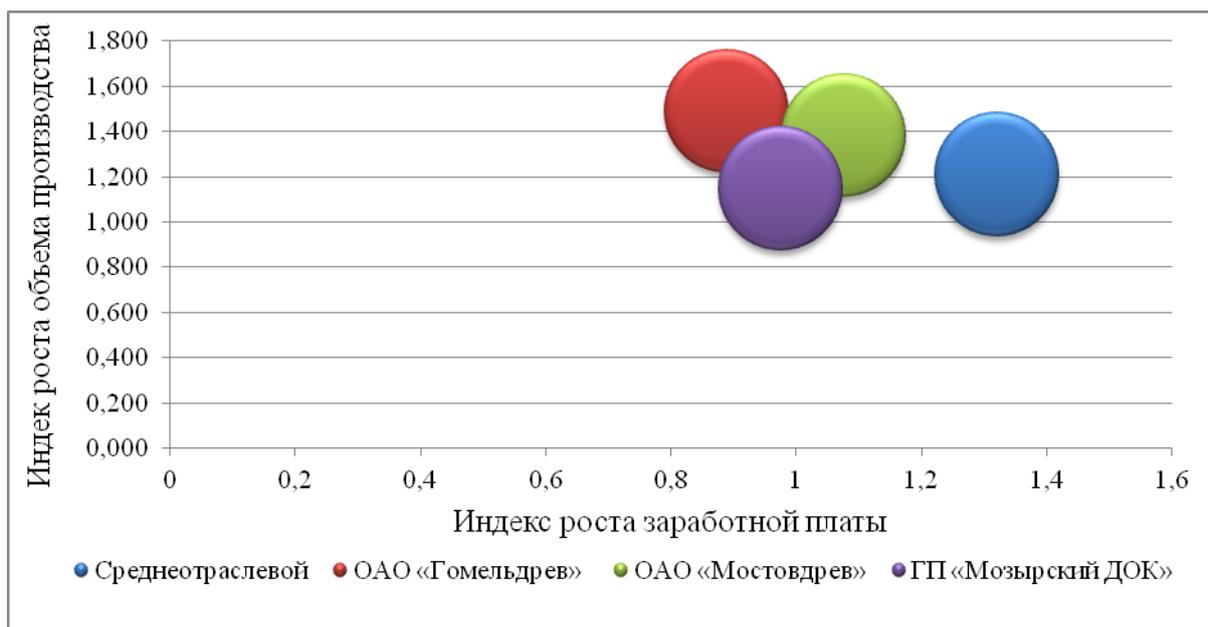


Рис. 3. Индексы роста объема производства и заработной платы

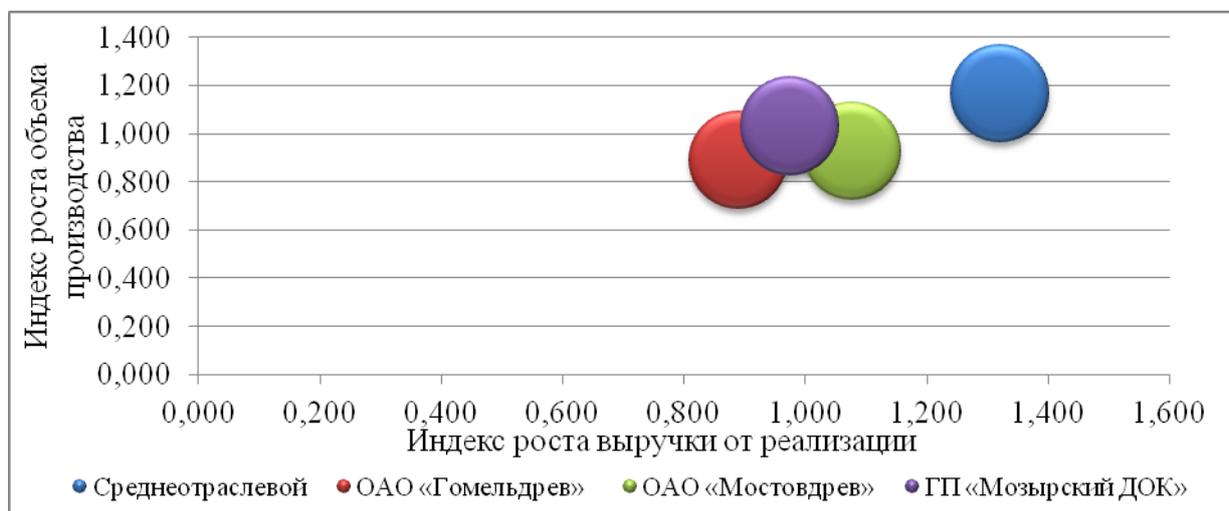


Рис. 4. Индексы роста объема производства и выручки от реализации

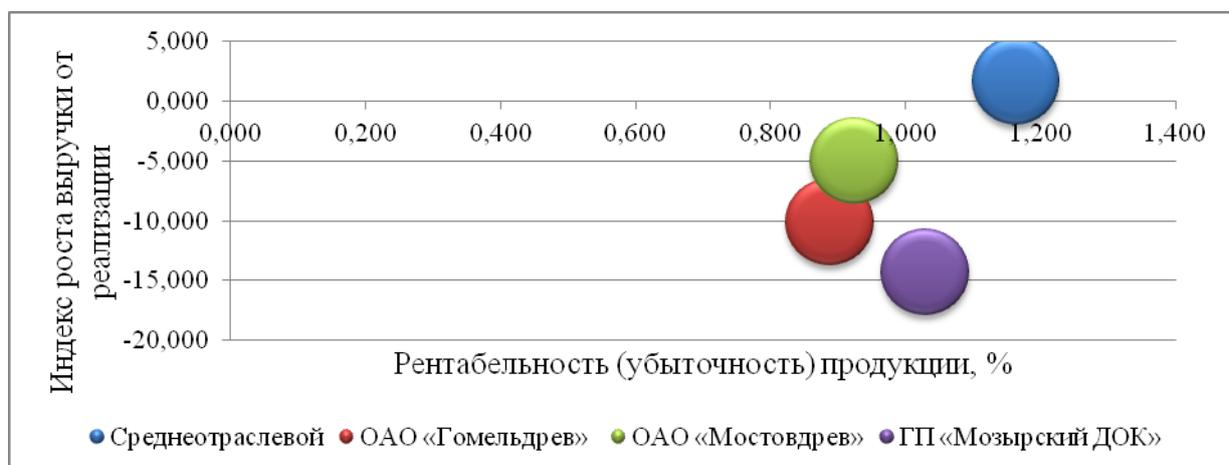


Рис. 5. Индексы роста выручки от реализации и рентабельности (убыточности) продукции

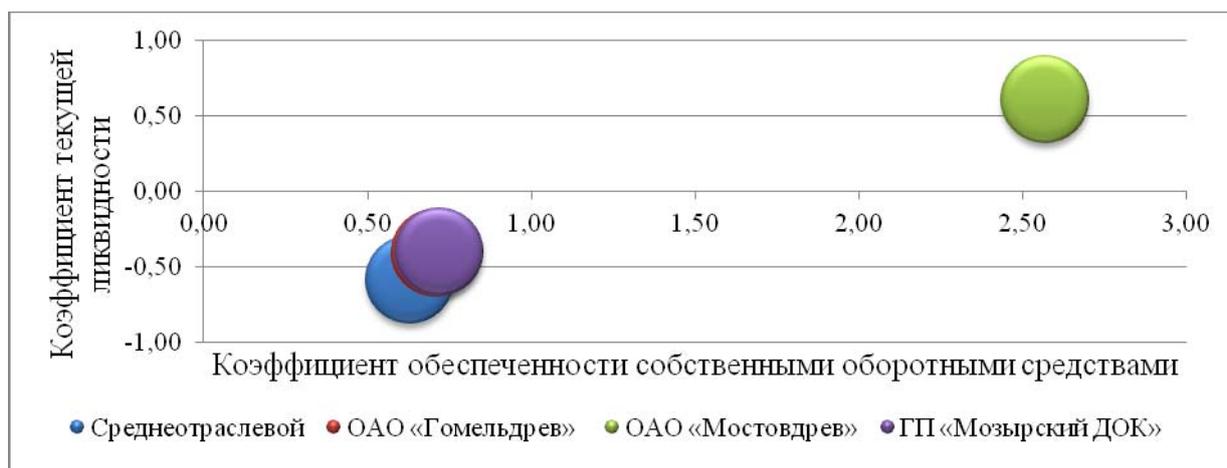


Рис. 6. Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами

Так как концерн включает 19 предприятий и самостоятельно принимает решение о размерах и объектах инвестирования нами предлагается использовать показатель инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования.

Объем финансирования производственного процесса (на существующей материально-технической базе) может быть больше, равен и меньше единицы. Так, если:

– $U_{\text{пнз}} > 1$ – полученных от реализации денежных средств будет достаточно для организации производства и реализации продукции выше запланированного объема;

– $U_{\text{пнз}} = 1$ – полученных от реализации денежных средств будет достаточно для организации производства и реализации продукции запланированного объема;

– $U_{\text{пнз}} < 1$ – полученных от реализации денежных средств не будет достаточно для организации производства и реализации продукции запланированного объема.

На третьем этапе нами проведен анализ динамики коэффициента покрытия постоянных затрат трех предприятий концерна, результаты которого представлены на рис. 7.

Как видно из рисунка, в 2013 г. все рассматриваемые предприятия не могут себе позволить производить продукцию в объеме 2012 г., что свидетельствует о проблемах в производстве и реализации продукции.

На четвертом этапе составлена матрица сочетания среднего ранга и уровня стабильности рангов предприятий концерна «Беллесбумпром» (рис. 8), которая позволила разработать рекомендации:

– высокий, стабильный ранг – организации динамично развиваются, имеются внутренние возможности для наращивания объемов производства. Продукция пользуется спросом. Основная цель инвестиционной

политики – поддерживать уровень конкурентоспособности предприятия за счет освоения выпуска новых видов продукции и повышения качества существующих;

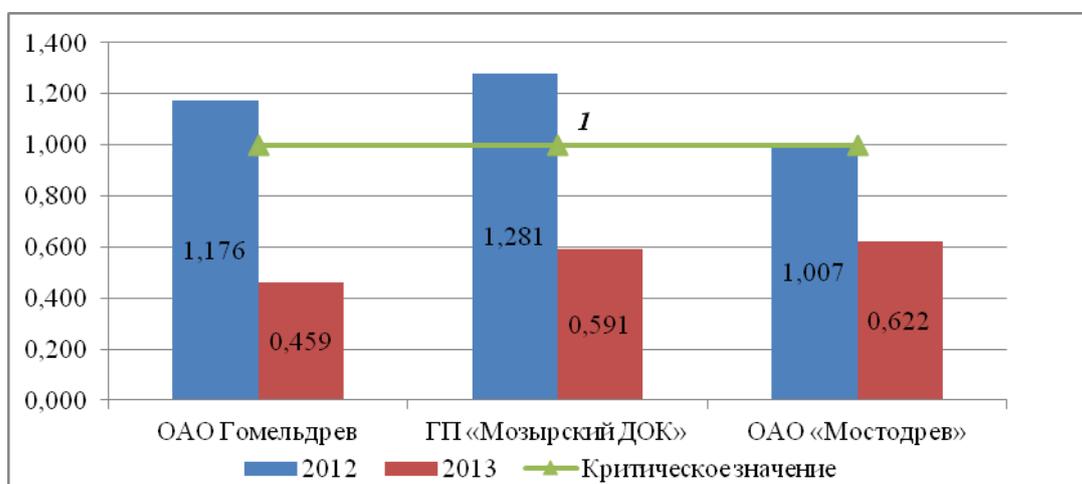


Рис. 7. Динамика коэффициента покрытия постоянных затрат

Динамика Уровень ранга	Стабильный ранг	Условно-стабильный ранг	Нестабильный ранг
Высокий ранг	ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс», СООО «ЗОВ- ЛенЕвромебель», ОАО «Минскмебель», ЗАО «Молодечномебель» ОАО «Слониммебель»	–	–
Средний ранг	ОАО «Минскпроектмебель»	ЗАО «Бобруйскмебель», ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»	ОАО «Лидская мебельная фабрика»
Низкий ранг	ОАО «Речицадрев», ОАО «ФандОК»	ОАО «Гомельдрев», ОАО «Могилевдрев», ГП «Мозырский ДОК», ОАО «Мостовдрев», Ружанская мебельная фабрика	–

Рис. 8. Матрица сочетания среднего ранга и уровня стабильности рангов предприятий концерна «Беллесбумпром»

– средний, стабильный ранг – предприятие постоянно испытывает затруднения, связанные с производством и реализацией продукции. Основная цель инвестиционной политики – снижение затрат на производство, а также повышение качества и конкурентоспособности продукции;

– низкий, стабильный ранг – предприятия производят неконкурентоспособную продукцию, что сказывается на объемах производства и остатках готовой продукции. Прежде чем проводить инвестиционную политику необходимо рассмотреть вопросы организационного характера (реорганизации);

– средний, условно-стабильный ранг – предприятия не имеют четко выраженной динамики в своем развитии. Основная цель инвестиционной политики – способствовать стабильному, динамичному развитию организации (повышение уровня конкурентоспособности, снижение себестоимости, развитие товаропроводящей сети и т. д.);

– низкий, условно-стабильный ранг – предприятия теряют свои позиции на рынке мебели. Прежде чем проводить инвестиционную политику необходимо рассмотреть вопросы организационного характера (реорганизация, диверсификация производства);

– средний, нестабильный ранг – предприятие подвержено влиянию факторов внешней среды. Основная цель инвестиционной политики – наладить производство основных видов конкурентоспособной продукции, пользующейся стабильным спросом.

Выводы:

– распределение инвестиционных затрат между предприятиями концерна «Беллесбумпром» осуществляется не эффективно;

– с целью повышения эффективности распределения инвестиций предлагается матрица сочетания среднего ранга и уровня стабильности рангов разработанная на основе результатов рангового анализа предприятий концерна, которая позволит разбить предприятия на группы по степени приоритетности инвестиционных вложений.

Библиографический список

1. Инвестиционные возможности Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press29505.html>.

2. Программа развития мебельного производства концерна «Беллесбумпром» на период до 2020г. [электронный ресурс] <http://www.bellesbumprom.by/ru/dokumenty/programmy>

3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014. Минск : Национальный статистический комитет, Республики Беларусь, 2014. 534 с.

The article considers the issues of investment policy, the analysis of efficiency of development of investment costs of wood processing enterprises of the Republic of Belarus and proposes the main directions for their improvement

Key words : *investments, investment policy, effectiveness, evaluation criteria.*

Н. В. Ибрагимова, С. И. Ибрагимова (КазУФМТ, Астана)

ДУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ – НАДЕЖНАЯ ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

В статье изложены преимущества дуальной системы обучения по сравнению с традиционной; главные моменты для развития дуальной системы обучения в Республике Казахстан; этапы внедрения дуальной системы обучения в Акмолинском колледже КазАТК им. М. Тынышпаева, в результате которой формируются профессиональные компетенции специалистов по эксплуатации и ремонту подвижного состава.

Ключевые слова : *дуальная система, профессиональное образование, производственные занятия, лаборатория, мастерские*

Дуальная система профессионального образования получила мировое признание – это наиболее распространенная и признанная форма подготовки кадров, которая комбинирует теоретическое обучение в учебном заведении и производственное обучение на производственном предприятии.

Опыт использования дуальной системы обучения показал следующие преимущества этой системы по сравнению с традиционной:

– устраняет основной недостаток традиционных форм и методов обучения – разрыв между теорией и практикой;

– в механизме дуальной системы подготовки заложено воздействие на личность специалиста, создание новой психологии будущего работника;

– создает высокую мотивацию получения знаний и приобретения навыков в работе, так как качество их знаний напрямую связано с выполнением служебных обязанностей на рабочих местах;

– заинтересованностью руководителей предприятий в обучении «своего» работника;

– учебное заведение, работая в тесном контакте с предприятием, учитывает производственные требования, предъявляемые к будущему специалисту уже в ходе обучения;

– может широко использоваться в профессиональном обучении Казахстана в ближайшие годы.[1]

Подобная система обучения имеет под собой образовательные основы, успешно применявшиеся во времена существования Советского Сою-

за. Она широко применялась в образовательных учреждениях среднего специального обучения. Примером может служить Экибастузский горный техникум, в котором осуществлялось обучение по различным направлениям горного производства, железнодорожным специальностям. В данном учебном заведении имелись производственные корпуса, лаборатории, где студенты могли на практике закрепить теоретические знания. Так же они проходили практическое обучение на предприятиях города, специализирующихся на производствах, изучаемых в техникуме.

1. Инициатива Президента РК Н. А. Назарбаева о создании Национального совета по подготовке кадров с участием представителей бизнеса.

Преимущества этой системы:

– обучение максимально приближено к конкретным запросам производства, и работодатели будут получать именно таких специалистов, которые им нужны;

– обеспечивается гораздо более высокий, чем ранее, уровень востребованности выпускников и их трудоустройства.[1]

Практическая подготовка – одно из основных направлений дуального обучения, становления будущих профессиональных специалистов. Она организуется с целью закрепления и углубления знаний, полученных студентами в процессе обучения, приобретения необходимых умений и навыков практической работы по специальности. Объектами профессиональной деятельности выпускника колледжа специальности «1108000 Эксплуатация, ремонт и техническое обслуживание подвижного состава железных дорог (по видам)» – электромеханика являются предприятия железнодорожной отрасли. Совершенствование профессиональной подготовки конкурентноспособных специалистов колледж начал с поэтапного внедрения дуальной системы обучения.

Выбор путей и средств решения экономических задач на основе технического перевооружения, реконструкции материально-технической базы железных дорог и получение специалистов новой современной формации, должен осуществляться с учетом народнохозяйственного подхода к экономической эффективности плановых мероприятий. В этой связи важнейшей становится задача обучения молодых специалистов, управления экономической эффективностью системой образования и практического обучения прежде всего через систему теории-практика. Это существенно повысит значение системы профессионального обучения, которая призвана стать основным рычагом воздействия планового хозяйства на уровень использования всех видов ресурсов производства и капитальных вложений. Обучение с помощью дуальной системы позволяет обеспечить эффективную сбалансированность учебных планов, последовательно нацелить их на достижение высоких конечных результатов обучающихся.

В основе экономической эффективности вложений в систему дуального обучения лежит народнохозяйственный план, определяющий объем и направление развития индустриального развития страны, его цели и задачи, ускорение научно-технического прогресса, пути и масштабы внедрения новой техники.

Исходя из этого, создается оптимальная модель народного хозяйства, в том числе и транспорта, на перспективу. Для транспорта наиболее эффективным будет такой вариант организации перевозок, техники и технологии, при котором обеспечивается полное, своевременное и высококачественное удовлетворение потребностей народного хозяйства в перевозках грузов и населения в перемещении: с наименьшими затратами прошлого и живого труда на единицу перевозочной работы. Данная задача является сквозной для всего железнодорожного транспорта в целом, для каждой железной дороги и для всех линейных предприятий.

На основании заключенных договоров и разработанной Рабочей программой, утвержденной директором филиала АО «НК «КТЖ»-«Центр технологий на транспорте» Гаиповым Т. в 2011–2012 учеб. г. студенты группы 3 курса прошли курс практического обучения по профилю специальности в течении 4-х недель. Студенты ознакомились с конструкцией механической части, тормозного оборудования, электрическими аппаратами и приборами, электрическими машинами; особенностями электрооборудования новых внедренных локомотивов серии KZ, серии «Эволюшн» (EvolutionSeries ®). AC4400/Dash 9, Тұлпар-Talgo; современными методами обслуживания перспективного подвижного состава. Занятия проводили опытные мастера Центра и преподаватели колледжа.

В 2012–2013 учеб. г. совместно с социальными партнерами были составлены и утверждены Рабочие программы по 8 дисциплинам: Автоматизация и механизация производственного процесса, Автоматические тормоза вагонов и локомотивов, Конструкция тягового подвижного состава, Технология ремонта тягового подвижного состава, Техническая эксплуатация железных дорог и безопасность движения, Электрические аппараты и цепи подвижного состава, Электрические машины подвижного состава, Энергетические установки подвижного состава, в которых соотношение теоретических и практических занятий по курсам было распределено (табл. 1).

Практические занятия проводились специалистами социальных партнеров и преподавателями колледжа на базе:

– учебных кабинетов филиала АО «Локомотив» Астанинское локомотивное депо под руководством машиниста-инструктора Гринчишина Петра Михайловича;

– в филиале ТОО «Камкор –Локомотив» – «Астанинское локомотиворемонтное депо» под руководством инженера-технолога Дорофеева Сергея Сергеевича. Учитывая специфику производства - бригадами по графику, по цехам.

Таблица 1

Соотношение теоретических и практических занятий по курсам

Курс	Теоретические, %	Практические, %
2	60	40
3	50	50
4	40	60

С февраля 2013 г. наш колледж вошел в состав КТЖ. Благодаря этому появились более широкие возможности приобретения оборудования и тренажеров по специальным дисциплинам. Создана экспериментальная площадка подготовки специалистов. Составлен бизнес-план на 2014–2015 гг. на приобретение тренажеров, оборудования, стендов, что позволит повысить качество практической подготовки специалистов.

Это позволило изменить количество часов по специальным дисциплинам (табл. 2):

Таблица 2

Изменение количества часов по специальным дисциплинам

№	Специальные дисциплины	Всего часов по учебному плану	Количество часов на практические и лабораторные занятия
1	Автоматизация и механизация производственного процесса	48	39
2	Автоматические тормоза вагонов и локомотивов	172	122
3	Конструкция тягового подвижного состава	164	116
4	Технология ремонта тягового подвижного состава	180	124
5	Техническая эксплуатация железных дорог и безопасность движения	148	98
6	Электрические аппараты и цепи подвижного состава	218	144
7	Электрические машины подвижного состава	142	102
8	Энергетические установки подвижного состава	108	80
	Всего	1180	825

Учитывая опыт прошлых лет, опыт Жамбылского политехнического колледжа, рекомендации Международного центра развития модульной системы обучения, АНО (Москва) в 2013–2014 учеб. году откорректированы Рабочие программы, включающие теоретическую, практическую и производственные части. Для проведения теоретических и практических занятий на базе колледжа есть учебные кабинеты «Технической эксплуатации железных дорог и безопасности движения», «Электротехники и электрических измерений», «Энергетических установок подвижного состава», «Конструкции подвижного состава», «Организации перевозок грузов и пассажиров», «Технологии ремонта подвижного состава»; полигон, учебно-производственные мастерские «Сварочная», «Электромеханическая», «Слесарная». Производственные занятия проводятся на базовых предприятиях.

По согласованию с КазАТК мастерам, проводимым занятия на производстве в 2014–2015 учеб. году будет производиться оплата.

Соотношение практических и производственных часов может корректироваться в зависимости от технической оснащенности лабораторий и кабинетов колледжа. Исходным пунктом для решения соответствующих решений является экономическая ситуация в стране и конкретно АО «НК «КТЖ». В результате практик формируются профессиональные компетенции специалистов, например по эксплуатации и ремонту подвижного состава:

1. Готовность использовать в профессиональной деятельности знания об устройстве и техническом типаже подвижного состава железных дорог, принципах действия и работе, модификациях локомотивов, узлов и агрегатов, физической сущности процессов, протекающих при их эксплуатации.

2. Умение проводить анализ рабочих процессов в агрегатах и механизмах локомотивов, способность выявлять различные виды неисправностей их узлов и агрегатов.

3. Способность использовать современные приборы и диагностические комплексы для проведения контроля состояния узлов и агрегатов локомотивов, методы и средства определения экологических характеристик транспортных средств.

4. Умение применять знания о содержании и проведении технического обслуживания, текущего, среднего и капитального ремонтов, способность проводить монтаж и демонтаж основных узлов и механизмов локомотивов.

5. Способность принятия оптимальных многокритериальных решений по замене или ремонту неисправных узлов и агрегатов локомотива.

Обучение по дуальной системе отличается от традиционного обучения тесной связью практического и теоретического освоения компетенций. Такая система обучения является одной из важнейших и практически единственных систем образования, когда будущий специалист может не только научиться и запомнить применение практического опыта своих теоретических знаний, но и понять, сможет ли он в процессе своей трудовой деятельности отдать предпочтение данной профессии. Решать проблемы выпуска специалистов новой формации необходимо при условии совместного участия предприятий в формировании компетентного специалиста. Такой студент проблемы предприятия познает не по «книжкам», а путем непосредственного участия в производственном процессе. В данном случае познание производственного процесса увязано с содержанием теоретического курса [2, с. 57].

В настоящее время страна испытывает серьезную нехватку специалистов в области производства. На предприятия приглашаются иностранные специалисты для наладки и обслуживания производственно-технического оборудования. Дуальная система обучения специалистов может устранить практически в полном объеме необходимость таких мер и дать знания и опыт студентам, обучающимся в учебных заведениях Республики Казахстан. Дуальная модель профессионального технического обучения актуальна и жизнеспособна и может служить основой для комплексного индустриально-инновационного развития не только региона, но и производственно-индустриальных комплексов всей страны.

Библиографический список

1. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы.
2. Унайбаев Б.Ж. Дуальная модель профессионально-технического образования // Сб. науч. тр. Алматы: Профобучение. 2012. 223 с.

The article describes the advantages of the dual training system compared with traditional; the main points for developing of the dual training system in the Republic of Kazakhstan; stages of implementation of the dual training system at Akmola college of Kaz ATC by name M. Tynyshpayev as a result of which form the professional competence of specialists in the operation and maintenance of rolling stock.

Key words : *the dual system, professional education, production classes, laboratory, workshops*

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье проведена оценка налоговой системы Республики Беларусь и рассмотрены направления ее дальнейшего реформирования на основе оптимального соотношения прямого и косвенного налогообложения.

Ключевые слова : *налог, налоговая система, реформирование, прямые налоги, косвенные налоги.*

В рыночной экономике налоги являются основным источником доходов государства и неотъемлемой частью общественно-хозяйственной жизни. В форме налогов государство получает мощный инструмент не только поддержания собственной дееспособности, но и активного воздействия на экономическую жизнь страны, регулирования процессов общественного воспроизводства, решения широкого круга социальных проблем. С этой позиции, налоговая система должна рассматриваться как набор эффективных инструментов (налогов и способов их построения), с помощью которых государство финансирует необходимый уровень расходов, обусловленный выбранной моделью экономического развития, и, одновременно с тем, стимулирует работу экономики, обеспечивая снижение налоговой нагрузки, инвестиционную и инновационную деятельность.

Система налогообложения имеет двойственную природу. С одной стороны, основная ее задача – обеспечить достаточные поступления в бюджет, так как налоги являются основным источником доходов государства. С другой стороны, налоги должны взиматься так, чтобы они не мешали, а напротив, стимулировали развитие экономики. Высокие ставки налогов отрицательно влияют на экономическую эффективность субъектов хозяйствования и деловую активность граждан. Высокий уровень налогообложения прибыли приводит к снижению притока капитала в производство, сдерживает его развитие, сокращает объемы дополнительного самофинансирования. Достаточно значительные ставки косвенных налогов снижают потребление товаров и услуг. Высокие налоги на экспорт вызывают отказ отечественных производителей участвовать в торговле на мировом рынке, что сокращает приток иностранного капитала в страну. Увеличение доходов бюджета за счет повышения налоговой нагрузки носит краткосрочный характер, так как в итоге это приводит к снижению деловой активности юридических лиц, сокращению количества производителей и количества занятых, что в конечном итоге снизит налоговые поступления в бюджет государства.

Поэтому деятельность любого государства в области налогообложения должна быть направлена на упрощение налоговой системы и установление оптимальной налоговой нагрузки на экономику, уровень которой, с одной стороны, обеспечивал бы необходимый уровень доходов для финансирования государственных расходов, а с другой, повышал бы эффективность деятельности предприятий, рентабельность производства, а также создавал и усиливал инвестиционные стимулы для прихода иностранных инвесторов и расширения инвестиционной активности предприятий.

Соединить в единое целое эти две задачи достаточно трудно. Тем не менее, в мировой практике налогообложения сформулированы принципы и найдены механизмы, соблюдение которых обеспечивает достаточную доходность налоговой системы и одновременно ее нейтральность по отношению к темпам роста производства, инвестиций и экспорта. Они выражаются в стандартном для разных стран минимуме и составе применяемых налогов и сборов, определенном их соотношении и методах взимания каждого из основных налогов.

В Республике Беларусь реформирование налоговой системы страны вышло на завершающую стадию. Деятельность государства на протяжении последних десяти лет была направлена на формирование условий для повышения деловой активности во всех секторах экономики, создание привлекательного инвестиционного климата, улучшение налогового имиджа страны в международных рейтингах. Эффективность осуществленных налоговых реформ можно оценить по таким критериям, как: количество налогов и сборов, величина налоговой нагрузки и издержки по взиманию налогов. По оценке Всемирного банка в рейтинге «Doing Business», или «Ведение бизнеса–2015», по показателю «Налогообложение» Республика Беларусь заняла 60-е место из 183 исследуемых стран. За пять лет из аутсайдеров 2010–2011 гг. страна улучшила свою позицию на 123 пункта.

Таким образом, на сегодняшний момент, проводимые реформы позволили сформировать в Республике Беларусь налоговую систему на уровне передовых зарубежных систем. Налоговая система страны в определенной степени обладает оптимальным составом и структурой, о чем свидетельствует ежегодное снижение налоговой нагрузки на экономику. Уровень налоговой нагрузки в стране за 2014 г. составил 24,3 %, снизившись почти на 12 п.п. по сравнению с 2008 г. (36,1 %). Количество и состав применяемых в республике налогов сведены к стандартному минимуму – семи обязательным платежам, которые юридические лица уплачивают при осуществлении обычной деятельности. Это: НДС, акцизы, налог на прибыль, экологический налог, земельный налог, налог

на недвижимость, отчисления на социальное страхование. Ставки основных налогов в Республике Беларусь находятся на уровне среднеевропейских ставок.

Основными чертами, характеризующими качественное отличие структуры налоговой системы Республики Беларусь от зарубежных стран, является преобладание в доходах бюджета доли косвенных налогов. Несмотря на то, что позиции прямых налогов начинают укрепляться в результате многочисленных налоговых реформ, в структуре налоговых платежей по-прежнему лидирующее место занимают косвенные налоги. В 2014 г. доля НДС и акцизов в структуре доходов консолидированного бюджета составила 48,1 %, а прямых (налог на прибыль, подоходный налог, налог на недвижимость) – 31,7 %. Подобная картина присуща большинству стран с переходной рыночной экономикой и говорит о том, что налоговая система страны выполняет в большей мере фискальную, а не стимулирующую функцию.

Преобладание косвенных налогов в Республике Беларусь обусловлено низким уровнем доходов физических и юридических лиц и свидетельствует о наличии значительного числа убыточных предприятий и низком уровне рентабельности. В связи с этим, налоговые поступления по прямым налогам, таким как налог на прибыль, подоходный налог и налог на недвижимость не могут в полной мере обеспечить формирование доходов бюджета республики. Косвенные налоги в Республике Беларусь представлены НДС и акцизами.

Являясь главным источником пополнения доходов бюджета, НДС выполняет основную функцию налогов – фискальную. В настоящее время данный налог в Республике Беларусь взимается по стандартной ставке 20 %, величина которой находится на уровне среднеевропейской ставки НДС. Однако величина данной ставки выше, чем в странах – основных торговых партнерах – Российской Федерации (18 %) и Республике Казахстан (12 %). Данная ситуация объясняется тем, что ставка НДС определяется структурой белорусской экономики, уровнем социальных обязательств и отсутствием, в отличие от Российской Федерации и Республики Казахстан, стратегических ресурсов, формирующих дополнительные доходы бюджета. Кроме того, несмотря на более низкие ставки НДС у отдельных государств, их уровень не оказывает негативного влияния на экспорт белорусской продукции. На территории каждого государства установлены равные конкурентные условия для всех товаров за счет применения единых национальных ставок НДС для отечественных и импортных товаров. Взимание НДС во взаимной торговле осуществляется по принципу страны назначения (с применением нулевой ставки НДС при экспорте и обложении импорта по ставкам, действующим в стране-импортере).

В последние годы ряд европейских стран прибегли к повышению ставки НДС (рост ставки в Великобритании до 20 %, в Чехии до 21 %, Италии до 22 % и др.). В качестве довода за повышение ставки налога приводится то, что в условиях кризиса НДС обеспечивает стабильные поступления в бюджет даже при высокой инфляции, тем самым способствуя экономическому росту. Предложения по изменению ставки НДС в Беларуси в последнее время также звучали довольно часто. Причем они совершенно противоположные: одни выступают за повышение ставки до 22 %, другие же, наоборот – за понижение.

Так, если Республика Беларусь прибегнет к снижению ставки НДС до уровня России – 18 %, то бюджет недоберет 5,6 трлн р., или около 1 % ВВП. Если же последует примеру Казахстана, то потери составят 22,5 трлн р., или 3,5 % ВВП. Такие серьезные потери потребуют пересмотра всей экономической политики в области расходов. Затронуты будут субсидирование услуг ЖКХ, транспорта, льготное строительство жилья, бесплатные здравоохранение и образование. Могут также возникнуть проблемы с выполнением обязательств по государственному долгу. Поэтому в среднесрочной перспективе Беларусь вынуждена проводить политику бездефицитного бюджета, в связи с чем, пересмотр ставки НДС в меньшую сторону экономически не обоснован.

Повышение ставки НДС до 22 % также нецелесообразно, учитывая то, что НДС включается в цену продукции и услуг. Поэтому повышение ставки неизбежно повлечет за собой рост цен, что негативно повлияет как на потребителей, так и на производителей продукции. По предварительным оценкам Министерства экономики, дополнительный рост индекса потребительских цен при увеличении ставки с 20 до 22 % составит 0,8 п.п. Это приведет к снижению потребительского спроса и дальнейшему обесцениванию доходов населения.

Негативное воздействие ощутят на себе и юридические лица. С удорожанием импорта и товаров внутреннего рынка предприятия будут испытывать дефицит оборотных средств, что в свою очередь, потребует дополнительного привлечения кредитов. Увеличение цен приведет к снижению конкурентоспособности продукции, прежде всего в рамках Таможенного союза, и уменьшению объемов реализации товаров. Предприятиям самим придется компенсировать рост цен, а значит, повышение НДС станет фактором снижения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

В этой связи, совершенствование НДС необходимо рассматривать не с позиции изменения базовых ставок, а с позиции регулирования налоговой базы путем повышения деловой активности субъектов хозяйствования. Это приведет к увеличению объемов продаж, повышению рентабельности деятельности и улучшению финансовых результатов и,

тем самым, обеспечит рост поступлений в бюджет не только НДС, но и налога на прибыль. Поэтому основной задачей государства является создание условий для роста и повышения эффективности деятельности основного звена налоговой системы, а именно налогоплательщиков.

Совершенствование акцизного налогообложения должно быть связано не с расширением перечня подакцизной продукции, а с дальнейшим повышением ставок на такие группы подакцизных товаров, как алкогольная продукция и табачные изделия, так как акцизы – это не только средство регулирования спроса и предложения, но и средство ограничения потребления социально вредных товаров.

Повышение ставок на такие группы акцизов, как автомобильный бензин и дизельное топливо повлечет за собой рост розничных цен на нефтепродукты ввиду достаточно высокой налоговой составляющей в их цене. В условиях нынешнего уровня доходов физических и юридических лиц такое повышение не является целесообразным, так как дорогое горючее негативно влияет сразу на несколько сфер жизни населения:

- снижает территориальную мобильность людей;
- снижает покупательную способность;
- поощряет развитие теневой экономики.

Прямое налогообложение является наиболее справедливым способом изъятия части денежных средств экономических субъектов для формирования доходов бюджета, так как прямые налоги (налог на прибыль, налог на недвижимость, подоходный налог) взимаются непосредственно с доходов или имущества плательщиков.

Особое место в системе прямых налогов занимает налог на прибыль, величина поступлений которого в последние годы демонстрирует отрицательную динамику. Налог на прибыль в Республике Беларусь взимается по основной ставке 18 %, которая с 1 января 2012 г. была радикально понижена (с 24 % до 18 %). Снижение ставки налога было осуществлено с целью повышения инвестиционной активности отечественных предприятий, поскольку прибыль – это главный инвестиционный источник, а также для привлечения иностранных инвесторов. В рейтинге стран по уровню ставок налога на прибыль Республика Беларусь разделяет место с Украиной, находясь на 28–29 позиции из 38. В России и Казахстане ставка налога на прибыль составляет 20 %. Величина ставки данного налога в нашей стране ниже среднеевропейского уровня (21,9 %). Однако причина снижения доли налога на прибыль в формировании доходов консолидированного бюджета (переместился со второго на пятое место) кроется не в уровне ставки налога на прибыль (18 %), что наоборот должно способствовать росту инвестиций, развитию бизнеса, а в низкой рентабельности и эффективности деятельности предприятий, что обусловлено недостаточным спросом на их продук-

цию. Загруженность складов предприятий готовой продукцией говорит о незначительных объемах продаж и неплатежах потребителей, вследствие чего предприятиям не хватает средств для расчета с кредиторами и финансирования текущей деятельности, в связи с чем, они вынуждены прибегать к использованию заемных средств, получая в итоге убыток от своей деятельности.

Таким образом, для увеличения объемов поступлений налога на прибыль в бюджет страны целесообразно не изменять его ставку, а создавать благоприятные условия для работы, развития, платежеспособности и улучшения финансовых результатов налогоплательщиков. Так, дальнейшее снижение ставки налога на прибыль, например до уровня стран Балтии (15 %), может выступить в роли инвестиционного стимула, однако данная мера вряд ли решит проблему конкурентоспособности и закредитованности отечественных предприятий и приведет к напряженности в формировании доходов бюджета страны. Увеличение ставки налога, наоборот, еще больше усугубит финансовое положение предприятий, а не обеспечит рост поступлений прямых налогов.

Прямым налогом, который взимается непосредственно с имущества плательщиков, является налог на недвижимость. Налог на недвижимость – один из основных доходных источников местных бюджетов, причем стабильно растущий. Если в 2009 г. его доля в доходах, контролируемых налоговыми органами, составляла всего 3,1 %, то в 2014 г. – уже 4,1 %, а в первом полугодии 2015 г. – 6 %. Для сравнения, в странах ОЭСР его доля составляет в среднем 2,6–2,9 %, в США – 10,2 %, Великобритании – 8,9 %, Чехии – 0,4 %, Австрии – 0,5 %.

За 23 года существования этого налога в Республике Беларусь существенно были усовершенствованы все его элементы. В частности, из числа объектов налогообложения было исключено движимое имущество; ставка для юридических лиц снижалась с первоначальных 5% остаточной стоимости до 3 %, а затем до 1 %, на незавершенное строительство – с 10 % до 2 %. Взимание налога по действующим ставкам не оказывает существенного воздействия на состояние оборотных средств предприятий (удельный вес налога в затратах плательщиков составляет в среднем всего 0,6 %). Для физических лиц ставка составляет всего 0,1 %.

Дальнейшее совершенствование налога возможно по двум наиболее актуальным направлениям:

– совершенствование порядка исчисления налога на недвижимость.

Государство должно быть заинтересовано в исчислении налога с реальной, то есть рыночной, а не с остаточной стоимости имущества по данным бухгалтерского учета. Эти показатели чаще всего не совпадают,

причем отличия бывают в любую сторону. Чтобы правильно исчислить налог с рыночной стоимости объекта, необходимо обрабатывать и периодически актуализировать огромные массивы информации. Однако в условиях неразвитого и непрозрачного рынка недвижимости, высокой инфляции и угрозы девальвации переоценку имущества нужно будет проводить достаточно часто, что слишком усложняет использование рыночной стоимости при исчислении налога на недвижимость. Альтернативой рыночной стоимости может быть налогообложение исходя из площади – простое (вне зависимости от прочих характеристик), либо скорректированное с учетом месторасположения и (или) использования. Такой подход широко применяется в ряде стран Восточной Европы. Достоинство этих подходов – простота администрирования, недостаток – наличие регрессии в налогообложении, что несправедливо, так как более дорогая недвижимость несет меньшую налоговую нагрузку.

– установление оптимальной налоговой нагрузки на всех плательщиков.

В настоящее время налоговая нагрузка по налогу на недвижимость между субъектами хозяйствования и физическими лицами распределяется неравномерно: у первых ставка в 10 раз больше. В результате от граждан в 2014 г. поступило налога на недвижимость столько же, сколько в одиночку платит юридическое лицо. С целью решения данной проблемы возможно повышение ставки налога для физических лиц, или ввода дополнительных льгот для предприятий.

Предложенные меры позволят установить оптимальное соотношение прямых и косвенных налогов при соблюдении интересов налогоплательщиков и государства.

Библиографический список

1. Мельникова Н.А. Оценка эффективности системы налогообложения // Вестник БГУ. 2012. № 3. С. 97–102.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) 29 декабря 2009 г. № 71-З. Принят Палатой представителей 11 декабря 2009 года. Одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 года (в ред. Закона Республики Беларусь от 30.12.2014 № 224-З).

3. Васильев В. Налог на прибыль: что может измениться с 2015 года // Главный бухгалтер. 2014. № 40 (856). С. 92–94.

4. Хмельницкий Г. Изъятие прибыли в бюджет не спасет экономику, пришло время стратегических решений // Беларуская прада. 27.01.2015 г.

The article presents the estimation of the tax system of the Republic of Belarus and the directions of its further reforming on the basis of the optimal ratio of direct and indirect taxation.

Key words : *tax, tax system, reform, direct taxes, indirect taxes.*

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ, СХЕМА ДЕЙСТВИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье раскрывается сущность понятия «управление инновационным потенциалом региона», рассматриваются действия, совершаемые в рамках управления потенциалом, а также указываются направления совершенствования механизма управления инновационным потенциалом региона.

Ключевые слова: *инновационный потенциал региона, управление, субъект управления, оценка потенциала, финансирование инновационной деятельности, эффективность инновационного потенциала.*

Сегодня в мире очень много и часто говорится об инновациях. В сознании большого количества людей это слово уже укрепилось в качестве синонима или обязательного условия успешной предпринимательской деятельности. В общем смысле «инновация» – это новая технология, техника, продукция, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса и используемые на практике или принятые к распространению.

Существует ряд трактовок, каждая из которых делает отличный от других акцент в понимании смысла данной категории. Но, безусловно, инновации могут быть очень разными, они могут иметь разный характер и конечную свою цель. Для многих предприятий, в том числе, отечественных, инновации сейчас представляются как внедрение новой техники, новых, усовершенствованных технологий для обеспечения снижения затрат по производству продукции или для выпуска новых видов товаров. Проблема же, на наш взгляд, заключается в том, что существует необходимость реально оценить возможности создания и использования инноваций, а также определить, какие именно инновации нам нужны, какие именно инновации способны сделать жизнь человека лучше.

В процессе развития инновационной деятельности региона и построения экономики знаний возникает такое понятие как «инновационный потенциал». Как и в случае с определением категории «инновация», единой идеи относительно описания сущности и значения этого термина нет. Одни авторы связывают инновационный потенциал региона с наличием разного рода ресурсов (кадровых, организационных, информационных, финансовых) для создания новшеств [1, 2]. Другие говорят об инновационном потенциале как о системе потенциалов [3]. Третьи делают акцент на роли личности в развитии инновационных возможностей [4]. Четвертые занимаются поиском обобщенного, интегрального показателя инновационного потенциала как совокупности возможностей, ресурсов и др. [5]. В качестве примера представим несколько определений данного термина, предлагаемых разными авторами:

«Инновационный потенциал региона – это совокупность всех видов ресурсов и условий обеспечения практического освоения результатов научных исследований и разработок, повышающих эффективность способов и средств осуществления конкретных процессов, в том числе, освоения в производстве новой продукции и технологий» (Т. Садовская).

«Инновационный потенциал региона – это совокупность человеческих, социальных, правовых, материально-технических, информационных и других ресурсов, предназначенных для инновационного развития региона» (Л. З. Фатхуллина, Л. В. Шабалтина).

В целом, большинство авторов сходятся на том, что инновационный потенциал региона – это совокупность возможностей по созданию, приобретению, освоению, использованию новшеств. С нашей точки зрения инновационный потенциал предприятия, региона или страны в целом следует понимать как совокупность возможностей по созданию и использованию новшеств и обоснованной необходимости в конкретных новшествах.

Наряду с самой категорией инновационного потенциала региона возникает и понятие *управления инновационным потенциалом*. Управление как действие предполагает совершение субъектом определенных манипуляций над объектом с целью достижения поставленных целей. Если говорить об управлении инновационным потенциалом региона, тогда, на наш взгляд, в данном случае под этим термином должно пониматься проведение совокупности действий по поиску, регулированию и эффективному использованию всех существующих возможностей создания и внедрения новых технологий, производства оригинальной продукции хорошего качества, разработки нестандартного механизма хозяйствования и т. д. При этом, любые инновации, какими бы они ни были, должны минимизировать пагубное воздействие человека на окружающий мир, а не увеличивать его. Управление инновационным потенциалом, помимо прочего, должно предполагать действия по его сохранению и приумножению.

Прежде чем сказать о предполагаемых субъектах управления инновационным потенциалом, попытаемся углубить представление о сущности данного вида потенциала региона. По сути, «инновационный потенциал региона» – термин довольно абстрактный, и не только потому, что само понятие инноваций и инновационного потенциала однозначно не определено, но и потому, что регион – это понятие в определенном смысле широкое. Конкретный регион одновременно является неким самостоятельным целостным образованием, но, с другой стороны, он же и является совокупностью некоторых субъектов-объектов. Отсюда можно сделать вывод, что потенциал региона – это в большей степени потенциал всех хозяйствующих субъектов, организаций, учреждений, работников, ведущих свою деятельность в рамках данного региона. Понятно, конечно, и то, что эти субъекты подвержены и воздействию извне и, как

правило, не являются закрытыми системами, как и весь регион (во многих случаях). Таким образом, *субъектами управления* инновационным потенциалом всего региона являются не только органы власти, но и руководители, и сотрудники всех организаций, функционирующих в его рамках. От слаженных и продуманных действий субъектов обеих этих сфер зависит реальный результат.

Итак, деятельность по управлению инновационным потенциалом региона включает в себя ряд взаимосвязанных действий и процедур, результатом которых, в конечном счете, должны стать качественные изменения в деятельности отдельного предприятия, в развитии региональной экономики и жизни общества. Обобщенную схему действий по управлению инновационным потенциалом региона представим на рис. 1.

Рассмотрим подробнее представленные действия.

Инновации не должны быть самоцелью. Изначально нужно исходить из конкретной ситуации и условий существования региона. Необходимо четко определить, что ожидается на выходе и что для этого реально необходимо. В том случае, если принимается решение о необходимости внедрения тех или иных типов инноваций в каких-либо сферах деятельности региона, необходимо организовать мероприятия по четкому их обоснованию. Одновременно с этим, своеобразным «над-уровнем» являются действия по построению национальной инновационной системы.

Важным аспектом управления инновационным потенциалом региона является его достоверная оценка. Оценка инновационного потенциала дает возможность более четко понимать, какими возможностями обладает регион, и какие существуют проблемы и препятствия в процессе создания и внедрения новшеств. Отталкиваясь от этого знания и используя его, можно решить, что возможно сделать сейчас и что стоит сделать с точки зрения улучшения перспектив. Проблема здесь заключается в двух моментах:

– во-первых, в самой оценке. Определить достоверно величину потенциала трудно, поскольку он должен рассматриваться как перспектива и как скрытые возможности. Однако последний момент при оценке часто игнорируется, и инновационный потенциал определяется, фактически, по показателям, которые характеризуют в большей мере, не будущие возможности, а достигнутый результат. Несмотря на то, что в определенной степени это дает сведения о возможностях региона в области инновационной деятельности, это, все же, неполная и слегка искаженная оценка. Поэтому методы, основанные на изучении показателей финансового обеспечения, численности кадров, обеспеченности техникой, состояния оборудования, не полностью объясняют состояние инновационного потенциала региона или отдельного предприятия. Применение

этих методов возможно в качестве начального этапа или как способ анализа результатов инновационной деятельности, но главным моментом в оценке потенциала должен стать аналитический этап, в рамках которого будут определяться резервы инновационного развития.

– во-вторых, в том, как правильно применить это знание. Даже если теоретически уровень потенциала примерно определен, возникает вопрос: как на практике воплотить и реализовать все существующие на данный момент возможности? Это выливается в проблему поиска качественного проекта, необходимость организации его финансирования, сопровождения и т. д. Но решить эту проблему оказывается не так просто. Одновременно стать инноватором для предприятия практически невозможно. Для этого нужна база, определенный, уже достигнутый качественный уровень. В итоге, и, в том числе, в отечественных предприятиях, складывается ситуация, когда инновационную деятельность в реальности построить не на чем.

Наличие определенного уровня потенциала – это только основа, поскольку ключевой момент состоит в том, насколько полно и эффективно он будет использоваться. Сам по себе потенциал не будет иметь значение, если его качественно не реализовать. В связи с этим, важнейшим элементом управления инновационным потенциалом региона должно стать управление эффективностью его использования. Этот этап включает оценку эффективности и оперативный контроль.

Еще одним важным аспектом системы управления инновационным потенциалом региона является его сохранение и повышение. Проблема увеличения инновационного потенциала является одной из основных проблем в инновационной сфере для регионов Республики Беларусь. Важным моментом для любого государства, поставившего своей целью войти в число инноваторов, является определение своей собственной ниши, своего пути. Известны примеры стран, которые стали инноваторами в буквальном смысле слова почти из ничего. Не имея, казалось бы, очевидных преимуществ, находясь в слабом уровне развития, они сумели стать лидерами в данной сфере. У каждой из этих стран был свой путь, своя стратегия. Каждая нашла определенную нишу и приняла свое решение, как сделать так, чтобы инновации стали реальностью. В качестве примеров здесь можно привести Израиль, сделавший ставку на высокие технологии и привлечение для этого ученых со всего мира; Китай, проводящий «адаптивную» инновационную политику и большое внимание уделяющий образованию будущих специалистов и сохранению кадрового потенциала; Японию, активно перенимавшую зарубежные технологии в послевоенный период и т. д. Таким образом, построение четкого плана действий и нахождение собственной ниши – это основа развития инновационного потенциала, без которой все стимулирующие меры дадут низкий результат, так как будут мало согласованы между собой.



Рис. 1. Схема действий по управлению инновационным потенциалом региона

Необходимыми составляющими обеспечения инновационного развития является финансовая поддержка и, что самое главное, стимулирование притока кадров, специалистов со всего мира. Именно это являлось для многих стран решающим фактором. Поэтому, с нашей точки зрения, в рамках оценки инновационного потенциала регионов и принятия мер по его повышению необходимо исследовать особенно глубоко тенденции именно в кадровой обеспеченности научной сферы.

Для повышения инновационного потенциала важным направлением действий является и обеспечение инновационной деятельности финансовыми ресурсами. Вместе с тем, эта проблема решается относительно легко при условии наличия качественных проектов. Под хорошую идею найти инвестора достаточно просто, и если не внутри своего государства, то вне его границ. Для этого, в свою очередь, необходимо также обеспечение прозрачности и стабильности законодательства, четкое определение прав и обязанностей сторон сделок.

Для повышения инновационного потенциала региона необходимо восстанавливать высокий уровень эффективности деятельности его предприятий, создавать условия для повышения конкурентоспособности отечественных организаций как базу, от которой можно отталкиваться и строить инновационную экономику. Несмотря на то, что именно инновации и называются часто в качестве важнейшего фактора повышения качества и конкурентоспособности, тем не менее, правда в том, что на «разрушенных» и неэффективных предприятиях новшества практически невозможно ни создать, ни качественно использовать.

Таким образом, управление инновационным потенциалом региона предполагает ряд действий по его оценке, эффективному использованию, контролю и повышению. В качестве направлений совершенствования процесса управления инновационным потенциалом можем назвать следующие:

1. Проведение работ по совершенствованию методического инструментария оценки уровня инновационного потенциала. Новые методики должны позволить выявлять перспективные возможности региона, его незадействованные ресурсы.

2. Определение собственной ниши инновационного развития для конкретного региона. Необходимо определять, какие инновации востребованы, какие потенциально могут быть созданы и применены, а какие, несмотря на их ценность в условиях других стран, в наших реалиях на данный момент невозможны или просто менее актуальны.

3. Развитие и поддержка кадрового потенциала.

4. Создание благоприятных условий для работы, дальнейшего развития, увеличения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики региона как основы, на которой в дальнейшем будет формироваться экономика знаний.

5. Развитие не только инновационного потенциала как такового, но и формирование акцента на вопросе эффективности его использования. Разработка механизма управления эффективностью инновационного потенциала региона.

6. Отход от принципов принуждения и директивности в формировании инновационной политики. Инициатива должна исходить, в

первую очередь, от самих предприятий региона. Именно они сами должны быть заинтересованы в развитии своей инновационной деятельности, в развитии кооперации и сотрудничества. Искусственно, методом принуждения развить инновационную сферу будет довольно трудно.

Библиографический список

1. Симаковский С. А. Анализ существующих подходов к современной трактовке понятия инновационный потенциал региона // Экономика Крыма. 2011. № 3 (36). С. 174–176.

2. Жиц Г. И. Способности и возможности : рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. 2008. № 11. С. 102–107.

3. Шляхто И. В. Методика и результаты исследования факторов, отражающих инновационный потенциал региона // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2007. № 1 (32). 149 с.

4. Абрамов В. И. Генезис инновационного потенциала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-10-2012/economics/abramov.pdf>. Дата доступа: 15.02.2015.

5. Дубинин А. С. Сущность и методы оценки инновационной активности региона // Вестник Новгородского государственного университета. 2011. № 61. С. 22–26.

The article reveals the essence of the concept «management of innovative potential of the region», considers the actions committed in the framework of management of potential, and also identifies the directions of perfection of mechanism of management of innovative potential of the region.

Key words: *innovative potential of region, management, the subject of management, capacity assessment, financing of innovation, efficiency of innovation potential.*

А. Е. Калжабаева (КГУ, Костанай)

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ В СВЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ «НУРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ»

В статье рассматривается оценка налоговой политики Республики Казахстан на современном этапе в свете реализации новой экономической политики «Нурлы жол – путь в будущее».

Ключевые слова : *налоговая политика, Нурлы жол, налоговые поступления, Комитет государственных доходов.*

Среди рычагов государственного финансового регулирования основная роль, принадлежит налогам, таможенным сборам, тарифам. С их помощью регулируется уровень рентабельности и размер денежных

накоплений предприятий. Система налоговых льгот способствует ускоренному развитию приоритетных отраслей, обновлению основных фондов.

В настоящее время бюджетно-налоговая политика и бюджет неотделимы друг от друга. Эта политика является важнейшим инструментом формирования государственного бюджета. С другой стороны она включает в себя теоретическую основу и на практике определяет статьи расхода бюджетных средств.

Также можно отметить, что через налоговую политику и бюджетное финансирование предоставляется возможность влиять на различные стороны хозяйствования, способствуя ускорению обновления производственных фондов, быстрейшему внедрению в производство научно-технического прогресса.

В сложившейся ситуации необходимо наращивание государственных расходов для балансировки последствий замедления экономического роста. Согласно теории Кейнса максимально возможная занятость и экономический рост в период замедления могут быть обеспечены посредством активного вмешательства государства в экономику для поддержания внутреннего спроса [1, с. 102]

Объявленная Главой государства Республики Казахстан Новая экономическая политика «Нурлы Жол» является своего рода антикризисной программой, имеющей контрциклический характер и призванной минимизировать последствия глобального кризиса на казахстанскую экономику[2].

Согласно рекомендациям экспертов МВФ, странам-экспортерам нефти, накопившим значительные средства за счет высоких цен в прошлом в свои резервные фонды, помимо консолидации бюджета допустимо использование накопленных средств для последовательной корректировки государственных расходов в связи со снижением цен. Необходимо заметить, что накопленные средства в Национальном фонде позволили нам отреагировать на глобальный кризис 2008–2009 гг. масштабной стимулирующей программой, которая доказала свою эффективность. Кроме того, мы понимаем, что агрессивная политика государственного инвестирования несет риск истощения накопленного буфера. В целях снятия рисков неэффективного использования нефтяных доходов в государственных программах были приняты решения о необходимости сохранения активов Нацфонда в размере не менее 30 % ВВП, также были предприняты шаги по повышению прозрачности квазифискальных операций, активно диверсифицируется сберегательный портфель, средства которого номинированы в ценные бумаги и акции. Появление положительного фискального импульса вызовет прямой и косвенный макроэкономический эффект.

Согласно расчетам по межотраслевому балансу выделение трансфертов из Национального фонда на реализацию программы «Нурлы Жол» в 2015 г. будет иметь «эффект замещения» снижения экспортных нефтяных доходов и может привести к дополнительному приросту ВВП на 1–2 процентных пункта. При этом каждый дополнительный процент инвестиций в транспортную отрасль приводит к увеличению валовой добавленной стоимости данной отрасли на 0,7 %.

Реализуемые антикризисные меры в рамках Новой экономической политики для стимулирования внутреннего спроса и роста экономики потребуют обеспечения сбалансированности бюджета в соответствии с Концепцией новой бюджетной политики. Основными задачами фискальной политики помимо обеспечения макроэкономической стабильности являются концентрация бюджетных расходов на приоритетных направлениях социально-экономического развития, а также повышение эффективности использования бюджетных средств. В свою очередь, налоговая политика будет направлена на повышение инвестиционной привлекательности экономики и стимулирование роста обрабатывающих производств, а также на введение дополнительных налоговых стимулов, необходимых для социального ориентирования бизнеса.

В рамках новой бюджетной политики Правительство поставило перед собой задачи по финансовой политике и государственному долгу. Предполагается, что государственный долг будет поддерживаться на уровне 13,9 % от ВВП путем постепенного снижения дефицита с 3 % ВВП в 2014 г. до 1 % к 2020 г. Соответственно, нефтяной дефицит планируется сократить до уровня ниже 3 % в 2020 г.

Объявленная Главой государства контрциклическая экономическая политика «Нурлы Жол» наравне с Планом нации по реализации 5 институциональных реформ позволит не только обеспечить макроэкономическую стабильность, но и также стимулировать экономический рост, повысив тем самым благосостояние и качество жизни населения, что будет способствовать вхождению в тридцатку самых развитых государств.

Президентом Республики Казахстан Н. А. Назарбаевым 6 августа 2014 г. был подписан Указ о реформе системы государственного управления Республики Казахстан. В ходе реализации данного Указа, Налоговый и Таможенный Комитеты Министерства Финансов Республики Казахстан реорганизованы путем слияния в Комитет Государственных Доходов, с передачей ему функции по предупреждению, выявлению, пресечению, раскрытию и расследованию экономических и финансовых преступлений и правонарушений и борьбы с «теневой» экономикой.

Таким образом, создана структура, которая наделена полномочиями, как администрирования и пополнения доходной части бюджета, так

и обеспечения экономической безопасности страны, борьбы с экономическими преступлениями.

Комитет государственных доходов РК осуществляет в пределах компетенции центрального исполнительного органа регулятивные, реализационные и контрольные функции в сфере таможенного дела, по обеспечению полноты и своевременности поступлений налогов, таможенных и других обязательных платежей в бюджет, принимает участие в реализации налоговой политики и политики в сфере таможенного дела, участие в разработке и реализации таможенного регулирования в Республике Казахстан.

Территориальные органы Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан и Налогового комитета Министерства финансов Республики Казахстан были также реорганизованы путем слияния в территориальные органы Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

Территориальные органы, входящие в Комитет государственных доходов, являются юридическими лицами в форме государственных учреждений, создаваемыми и упраздняемыми Правительством РК, к которым относятся: департаменты государственных доходов по областям, городам Астана и Алматы, таможни, специализированные таможенные учреждения, управления государственных доходов по районам, городам и районам в городах и на территории специальных экономических зон.

В стратегии «Казахстан 2050» поставлена цель по вхождению Республики в число 30-ти развитых стран мира. Достичь этой стратегической цели невозможно без формирования новой системы взаимодействия государственных органов, с бизнес – сообществом. Этим обстоятельством и продиктована необходимость создания единой высокоэффективной системы государственных доходов, направленной на обеспечение баланса между задачами сбора платежей и налогов, создания благоприятных условий для ведения бизнеса, а также стимулирования внешнеторгового оборота.

Объединение таможенного и налогового комитетов уже сняло нагрузку на бизнес в части дублирующих проверок. Функциональный анализ деятельности налоговой и таможенной служб показал наличие многих процессов, требовавших интегрированного подхода. Это в частности осуществление сбора платежей и налогов, проведение аудита налогоплательщиков и участников внешнеэкономической деятельности, противодействие теневой экономике. И это еще не весь перечень функций, имевших признаки дублирования. Существовавшая система не позволяла применять сквозное администрирование этих и других направлений. Причины тому были разные: как технологические – использование различных по своей технической основе информационных систем, так и

разный подход к пониманию налоговой и таможенной политики и, как следствие, отсутствие действенной связи между ними.

Совокупность всех этих факторов указывала на необходимость проведения интеграционных мероприятий и кардинального пересмотра структуры фискальных органов. На сегодня единый фискальный орган – это составляющая той благоприятной среды, в которой будет развиваться казахстанский бизнес.

Используя данные Комитета по государственным доходам, проведем анализ поступлений налогов в бюджет страны за 2012–2014 гг. (см. табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

**Анализ изменения поступлений доходов
в государственный бюджет Республики Казахстан
2012–2014 гг. (млн тенге)**

Наименование показателей	Годы		
	2012	2013	2014
Доходы в государственный бюджет	4 432 718	4 976 718	5 365 835
Налоговые поступления	4 095 366	4 779 004	5 115 743
Неналоговые поступления	284 859	141 582	179 046
Поступления от продажи основного капитала	52 493	56 131	71 045

Источник. Составлено по данным Комитета по государственным доходам [3].

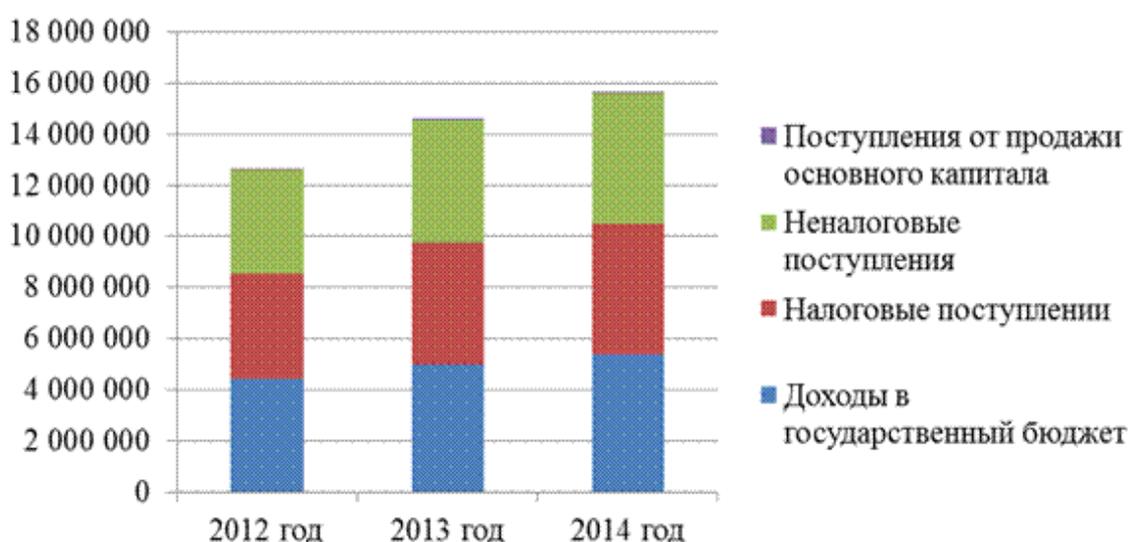


Рис. 1. Динамика изменения поступлений доходов в государственный бюджет Республики Казахстан 2012–2014 гг.

По данной диаграмме, можно увидеть явное увеличение государственных доходов за 3 года. По фактическим данным за 2012 г., поступления по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет, видно: конечно основную часть всех доходов составляют налоговые поступления, что составляют – 92,4 %, неналоговые поступления – 6,4 % и остальные 1,3 % – поступления от продажи основного капитала, а по данным за 2013 г., можно увидеть, что налоговые поступления составляют 4 779 004 398 тыс. тенге, что всего на 3 % больше в сравнении с 2012 г. Необходимо так же отметить, что среди налоговых платежей, явно преобладает сумма внутренних налогов на товары, работу и услуги, что составляет около 40 % всех налоговых поступлений.

Так же при оценке эффективности налоговой политики государства, необходимо проанализировать уровень налоговой нагрузки в Республике Казахстан. На практике уровень относительной налоговой нагрузки по странам значительно различается. Для ее сравнения наиболее часто используется показатель соотношения налоговых поступлений к объему валового внутреннего продукта (ВВП). Данный анализ уровня налоговой нагрузки, свидетельствует о состоянии налогового бремени в динамике лет (см. табл. 2, рис. 2).

Таблица 2

Уровень налоговой нагрузки в Республике Казахстан

Наименование показателей	Годы		
	2012	2013	2014
Валовый внутренний продукт (млрд тенге)	30 347,0	35 275,2	38 711,9
Индекс физического объема, в процентах к предыдущему году	105,0	106,0	104,3
Дефлятор, в процентах к предыдущему году	104,9	109,7	105,2
Валовый внутренний продукт на душу населения (тенге).	1 807 289,0	2 070 712,3	2 239 091,6

Источник. Составлено по данным Комитета по статистике РК [4].

Рост реального ВВП Казахстана по итогам 2014 г. составил 4 %. Между тем, правительство Казахстана на 2014–2016 гг. прогнозирует рост экономики страны на 6,0–7,1 % ежегодно.

По данным Агентства РК по статистике, рост ВВП Казахстана в первом полугодии 2014 г., по предварительным данным, составил 3,9%, тогда как в аналогичном периоде 2013 г. был на уровне 5,1 %.

Правительство Казахстана прогнозирует, что реальный рост ВВП республики в ближайшие пять лет будет варьироваться в коридоре 5–6,8 %.

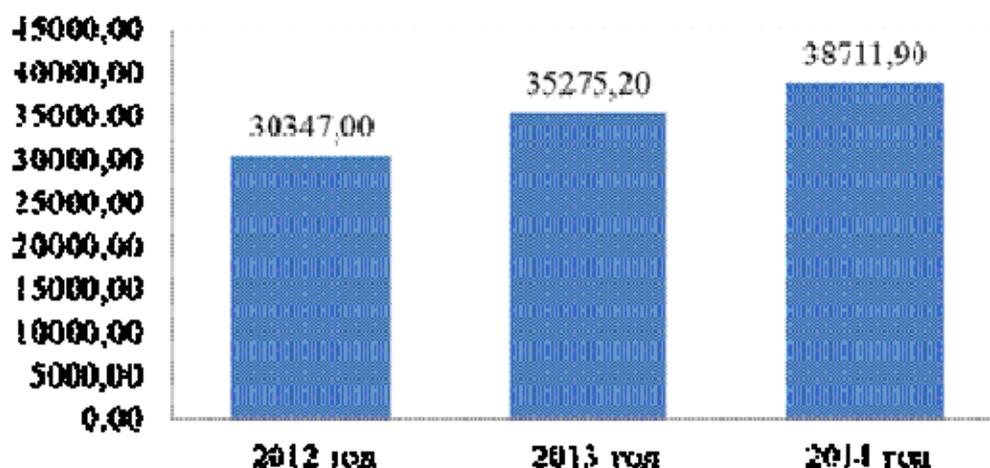


Рис. 2. Динамика изменения налоговой нагрузки в Республике Казахстан

Новая экономическая политика «Нурлы жол – путь в будущее» определила комплекс мер, направленных на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, роль которого определена как драйвера экономического роста Казахстана. И новый Департамент Государственных доходов нацелен на создание максимально комфортных условий для развития предпринимательства. С 2015 г., в связи с отменой плановых проверок, разрабатывается новая методика системы оценки рисков для отбора налогоплательщиков на проведение форм налогового контроля. Основной целью, единого механизма управления системой рисков, будет обеспечение развития и улучшения условий для бизнеса, отсутствия тотального контроля со стороны государства и создание условий для саморегуляции, самоконтроля со стороны субъектов малого бизнеса. Реформы по модернизации таможенной и налоговой службы, путем создания единого органа ознаменует:

- единую клиентоориентированность;
- единую информационную базу участников вэд и налогоплательщиков;
- оптимизацию бизнес-процессов по администрированию налогоплательщиков;
- улучшение администрирования путем усиления контроля за товарами от момента ввоза до реализации конечному потребителю;
- эффективное противодействие теневой экономике;
- улучшения качества обслуживания плательщиков;
- увеличение сбора налогов;
- повышение операционной и функциональной эффективности.

«Нурлы жол» программа будущего. Ее успешная реализация зависит от того, насколько эффективно будут взаимодействовать государ-

ственные органы и бизнес-сообщества. Также, в условиях нового политического курса и новых экономических реалий необходимо активизировать работу по пресечению и предупреждению коррупции. Только при претворении в жизнь всех этих задач, мы достигнем поставленных перед нами целей.

Библиографический список

1. Фролова Т. А. История экономических учений: конспект лекций. Таганрог : ТРТУ, 2004, 236 с.
2. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол- путь в будущее»/ г. Астана, 11 ноября 2014 года
3. <http://kgd.gov.kz/ru> Комитет государственных доходов Министерства Финансов Республики Казахстан
4. <http://www.stat.gov.kz/> Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике

In article discusses the evaluation of fiscal policy of the Republic of Kazakhstan at the present stage in the light of the implementation of the new economic policy "Nurly Zhol – path to future"

Key words : *fiscal policy, Nurly Zhol, the tax revenue, the state revenue Committee.*

Т. Г. Кожухова (СГУПС, Новосибирск)

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются теоретические и методологические аспекты использования сбалансированной системы показателей в процессе реализации финансовой стратегии компании и оценке ее результативности.

Ключевые слова : *результативность, финансовая цель, финансовая стратегия, система индикаторов.*

В современных условиях весьма популярным подходом к управлению организацией является разработка стратегии ее развития. Весьма актуальным и дискуссионным в стратегическом менеджменте остается вопрос оценки результативности стратегии компании, он требует разработки новых методик, учитывающих факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на постановку и реализацию стратегических и тактических целей компании.

Процесс управления в целом должен оцениваться с точки зрения степени достижения определенных целей (результативности), поставленных перед организацией. Один из основоположников

стратегического менеджмента Питер Друкер в своей работе [1] предложил такую иерархию целевых установок, где высшим уровнем является миссия компании, на ее основе формируются стратегические и тактические цели, которые достигаются путем определения функциональных целей и задач.

Основой для разработки общей стратегии развития организации в современной литературе по менеджменту является процесс целеполагания. Четко сформулированные стратегические цели являются эффективным средством повышения результативности всех видов деятельности компании (финансовой, производственной, инвестиционной, операционной и др.) в долгосрочной перспективе.

В системе управления компанией важное место занимает общая экономическая стратегия, весьма значительным компонентом которой выступает финансовая стратегия.

Стратегические цели финансового менеджмента, по мнению А. И. Бланка, представляют собой «описанные в формализованном виде желаемые параметры его конечной стратегической финансовой позиции, позволяющие направлять финансовую деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты» [2].

Финансовая стратегия представляет собой общую концепцию того, каким образом будут реализованы миссия и долгосрочные цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы. Значимость финансовой стратегии в управлении обусловлена тем, что существенную роль в нем играют именно финансовые ресурсы, поскольку обладают высокой степенью конвертируемости в любой другой вид ресурсов: материальные, производственные, инвестиционные и т. д.

Актуальность разработки финансовой стратегии для организации обусловлена рядом причин. Постоянно меняющиеся факторы внешней среды, высокая динамика макроэкономических индикаторов, высокая волатильность финансовых рынков, изменения в законодательстве, не позволяют эффективно управлять деятельностью компании с помощью традиционных подходов финансового менеджмента. В этих условиях отсутствие разработанной финансовой стратегии, которая была бы адаптирована к возможным изменениям внешней среды, может привести к тому, что управленческие решения отдельных структурных подразделений предприятия будут иметь разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению результативности компании в целом.

Весьма длительное время в научных исследованиях по менеджменту результативность управления организацией оценивалась исключительно с помощью финансовых показателей. Это обусловлено тем, что

основные цели компании, как правило, сводятся к достижению определенных финансовых результатов. Кроме того, под результативностью в большинстве случаев понимается достижение исключительно финансовых целей, таких, как: рост богатства владельцев компании, устойчивое генерирование прибыли, максимизация рыночной стоимости компании и т. п. [3].

Следует отметить, что приоритеты российского менеджмента обычно сводятся к решению тактических задач, а в используемых формах отчетности и информационных системах отслеживают только финансовые показатели; применяемая в нашей стране система оценочных индикаторов ориентирована на финансовый контроллинг – построение системы управления финансовой функцией организации [4].

Опыт показывает, что ориентируясь только на привычные финансовые показатели, организации постепенно теряют свои рыночные преимущества, поскольку достижение цели зависит также и от нефинансовых показателей: деловой репутации, лояльности клиентов, конкурентных преимуществ, внедрения инноваций и др.

Одной из главных новаций в системе менеджмента стала концепция системы сбалансированных показателей (ССП), появившаяся в конце 1980-х начале 1990 гг. [5]. Классическое название СПП – Balanced Scorecard (BSC). В переводной русскоязычной литературе эта методика появлялась под такими наименованиями, как: «Система взаимосвязанных показателей», «Система оценочных индикаторов», «Сбалансированные счетные карты», «Карта балльных оценок». В последнее время чаще всего применяется термин «Система сбалансированных показателей». Формулировка «сбалансированная система» в представленной концепции означает связь между финансовыми и нефинансовыми показателями, различными уровнями управления, зафиксированными и планируемыми результатами, а также внутренними и внешними аспектами деятельности организации.

ССП представляет собой совокупность ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicator), основанную на причинно-следственных связях между стратегическими целями и факторами получения планируемых результатов.

Основная идея, на которой базируется СПП, состоит в том, что необходимо объединить в единую систему такие основные проекции стратегии организации, как: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала (рис. 1). Таким образом, финансовая составляющая бизнеса (эффективность использования активов, цена капитала, прибыль) рассматривается наравне с другими показателями, например, удовлетворенностью потребителей, оптимизацией технологий, подготовкой производства, инновациями, повышением квали-

фикации сотрудников и др. Каждый из четырех представленных элементов должен измеряться различными индикаторами, в связи с этим система сбалансированных показателей включает в себя около 25 показателей.

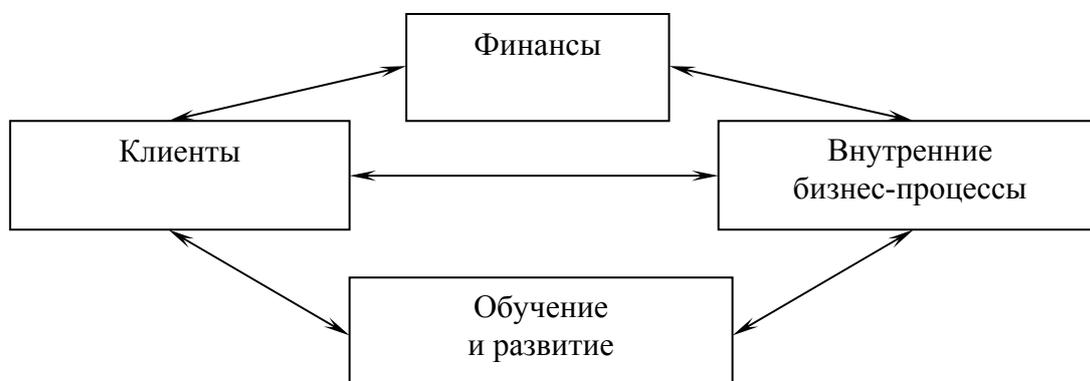


Рис. 1. Элементы стратегии организации

Построение ССП предполагает, что показатели и индикаторы, которые руководство включает в такую систему, зависят от целей, стоящих перед организацией. Следовательно, основой ССП являются не сами показатели, а цели, которых необходимо достигнуть. Кроме того, система ССП, как правило, включает также мероприятия, которые необходимо реализовать для достижения поставленных целей. Основная задача ССП заключается в трансформации миссии компании в конкретные действия и индикаторы, т. е. применение ССП – это процесс, направленный не на разработку финансовой стратегии, а скорее на ее реализацию.

Рассмотрим более подробно финансовую составляющую ССП, поскольку именно этот критерий является основной оценки результативности финансовой стратегии.

Несмотря на то, что в каждой организации существует своя специфика постановки стратегических финансовых целей, достаточно часто к ним относят следующие [5]:

- рост денежного притока и расширение структуры деятельности;
- сокращение затрат и увеличение производительности;
- оптимизация использования активов и инвестиций;
- эффективное управление финансовыми рисками.

Задачи финансовой стратегии должны быть сопоставимы с возможностями компании. Для этого необходима тщательная диагностика текущего состояния организации, учитывающая все особенности ее развития.

Кроме того, необходимо учитывать, что каждому этапу жизненного цикла организации соответствуют определенные финансовые стратегии,

а значит и финансовые цели, поэтому они могут характеризоваться разными измеряющими их индикаторами.

Стратегические финансовые цели не могут быть независимыми друг от друга, напротив, они тесно связаны между собой и оказывают влияние друг на друга, таким образом, они являются системой. Одним из важнейших компонентов финансовой составляющей ССП является идентификация и документирование причинно-следственных связей между отдельными финансовыми целями, эти связи и будут отражать взаимозависимость и взаимовлияние целей.

Важными вопросами являются также четкое, однозначное содержание стратегических финансовых целей и определение финансовых показателей и индикаторов, с помощью которых будет оцениваться степень их достижения.

На первоначальном этапе необходимо рассмотреть достаточно большое количество финансовых показателей, чтобы выбрать те, которые необходимо включить в финансовую составляющую ССП. На этом этапе необходимо полное описание показателей (определение, формула, возможные значения). Они должны быть проверены на «пригодность» по различным параметрам: как часто можно их рассчитать, какие требуются источники данных, возможны ли плановые расчеты и т. д. Как правило, в качестве основных источников информации используются данные бухгалтерского и управленческого учета, финансовой отчетности организации и рассчитываемые на их основе финансовые коэффициенты, характеризующие финансовое состояние. Обычно в качестве индикаторов используются: среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников; минимальная доля собственного капитала; рентабельность собственного капитала; соотношение оборотных и внеоборотных активов организации, коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость, ликвидность, платежеспособность, рентабельность и др. [4]

После проведения отбора необходимо определить целевые значения этих показателей, и только после этого можно говорить о том, что финансовая цель полностью сформулирована. Цели должны быть жесткими, но при этом реальными и достижимыми.

На следующем этапе разрабатываются стратегические финансовые мероприятия, которые соответствуют поставленным целям и позволяют связать финансовую стратегию с оперативными задачами финансовых менеджеров.

Финансовая стратегия является инструментом, с помощью которого становится возможным достижение приоритетных финансовых целей организации. В зависимости от того, насколько правильно идентифицирована цель и разработана в соответствии с ней финансовая стратегия, насколько полно учтены и оценены различные факторы оказывающие

влияние на компанию, зависит, насколько результативно будет реализована финансовая стратегия в будущем [7].

Библиографический список

1. Друкер П. Эффективное управление. М.: АСТ, 2004. 288 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев.: Ника-Центр; Эльга, 2004. 711 с.
3. Владимирова Т. А. Целеполагание и результативность в стратегическом финансовом менеджменте. // Сибирская финансовая школа. 2013. № 6. (101). С. 113–121.
4. Владимирова Т. А., Кожухова Т. Г., Козгай Т. О., Баранов М. В. Индикаторы достижения финансовых целей коммерческой организации: методический аспект // Сибирская финансовая школа. 2012. № 4. С. 38–43.
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 320 с.
6. Крылов С. И. Сбалансированная система показателей и финансовый анализ в разработке и реализации финансовой стратегии организации. Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 1. С. 45–56.
7. Кожухова Т. Г. Индикативный подход к оценке результативности деятельности компании (на примере ОАО «РЖД») // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Выпуск № 10. Ч. 2. 2014. С. 131–136.

The article discusses the theoretical and methodological aspects of the use of the Balanced Scorecard in implementing the financial strategy of the company and assessing its performance.

Key words: *performance management, financial goal, financial strategy, system of indicators.*

Н. В. Колоскова (СибУПК, Новосибирск)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассматривается тенденция снижения финансовых результатов деятельности банков в период экономического кризиса. Автор анализирует структуру доходов и расходов банков, выявляет причинно-следственные связи влияния финансовых инструментов на общий результат.

Ключевые слова: *коммерческий банк, прибыль, процентный доход, банковская маржа, финансовые инструменты, экономический спад.*

Проблема оценки результативности работы банковских учреждений является многоаспектной, прежде всего, потому что структура финансового результата достаточно сложна и поэтому подвержена влиянию

многих факторов, как внутренних, связанных с менеджментом и структурой капитала банка, так и внешних – рыночной конъюнктуры, государственного регулирования и т. д.

Формирование финансового результата деятельности коммерческого банка – наиболее сложный вопрос, который должен решаться в процессе управления активами и пассивами банка, с применением научных подходов. Аналитики выявляют сначала общую картину тенденций финансового результата за отчётный период, затем определяют его структуру и дают оценку влияния отдельных наиболее значимых факторов, определивших совокупный финансовый результат. При этом используются факторные модели, в которых главными показателями выступают: банковская маржа (чистая, операционная, процентная, достаточная), спред прибыли, доходные активы, платные пассивы, рентабельность (активов, капитала), мультипликатор капитала. В данной статье не стоит задача провести факторный анализ финансового результата деятельности коммерческих банков за последний год. Попытаемся изучить основные закономерности формирования финансового результата на примере российских банков в условиях экономического кризиса (спада), а вернее – в предкризисный период – 2014 год и первое полугодие 2015 г. с тем, чтобы определить возможные направления повышения эффективности деятельности банковского сектора в ближайшей перспективе.

Необходимо отметить, что в условиях инфляции темпы роста прибыльности активов и капитала банков должны быть выше показателя среднего уровня инфляции. Официальный показатель уровня годовой инфляции за 2013 г. составил 6,5 %, а за 2014 г. – 11,4 %, т. е. почти удвоил своё значение.

По этому критерию результативность банковского сектора РФ выполняет условия эффективности деятельности. Так, прирост совокупных активов банков за 2013 г. составил 16,0 %, а за 2014 г. – 35,2 %, т. е. в 2–3 раза превышал уровень официальной инфляции в стране. Здесь необходимо учитывать также валютную составляющую роста активов банков. Если, по оценкам, активы российских банков примерно на одну треть сформированы иностранной валютой, то становится понятным трёхкратное увеличение темпа роста активов в 2014 г., так как рост валютного курса, в соответствии с новой политикой Банка России, за прошедший календарный год имел двукратное увеличение. И хотя существенное увеличение номинальной стоимости активов банков за 2014 г. произошло и под влиянием переоценки валютных активов, это не устраняет сам фактор положительного влияния конъюнктуры финансового рынка на деятельность банков.

Стоит заметить, что коммерческие банки подвержены рыночному риску (риску колебания рыночной стоимости финансовых инструмен-

тов, в том числе производных), который является весьма непростым – трёхкомпонентным, одна из компонент – это валютный риск. Колебание валютных курсов на свободном рынке приносит банкам не только прибыль, но и убытки, особенно при неаккуратном обращении с фьючерсными контрактами [1]. Однако, все отрицательные влияния на валютном рынке были нивелированы положительным эффектом от существенного роста валютного курса доллара и евро, что особенно заметно было в конце 2014 г. и продолжается в 2015 г. Центральный банк РФ установил жёсткие требования к величине валютной позиции (валютные активы под риском) банков в размере максимального значения 10 %, что не даёт банкам слишком размахнуться в спекулятивных операциях и тем самым нанести ущерб своим клиентам.

Таким образом, возвращаясь к теме финансового результата в условиях экономической нестабильности и замедления роста всех макропоказателей, отметим, что важнейшими факторами в данной ситуации могут стать: падающий спрос на кредиты и депозиты, колебание валютных курсов и котировок ценных бумаг, рост просроченной задолженности по выданным кредитам и как следствие – дополнительные расходы банков на формирование резервов и поглощение (локализацию) кредитных рисков и рисков утраты ликвидности.

Рассмотрим основные результативные показатели финансовой деятельности российских банков за период развёртывания и усиления экономического кризиса, явившегося в большой мере следствием неблагоприятной геополитической ситуации и падения нефтяных котировок на мировых рынках.

Совокупный финансовый результат банковского сектора заметно снизился за период экономического кризиса: с 993,6 млрд р. на 01.01.2014 г. до 34,1 млрд р. на 01.08.2015, т. е. в 29,1 раза [2]. Данный показатель сальдируется путём вычитания из полученной одними банками прибыли суммы допущенных другими банками убытков. В 2014 г. прибыль кредитных организаций составила 589 млрд р. (в 2013 г. – 994 млрд р.), а убытки составили 264 млрд р. (в 2013 г. – 19 млрд р.). При этом основная часть убытков приходилась на банки, в отношении которых осуществляются меры по предупреждению банкротства: за 2014 г. эти банки получили убыток в размере 193 млрд р. [3].

Распределение отдельных групп банков по вкладу в финансовый результат банковского сектора в целом соответствует их месту в совокупных активах: наибольший положительный вклад внесли банки, контролируемые государством, – 72,5 %; удельный вес крупных частных банков снизился с 21,1 до 3,8 % в связи со значительным (в 2,6 раза) ростом резервов на возможные потери и убытками от операций с ценными бумагами.

Структурно изменения финансового результата распределились следующим образом. Если на начало 2014 г. прибыль на балансе имели 90,5 % от числа всех действовавших банков, а её суммарное значение достигало 1012,3 млрд р., то к августу 2015 г. доля прибыльных банков сократилась до 70 % от общего числа, а полученная ими суммарная прибыль снизилась до 371,3 млрд р. Это вовсе не означает, что банки получили в 3 с лишним раза меньше прибыли, так как они одновременно расходовали примерно пятую часть своей прибыли. Таким образом, чистый генерированный поток прибыли у банков с положительным финансовым результатом, сократился примерно в 2 раза, что отразилось и на показателях рентабельности. Для сравнения отметим, что сальдированный финансовый результат банковского сектора по итогам 2012 г. составил 1011,9 млрд р., т.е. почти на 2 % больше, чем по итогам 2013 г. Это говорит о том, что банки начиная с 2012 г. ощущали ухудшение экономического положения в стране и готовились к острой фазе кризиса, которая пришлась на 2015 г.

За тот же период (01.01.2014 – 01.09.2015) доля банков, показавших в финансовой отчётности убытки, повысилась с 9,5 % до 30 % (на начало 2013 г. их было 9 %), а суммарные убытки, отражаемые на балансах, выросли с 18,7 млрд р. до 337,2 млрд р. Таким образом, прибыли и убытки банков к осени 2015 г. почти сравнялись по масштабам, небольшой перевес остаётся у прибылей. Данная тенденция является негативной и даже опасной для финансовой устойчивости банковского сектора, но надо учесть тот факт, что все экономические агенты также снизили свои финансовые успехи за полтора года кризиса.

Напомним, что в 2014 г. главный показатель финансовой устойчивости банков – достаточность собственных средств (капитала) – обязательный норматив Н1 снизился в целом по банковскому сектору с 13,5 % в начале года до 12,5 % в конце года. При минимально допустимом значении норматива 10 %, это вызывает опасения, что ряд банков его не выполняют.

Рассмотрим структуру доходов и расходов коммерческих банков за 2013–2014 гг., согласно данным Банка России, чтобы сравнить значимость отдельных направлений деятельности кредитных организаций в тех изменениях финансового результата, которые наблюдаются в настоящее время (табл. 1).

Из таблицы видно, что наибольший удельный вес, а следовательно, и влияние, на доходы и расходы оказали операции с иностранной валютой. Это однако не означает, что влияние этих операций на сальдирующий результат было столь значительным. В чистом доходе (прибыли) банков на первом месте остаются процентные доходы от операций с юридическими и физическими лицами. Интересна динамика структуры доходов и расхо-

дов банков: наблюдается значительный рост валютных доходов и расходов (как говорилось выше, из-за курсовой политики БР и также из-за повышенной активности коммерческих банков на валютном рынке) и снижение доли процентных доходов и расходов, а также снижение роли в финансовых результатах формируемых банками резервов.

Таблица 1

Структура доходов и расходов коммерческих банков, в %

Укрупнённые статьи финансового результата	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Изменение удельного веса (+, -), пп.
<i>Доходы всего</i>	100	100	–
Процентные доходы по средствам, предоставленным юридическим и физическим лицам	12,8	4,4	–8,4
Доходы, полученные по вложениям в ценные бумаги	6,1	2,4	–3,7
Доходы, полученные от операций с иностранной валютой	57,5	82,6	25,1
Комиссионные вознаграждения	2,6	0,8	–1,8
Восстановление сумм резервов на возможные потери	15,6	5,5	–10,1
Другие доходы	5,4	4,4	–1,0
<i>Расходы всего</i>	100	100	–
Процентные расходы по привлечённым средствам юридических и физических лиц (кроме расходов по ценным бумагам)	6,7	2,4	–4,3
Расходы по операциям с ценными бумагами	5,1	2,1	–3,0
Расходы по операциям с иностранной валютой	59,1	82,7	23,6
Отчисления в резервы на возможные потери	18,1	6,9	–11,2
Организационные, управленческие и прочие расходы	11,0	5,9	–5,1

Рассмотрим структуру факторов формирования финансового результата банковского сектора в анализируемом периоде. Основным фактором снижения прибыли в 2014 г. стало создание дополнительных резервов на возможные потери. Объем чистого формирования резервов на возможные потери (за минусом восстановленных) за 2014 г. вырос почти в 2,5 раза – на 892 млрд р. – и составил 42,1% в структуре факторов

снижения прибыли против 26,5% в 2013 г. Резервы на возможные потери увеличились у всех групп банков, кроме средних и малых региональных банков. Удельный вес резервов в структуре факторов снижения прибыли наиболее существенно повысился у крупных частных банков (с 29,3 до 47,5 %) и у банков, контролируемых государством (с 24,7 до 42,4 %).

Наиболее значимой статьёй при формировании финансового результата для всех групп банков оставался чистый процентный доход, его доля в факторах увеличения прибыли составила 60,8 % (в 2013 г. – 67,3 %). Чистый процентный доход увеличился за 2014 г. на 308 млрд р., или на 13,8 % (за 2013 г. – на 21,6 %). Рост данного показателя в отчетном году определялся, прежде всего, доходом по операциям с физическими лицами (48,6 % в факторах роста чистого процентного дохода), а также по операциям с юридическими лицами, кроме кредитных организаций (37,3 %). Значимыми были и чистые комиссионные доходы банков: за 2014 г. они выросли на 71 млрд р., или на 10,8 % (за 2013 г. – на 15,7 %). Доля чистых комиссионных доходов в структуре факторов увеличения прибыли сократилась с 19,8 до 17,4 % [3].

Из-за отрицательной переоценки ценных бумаг, учитываемой в отчете о финансовых результатах, и чистых расходов от операций с этими инструментами в 2014 г., у всех групп банков по операциям с ценными бумагами сложился чистый убыток в объеме 155 млрд р. Его доля в структуре факторов снижения прибыли составила 4,3 % (в 2013 г. – 0,2 %). Наибольший удельный вес чистого убытка по операциям с ценными бумагами в структуре факторов снижения прибыли был у крупных частных банков.

Удельный вес чистого дохода от операций с иностранной валютой (в первую очередь от переоценки) в структуре факторов увеличения прибыли банковского сектора за год увеличился втрое : с 3,4 до 10,3 %. Доля в формировании финансового результата доходов от операций с иностранной валютой наиболее значительно выросла у банков, контролируемых государством, – с 0,5 до 8,1 % – и у банков с участием иностранного капитала – с 9,7 до 18,6 %. В 2014 г. также повысился удельный вес чистых прочих доходов в структуре факторов роста прибыли банков – с 9,6 до 11,4 %; основной вклад в его повышение внес рост объемов операций с производными финансовыми инструментами.

Расходы, связанные с обеспечением деятельности коммерческих банков, за 2014 г. увеличились на 12,6 %, что существенно ниже прироста активов банковского сектора. Это говорит о том, что банки проводили политику экономии постоянных издержек в период спада макроэкономики.

В условиях устойчивого роста активов и капитала и снижения прибыли банковского сектора показатель рентабельности активов снизился за 2014 год с 1,9 до 0,9 %, рентабельности капитала – с 15,2 до 7,9 %. За год показатели рентабельности активов выросли у 391 банка, или 46,9 % от общего числа кредитных организаций, а рентабельности капитала – у 379 банков, или 45,4 %, соответственно.

Рассмотрим относительные показатели финансового результата банковского сектора в разрезе кластерной группировки в 2013–2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Рентабельность банковского сектора за 2013-2014 гг., в %

Действующие банки РФ, разбитые на кластеры, согласно методики БР	Рентабельность активов, %		Рентабельность капитала, %	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Банки, контролируемые государством	2,0	1,2	17,2	10,2
Банки с участием иностранного капитала	2,2	1,6	15,1	11,1
Крупные частные банки	1,6	0,1	12,9	1,2
Средние и малые банки Московского региона	1,9	1,1	10,2	6,2
Региональные малые и средние банки	1,6	1,6	10,2	9,6

Как видно из таблицы, в 2014 г. показатели рентабельности снизились у всех групп банков, но наиболее существенно – у крупных частных банков, что связано с их большей готовностью идти на риск ради получения прибыли.

Анализ факторов, обусловивших снижение рентабельности капитала, показывает, что в 2014 г. оно произошло под влиянием существенного уменьшения маржи прибыли.

Подведём некоторый итог изложенных позиций. Кредитные учреждения являются наиболее уязвимыми в периоды кризисов, когда их клиенты испытывают финансовые трудности, поскольку снижается количество заёмщиков, а главное – увеличивается риск невозврата кредитов, что влечёт неизбежные потери банков из-за необходимости формировать дополнительные резервы по ссудной задолженности и списывать резервы на убытки. Особенность банковского бизнеса – жёсткие требования Центрального банка к ликвидности баланса и поддержанию достаточной платёжеспособности коммерческими банками. Банки ежемесячно отчитываются перед Регулятором о выполнении нормативов лик-

видности и достаточности собственных средств, при малейшем нарушении установленных нормативов следуют штрафные санкции, внеплановые проверки и другие неприятности. Основную часть коммерческих банков спасает от разорения в период острого кризиса два обстоятельства : во-первых, относительно высокая маржа прибыли, а также возможность манёвра в области издержек на зарплату персонала, а во-вторых, сформированные ранее резервы, которые у крупных банков относительно велики.

В процессе управления финансовым результатом банкам предстоит решить несколько главных задач: разобраться в том, какие финансовые операции (инструменты) в плановом периоде подвержены риску больше, а какие меньше; переструктурировать свои портфели; провести реструктуризацию бизнеса в целом и по географии присутствия в регионах. Это необходимо сделать с использованием научных методов анализа и прогнозирования финансовых результатов, иначе может наступить крах.

Библиографический список

1. Колоскова Н.В. Концептуальные проблемы финансового рынка в условиях замедления роста экономики. / Н.В. Колоскова, И.В. Новиков. // Евразийский Научный Журнал. 2015. № 12. Санкт-Петербург.

2. Колоскова Н.В. К вопросу об устойчивости банковской системы в современных условиях экономической нестабильности. // Материалы МНПК «Проблемы антикризисного управления и экономического регулирования», 20–21 октября 2015 г. / Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015.

3. Отчёт о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/archive/>

The article discusses the decrease in the financial results of banks during the economic crisis. The author analyzes the structure of revenues and expenditures of banks reveal causal relationships of financial instruments to the overall result.

Key words : *commercial bank, central bank, profit, interest income, bank margin, financial instruments, the economic downturn.*

Л. А. Кондаурова (СГУПС, Новосибирск)

К ВОПРОСУ ПРОВЕДЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ КОЭФФИЦИЕНТНОГО МЕТОДА

В статье представлены история, проблемы и возможности проведения диагностики финансового положения коммерческих организаций с использованием финансовых коэффициентов.

Ключевые слова : *диагностика, финансовое состояние, метод финансовых коэффициентов, коэффициентный анализ, нормативные уровни показателей.*

В современных условиях повышается значимость диагностики и анализа финансового состояния организаций, так как именно результаты аналитических исследований позволяют разработать мотивированное, обоснованное и оптимальное решение.

Одним из наиболее простых и общедоступных методов, позволяющих оценить финансовое состояние компании, является использование финансовых коэффициентов (Ratio Analysis).

Объясняется такая ситуация следующим: усиливается англо-американское влияние на отечественные стандарты бухгалтерского учета и анализа; с начала 90-х гг. XX в. широко распространяется переводная научно-практическая литература по вопросам учета, финансового менеджмента и аудита; резко увеличивается количество действительно самостоятельных организаций; постепенно разрушаются вертикальные связи в информационном обеспечении и усиливается роль горизонтальных связей; существенно повышается неопределенность относительно финансового состояния имеющих и потенциальных контрагентов и т. п.

Следует отметить, что коэффициентный анализ в диагностике имущественного и финансового положения организации нельзя назвать принципиально новым для отечественной аналитической школы, так как достаточно много подобных показателей широко применялись в анализе хозяйственной деятельности предприятий. Однако некоторый элемент новизны присутствовал, что иногда приводило скептиков к риторическому вопросу «нужен ли такой анализ?».

Можно назвать три основные причины появления таких недоразумений. Во-первых, достаточно много показателей были взяты из западной аналитической практики без каких-либо пояснений и минимальной адаптации к российской специфике. Во-вторых, западные специалисты при проведении реального анализа отбирают коэффициенты в расчете на конкретных пользователей, в то время как в отечественной практике рассчитываются все возможные коэффициенты без учета специфики исследуемой организации. В-третьих, диагностика состояния организаций по финансовым коэффициентам предполагает их сравнение с некими критериями или нормативами, так как расчет просто расчет показателей без их аналитической обработки не имеет смысла [4, с. 56].

Использование коэффициентного метода в анализе (диагностике) финансовой отчетности нельзя назвать продолжительным (наиболее полный обзор выполнен Дж. Хорриганом). Первой причиной проведения диагностики с помощью коэффициентного анализа можно назвать

становление корпораций как основной формы организации бизнеса с отделением функций управления от функций владения компанией. Второй причиной стало усиление значимости финансовых институтов, которые играли ключевые роли на финансовых рынках и рынках капитала, а также в финансовом сопровождении коммерческих операций [4, с. 56].

Соответственно, были сформированы две принципиально различные группы коэффициентов. Показатели рентабельности характеризовали эффективность оперативного управления данной организацией и вошли в первую группу. Показатели, предназначенные для оценки кредитоспособности организации, сформировали вторую группу и начали широко применяться в аналитических расчетах [2, с. 6].

В начале XX в. коэффициентный метод начинают применять в диагностике финансового положения организаций, что способствовало дальнейшему развитию научного инструментария аналитических расчетов. Во-первых, именно в это время произошел переход от расчета случайных показателей к их комплексной оценке. В частности, Джеймс Кеннон (James Cannon) для диагностики кредитоспособности организаций в 1905 г. использовал десять коэффициентов.

Во-вторых, появились первые попытки создания критериальной базы аналитических показателей. В-третьих, финансовые коэффициенты стали применять не только при проведении внешнего финансового анализа, но и для удовлетворения внутрифирменных потребностей.

Так как финансовые коэффициенты стали широко применяться во внутрифирменном анализе и управлении организацией, возникла потребность в проведении более глубокого факторного анализа показателей. Специалистами фирмы «Дюпон» (The Du Pont System of Analysis) в 1919 г. была разработана факторная модель рентабельности активов, обусловленная влиянием двух факторов – рентабельности продаж и ресурсоотдачи. Однако в то время моделям не уделялось достойного внимания, широкое применение они получили в середине XX в.

Следует отметить, что факторные модели рентабельности капитала, разработанные специалистами фирмы «Дюпон», не получили широкого распространения в свое время в отличие от разработок Уолла. Только этим моделям стали уделять достойное внимание.

В 1925 г. Стивен Гилман (Stephen Gilman) подверг критике коэффициентный метод анализа, также как и необходимость расчета среднеотраслевых показателей. Также он указал на невозможность использования финансовых коэффициентов из-за временного несоответствия между моментом составления отчетности и ее диагностикой.

Рой Фулк (Roy Foulk) – основатель нового направления в диагностике финансового состояния, так называемого «прагматического эмпи-

ризма», предложил отбирать показатели только опытным путем в результате длительных экспериментов.

После второй мировой войны развитие диагностики финансового состояния организации с помощью коэффициентов осуществлялось по нескольким направлениям. В 50-е гг. XX в. специалисты снова вернулись к идее применения финансовых коэффициентов для управления текущей деятельностью организации: было предложено использовать подходы, реализованные специалистами фирмы «Дюпон», т. е. жестко детерминированных взаимосвязей коэффициентов для диагностики показателей эффективности использования капитала [4, с. 57].

В Советском Союзе анализ бухгалтерской отчетности не получил самостоятельного направления, тем не менее показатели эффективности использования ресурсов успешно использовались в анализе хозяйственной деятельности предприятий [2, с. 7].

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод о том, что американские специалисты сделали основной вклад во внедрении коэффициентного метода при проведении диагностики финансового положения корпораций. Исторически это было обосновано, так как именно в США частный бизнес развивался наиболее быстрыми темпами, зачастую не регулируемый со стороны государства.

В настоящее время специалистами используются десятки финансовых коэффициентов для оценки финансового и имущественного положения организаций. Чаще всего используют шесть групп показателей, характеризующих имущественное положение компании, ее финансовую устойчивость, платежеспособность или ликвидность, рентабельность, деловую активность, рыночную активность.

Методики диагностики финансового состояния в рекомендациях отечественных и зарубежных аналитиков предусматривают:

1. Расчет финансовых коэффициентов, характеризующих различные стороны деятельности компании.

2. Сравнение полученных значений показателей с рекомендованными уровнями.

Соответственно можно выделить следующие проблемы, возникающие при проведении традиционной оценки (диагностики) финансового положения организаций:

– насколько объективно коэффициенты диагностируют финансовое состояние предприятия;

– насколько полную картину финансового положения предприятия отражает представленный набор финансовых коэффициентов;

– насколько правомерно и объективно сравнивать фактические уровни коэффициентов с рекомендуемыми уровнями [4, с. 59].

Основная проблема критериальной базы, например, оценки кредитоспособности организаций – определение показателей, всесторонне отвечающих требованиям для включения в систему и их ранжирование по уровню значимости. Разные авторы рекомендуют для диагностики эффективности управления финансовыми ресурсами организации неограниченное количество показателей. Однако цель проведения финансового анализа должна регламентировать количество необходимых коэффициентов. С одной стороны, более подробный анализ можно провести при большем количестве рассчитываемых коэффициентов, однако с другой стороны, задачи диагностики усложняются при росте числа анализируемых показателей.

Следующей проблемой российской аналитической практики при формировании критериальной базы является выбор значений коэффициентов, которые можно назвать «нормативными» или «критическими». В западной аналитической практике по конкретной организации значения коэффициентов рекомендуется сравнивать в динамике или проводить пространственное сравнение (со среднеотраслевыми показателями). Например, компания «Dan&Brandstreet» ежегодно готовит сборник «Industry Normsand Key Business Rations», который содержит балансовые данные и рассчитанные на их основе коэффициенты по 800 отраслям США.

При проведении финансового анализа в российских организациях, данную рекомендацию выполнить зачастую бывает невозможно из-за постоянного изменения «правил игры» (нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, налогового законодательства, других нормативных актов, регулирующих работу предпринимательских структур). Сравнение показателей исследуемой организации с «нормативными» значениями может вызвать еще больше затруднений.

Любые значительные отклонения показателей от рекомендуемых (нормативны) или плановых уровней, даже при наличии положительной динамике, должны быть тщательно проанализированы. Это, с одной стороны позволяет выявить факторы, вызвавшие отклонения, а с другой – недостатки системы планирования. Таким образом, можно усовершенствовать систему внутрифирменного финансового планирования и повысить результативность деятельности организации.

При проведении диагностики финансового положения организации также могут быть проигнорированы отраслевые особенности, так как использование среднеотраслевых данных в качестве ориентиров в российской аналитической практике пока только декларируется.

И все же аналитическая ценность использования коэффициентного метода для проведения диагностики и обоснования управленческих решений не вызывает сомнений. Это подтверждается публикацией коэффициентов специальными изданиями (например, «Dan & Bradstreet»).

В системе диагностики финансового состояния организаций существуют также проблемы, связанные с несовершенством методического обеспечения.

Метод финансовых коэффициентов справедливо подвергается критике:

- так как многие финансовые коэффициенты коррелированы между собой, то не обязательно проводить диагностику используя значительное количество показателей;

- в разных методиках одни и те же финансовые коэффициенты называются по-разному, вследствие чего может возникнуть путаница;

- диагностика показателей финансового положения организации должна проводиться в динамике: зачастую выводы, сделанные по данным прошлого периода, ненамеренно переносятся на будущий период, что не всегда оправданно;

- не проводится корректировка на инфляцию, искажающую финансовые результаты деятельности;

- часто принятые в мире стандарты оценки финансового состояния далеко не всегда применимы к российским организациям. Специфика есть в любой стране, так Япония отличается нестандартным значением коэффициента независимости (0,2 против 0,5–0,6 в других странах); коэффициенты, не учитывают отраслевые особенности, особенно это отражается на коэффициентах ликвидности, так как организации реального сектора экономики имеют большую долю внеоборотных активов в общей структуре имущества организации [2, с. 132].

В диагностике финансового состояния существуют также проблемы, связанные с несовершенством информационного обеспечения. Основной недостаток отчетности российских организаций ее недостаточная информативность, это в первую очередь касается пояснений к отчетности [1, с. 23]. В МСФО объем информации, раскрываемой в пояснениях к отчетности значительно больше, что позволяет получить более объективную оценку о финансовом положении компании.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в отечественной практике не существует единой и универсальной методики оценки финансового состояния. 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. *Волынская О. А.* Оценка эффективности деятельности предприятий: бухгалтерский и финансовый подход // Сборник статей региональной научно-практической конференции «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития». Новосибирск, 2014. С. 22–26.

2. Кожухова Т. Г. Индикативный подход к оценке результативности деятельности компании (на примере ОАО «РЖД») // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 10–2. С. 131–135.

3. Кондаурова Л. А. Методические основы применения системы финансовых показателей в текущем планировании предприятий железнодорожного транспорта. Новосибирск: изд. САФБД, 2003. 48 с.

4. Кондаурова Л. А. Финансовое планирование на железнодорожном транспорте в условиях рыночных отношений: Дис...канд. экон. наук. Новосибирск, 2003. 167 с.

In article are presented history, problems and possibility of the undertaking the diagnostics of the financial standing commercial organization with use financial factor.

Key words: *diagnostics, financial condition, method financial factor, коэффициентный анализ, нормативный уровень факторов.*

О. Л. Конюкова (СГУПС, Новосибирск)

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ

В статье рассматривается понятие государственного долга, исторические аспекты внешнего долга России, тенденции его формирования на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: *государственный (публичный) долг РФ, внутренний долг, внешний долг.*

Современное развитие мировой экономики, характеризующееся кризисными явлениями на фоне глобализации, активизации наднациональных международных финансовых институтов требует дальнейшего осмысления роли финансов в социально-экономической сфере. Следует отметить, что особенностью развития науки о финансах по сравнению со многими другими науками является неоднозначный подход к основополагающим понятиям в рамках разных научных школ, а также явление «опережения событий» – мы объясняем событие в экономике после его наступления.

Общее понятие государственного (публичного) долга РФ сформулировано и законодательно закреплено в Бюджетном кодексе РФ:

государственный или муниципальный долг – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, другие обязательства в соответствии с видами долговых обязательств, установленными настоящим Кодексом,

принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием [1].

В зависимости от валюты, в которой возникают обязательства, различают внутренний и внешний долг.

Внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).

Внутренний долг – обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации, а также обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований) [1].

В данной статье речь пойдет о внешнем долге РФ.

История российского внешнего долга началась в период правления Екатерины II. Первый заем был осуществлен в Голландии в 1769 г. За последующие четверть века Российская империя заимствовала порядка 15 млрд р. Следует отметить, что большая часть этих средств к октябрю 1917 г. была погашена. К этому моменту непогашенная часть государственного долга составляла примерно 38 млн р.

Советский Союз первые внешние заимствования осуществил во времена хрущевской «оттепели», но они были несущественны. Перелом в политике внешних заимствований в СССР наступил в 1985 г., после прихода к власти М. С. Горбачева, когда внешние заимствования стали резко увеличиваться [2, с. 312].

Внешний долг постоянно был для России тяжелым бременем. Это связано с рядом непростых политических и экономических коллизий: распад СССР в 1991 г., и обслуживание его долга, что отчасти стало причиной привлечения новых внешних кредитов.

Наибольшие сложности с погашением внешнего долга у Российского Правительства возникли после дефолта 1998 г. Общая сумма платежей по состоянию на первое января 2001 г. достигла 14,6 млрд дол. США.

С 2000 г. начинает складываться благоприятная тенденция к снижению доли государственного долга в ВВП. В основном этому способствовали так называемые нефтегазовые доходы.

Однако, как свидетельствуют данные табл. 1, начиная с 2013 г. РФ вновь наращивает внешний долг. В период с 2011 г. по 2015 г. исследуемая величина возросла на 10 269,5 млн дол. США.

Динамика внешнего долга РФ в 2011–2015 гг.

Отчетная дата	Объем государственного внешнего долга РФ, млн дол. США
01.01.2011	39 956,9
01.01.2012	35 801,4
01.01.2013	50 769,2
01.01.2014	55 794,2
01.01.2015	54 355,4
01.10.2015	50 226,4

Следует отметить, что величина внешнего долга России не является критической, даже в сравнении с развитыми странами, такими как ФРГ, Италия, Франция, Великобритания, США. Однако, финансовая политика Российской Федерации должна быть направлена на рост ВВП, а вновь произведенные займы на инвестиционную деятельность.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Финансы. Учебник / Под ред. проф. В. В. Ковалева. М.: ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2009. 640 с.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ - <http://www.minfin.ru>

The article deals with the concept of public debt, the historical aspects of Russia's foreign debt, trends in its formation at the present stage of economic development.

Keywords: *state (public) debt of the Russian Federation, domestic debt, external debt.*

И. Г. Кузнецова (НГАУ, Новосибирск)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается понятие человеческого капитала, основные проблемы формирования человеческого капитала в сельской местности.

Ключевые слова: *Человеческий капитал, дипломированные специалисты, социальная инфраструктура, уровень жизни*

Перед Новосибирской областью, обладающей всеми необходимыми ресурсами стоит острая проблема обеспечения продовольствием за счет собственного производства. Продовольственная безопасность области является важнейшим показателем уровня жизни населения.

Термин «человеческий капитал» начинает свое существование со времен Платона и Аристотеля. Джон Стюарт Милль в своей книге «Основы политической экономии» пишет: «Самого человека... я не рассматриваю как богатство. Но его приобретенные способности, которые существуют лишь как средство и порождены трудом, с полным основанием, я считаю, попадают в эту категорию. И далее: «Мастерство, энергия и настойчивость рабочих страны в такой же мере считаются ее богатством, как и их инструменты и машины».

Более точно человеческий капитал определяет Б. М. Генкин: «Человеческий капитал как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами обычно считают здоровье, природные способности, образование, профессионализм, мобильность.

На сегодняшний день, большую роль в решении проблем формирования трудовых ресурсов играет как количественный, так и качественный состав специалистов и руководителей. К количественным характеристикам относятся: численность населения, задействованного в сельском хозяйстве, количество населения в трудоспособном возрасте и его состав (по полу, возрасту), численность безработного населения, уровень безработицы. К качественным характеристикам относятся показатели интеллектуального уровня развития: уровень образования работников, квалификационная подготовка, соотношение численности работников с высшим, средним и начальным образованием, динамика численности учащихся и т. д.

Новосибирская область занимает 10 % земельных ресурсов от СФО и на территории. За период с 2008 по 2013 г. объём выпуска продукции сельского хозяйства вырос на 37 %. Вышеперечисленное говорит о том, что кадровый потенциал сельскохозяйственного сектора Новосибирской области является обеспеченным для достижения всех поставленных целей.

Новосибирская область находится на третьем месте по численности населения. На территории области проживает 14,2 % населения Сибирского Федерального округа. На начало 2015 г. численность жителей составляет 2746,8 тыс. чел., из которых 590,0 тыс. чел., или 21,5 % – это сельские жители.

Таким образом, развитие производственных сил Сибирского Федерального округа напрямую зависит от решения экономических проблем Новосибирской области. Одной из ключевых проблем региона является развитие сельского хозяйства. На сегодняшний день сельское хозяйство Новосибирской области является низкорентабельной отраслью экономики. Наиболее убыточным направлением является животноводство (–3 %).

За период 2008–2013 гг. коэффициент рентабельности имеет неустойчивое значение. Начиная с 2011 г. прибыльность сельскохозяйственных организаций имеет тенденцию к снижению.

На современном этапе развития экономики, увеличение эффективности производства не возможно без увеличения производительных способностей человека, которые могут участвовать в создании качественных товаров и услуг. На сегодняшний день человеческий капитал является главной ценностью общества. Формирование человеческого капитала положительно влияет на экономический рост отрасли. Экономисты, исследующие трудовые ресурсы, указывают на то, что именно увеличение человеческого капитала содействует интенсивному типу экономического роста.

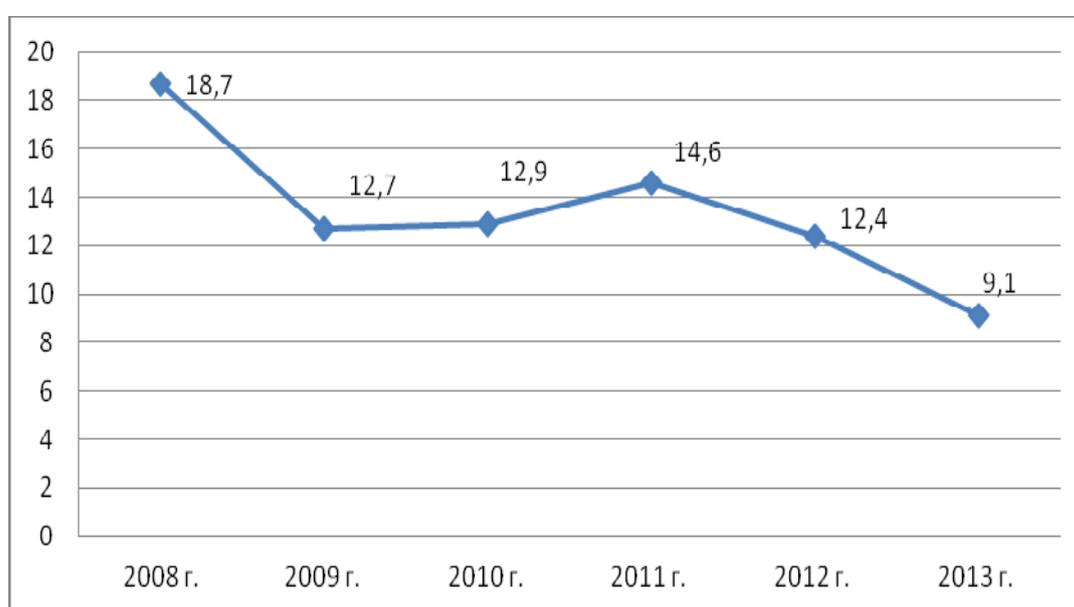


Рис. 1. Рентабельность проданных товаров, сельскохозяйственных организаций, %

В сельском хозяйстве Новосибирской области наблюдается снижение численности руководителей сельхозорганизаций. В 2014 г. она уменьшилась на 8,7 % в сравнение с 2000 г. Складывается негативная тенденция с кадровым обеспечением главными специалистами в сельскохозяйственных организациях. В 2014 г. по сравнению с 2000 г. их численность уменьшилась в 2,3 раза.

Сокращение численности сельскохозяйственных организаций, низкое материальное стимулирование и тяжелые условия труда – основные экономические проблемы сельской местности, которые приводят к значительному оттоку желающих работать в сельскохозяйственной отрасли.

Согласно свободному отчету сельскохозяйственных организаций Новосибирской области за период с 2004–2013 гг. наблюдается умень-

шение общей среднегодовой численности работников сельскохозяйственных предприятий на 46,1 %.

В целом структура работников имеет устойчивый характер. Помимо всего, в аграрном секторе снизилось количество рабочих мест за счёт устранения предприятий, являющихся не рентабельными. За анализируемый период наблюдается внедрение процессов автоматизации производства, что также приводит к снижению рабочих мест в аграрной отрасли. Хотелось бы заметить, что современное положение ведет к перераспределению рабочей силы из производственного сектора в непроизводственный сектор. Ежегодное уменьшение численности работников аграрного сектора приводит к острому недостатку квалифицированных кадров.

Таблица 1

**Состав, структура и динамика работников сельского хозяйства
Новосибирской области 2004–2013 гг.**

Категория работников	2004 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
По с.-х. предприятию всего	92 070	56 933	51 359	48 591	45 208	42 466
В том числе: работники, занятые в с.-х. производстве	80 327	50 191	45 396	43 058	39 892	37 286
Постоянные	65 056	39 960	35 965	33 984	31 256	28 721
Из них –						
– трактористы-машинисты	15 067	9 424	7 537	6 972	6 359	5 680
– операторы машинного доения	7 947	5 365	4 779	4 510	4 206	3 880
– скотники	9 663	6 452	5 818	5 423	5 055	4 575
– работники свиноводства	1 412	885	863	766	635	569
– работники овцеводства	180	55	36	39	191	47
– работники птицеводства	1 678	1 357	429	1 392	1 271	1 411
– работники коневодства	555	373	323	297	259	233
Рабочие сезонные и временные	2 866	1 736	1 656	1 603	1 402	1 659
Служащие	12 405	8 495	7 775	7 471	7 234	6 906
– руководители	4 059	2 732	2 459	2 370	2 262	2 105
– специалисты	6 732	4 761	4 395	4 312	4 223	4 041

В Новосибирской области наиболее актуальной является проблема эффективного использования трудовых ресурсов. За исследуемый период наблюдается сокращение численности сельских жителей. Для того, чтобы в сельском хозяйстве Новосибирской области сформировался качественный трудовой потенциал, в первую очередь, необходимо чтобы количественные показатели населения сельской местности возрастали.

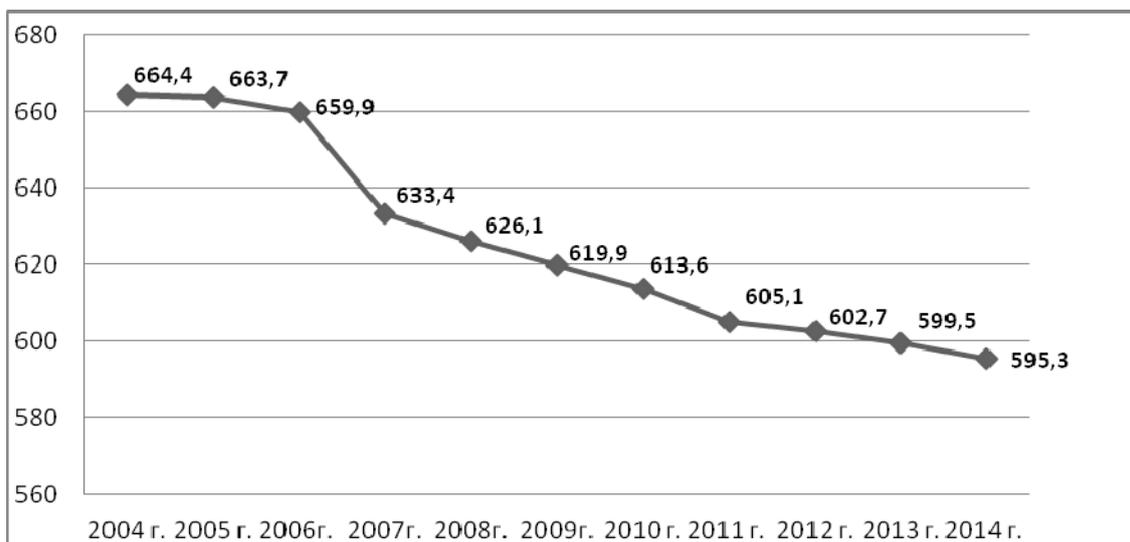


Рис. 2. Динамика численности сельских жителей Новосибирской области в 2004–2014 гг., тыс. чел.

На сегодняшний день, большую роль в решении проблем формирования трудовых ресурсов играет как количественный, так и качественный состав специалистов и руководителей. К количественным характеристикам относятся: численность населения, задействованного в сельском хозяйстве, количество населения в трудоспособном возрасте и его состав (по полу, возрасту), численность безработного населения, уровень безработицы. К качественным характеристикам относятся показатели интеллектуального уровня развития: уровень образования работников, квалификационная подготовка, соотношение численности работников с высшим, средним и начальным образованием, динамика численности учащихся и т. д.

В увеличении прибыльности организаций АПК огромную роль имеет уровень образования работников. В 2014 г. обеспеченность работниками составила 86 %.

Доля руководителей, имеющих высшее образование 77,5 %, со среднеспециальным – 15,4 % не имеющих образование 7 %. Основное количество руководителей с высшим образованием находится в крупных районных центрах с развитой инфраструктурой.

Таким образом, проблема потребности в квалифицированных кадрах в сельском хозяйстве является весьма актуальной.

Для того, чтобы успешно решить проблему нехватки трудовых ресурсов в сельском хозяйстве необходимо осуществлять меры по материальному стимулированию работников, улучшению качества жизни населения и созданию социальной инфраструктуры сельской местности.

Библиографический список

1. Афанасьев Е. В., Рудой Е. В., Пыжикова Н. И., Григорьев Н. В. Анализ тенденций и перспектив развития агропромышленного производства СФО // Вестн. НГАУ. 2013. № 1 (26). С. 141–145.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. 5-е изд., доп. М.: Норма, 2003. 416 с

3. Кузнецова И.Г. Формирование основных компонентов человеческого капитала в индустриальной экономике. Наука в современном информационном обществе Материалы VII международной научно-практической конференции 9–10 ноября 2015 г. North Charleston, USA. С. 187–191.

4. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 139.

5. Новосибирская область. 2014: статистический ежегодник / Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области. Н., 2014.

6. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2014. 548–554 с.

7. Сводный баланс по Новосибирской области 2003–2013 гг.

In article the concept of the human capital, the main problems of formation of the human capital of rural areas is considered.

Key words: *Human capital, certified specialists, social infrastructure, standard of living.*

А. Е. Куспанова, И. В. Богдашкина (ЗКАТУ, Уральск)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье рассматривается современное состояние высшего образования в Республике Казахстан.

Ключевые слова: *образование, специальность, кадры, бакалавр, магистратура, магистратура, докторантура, бизнес-инкубатор.*

Особая роль образования в общекультурном развитии общества, формировании его духовного и нравственного уровня, развитии экономического потенциала государства и повышении уровня благосостояния населения подтверждается эволюцией развития и прогресса всей чело-

веческой цивилизации. Во все времена уровень образованности личности был центром особого общественного внимания, определял социальный статус и служил основой ее материального благополучия.

В условиях становления экономики знаний качество образовательных услуг выступает ключевым фактором социально-экономического развития страны.

В Послании народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» Глава государства Н. А. Назарбаев поставил задачу формирования передовой национальной образовательной системы.

Согласно опыту развитых стран, наличие от одного до шести высших учебных заведений в расчете на один миллион населения страны является залогом успешности системы образования и объективным требованием конкурентоспособной экономики.

В республике функционирует 126 высших учебных заведений, предоставляющих образовательные услуги по программам высшего и послевузовского образования, из них 44 % являются частными. В рамках оптимизации в 2014 г. количество частных вузов сократилось на 5 единиц в сравнении с 2013 г. (рис. 1).

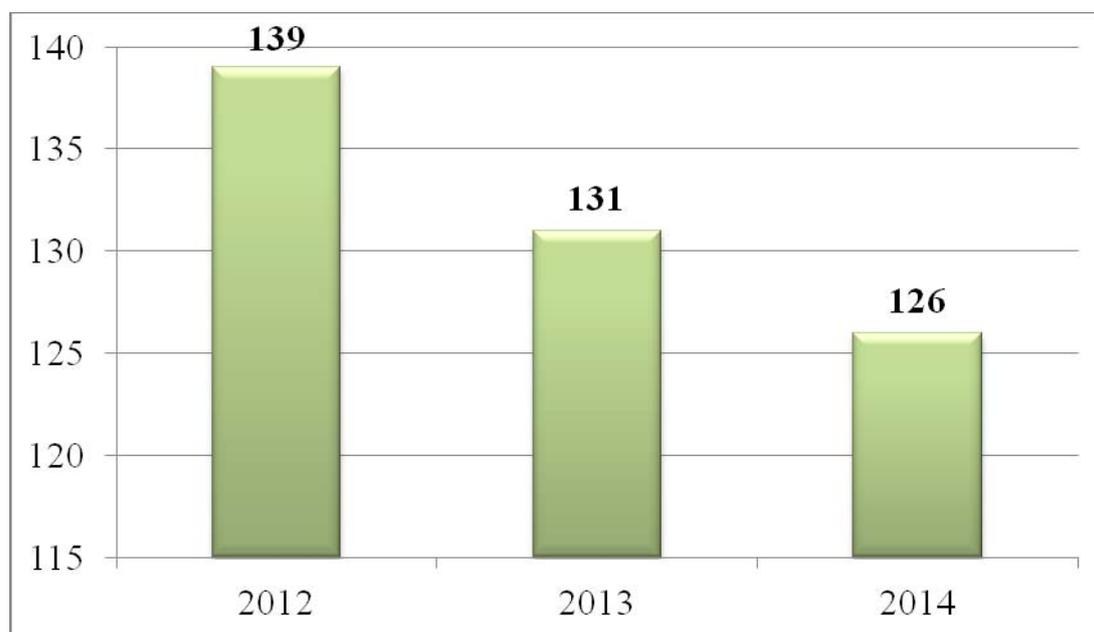


Рис. 1. Сеть вузов республики Казахстан

Максимальное количество обучающихся системы высшего и послевузовского образования в 2014 г. зафиксировано в г. Алматы (133 736) и Южно-Казахстанской области (70 121), наименьшее – в Мангистауской (3 815) и Северо-Казахстанской (4 851) областях. Данные показатели объясняются не только плотностью населения, внешней и внутренней

миграцией, но и количеством вузов в регионе (40, 11, 2 и 2 соответственно). При этом наблюдается наиболее значительное в абсолютном выражении сокращение в вузах г. Алматы (–14 755 чел.), в относительном выражении – в вузах Мангистауской области (–34 %). Рост численности студентов наблюдается лишь в Западно-Казахстанской области (+11%) (табл. 1).

Таблица 1

**Численность студентов организаций высшего
и послевузовского образования, чел.**

Регион	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Акмолинская	17 086	13 787	10 289
Актюбинская	24 882	23 821	20 825
Алматинская	11 200	10 701	9 724
Атырауская	12 979	11 347	10 552
Восточно-Казахстанская область	37 162	29 220	26 559
Жамбылская	30 721	26 805	19 580
Западно-Казахстанская	27 380	255 517	28 369
Карагандинская	52 158	46 449	41 123
Костанайская	24 980	22 349	19 840
Кызылординская	15 849	13 772	11 308
Мангистауская	7 187	5 739	3 815
Павлодарская	18 076	15 257	13 750
Северо-Казахстанская область	7 184	5 846	4 851
Южно-Казахстанская область	77 774	74 564	70 121
г. Алматы	158 467	148 491	133 736
г. Астана	48 606	53 561	52 945
Республика Казахстан	571 691	527 226	477 387

Сведения о численности студентов в вузах по формам собственности обучения демонстрируют, что 48,3 % от их общего числа обучается в государственных вузах, 50,3 % – в частных учебных заведениях, 1,3 % – в вузах, являющихся собственностью других государств.

Анализ контингента студентов последних трех лет свидетельствует о снижении численности обучающихся на 0,8 % в государственных вузах и повышении на 0,7 % в частных вузах (рис. 2). В то же время по сравнению с предыдущим годом, в 2014 г. в частных вузах на 0,7 % зафиксировано снижение численности студентов, в государственных – увеличение на 0,6 %.

В 2014 г. в системе высшего образования страны показатель выбытия студентов вузов снизился на 4,1 % по сравнению с 2013 г.

Всего в 2014 г. численность выбывших по республике составила 59 968 чел., из них 35 083 чел. обучались на дневном отделении.

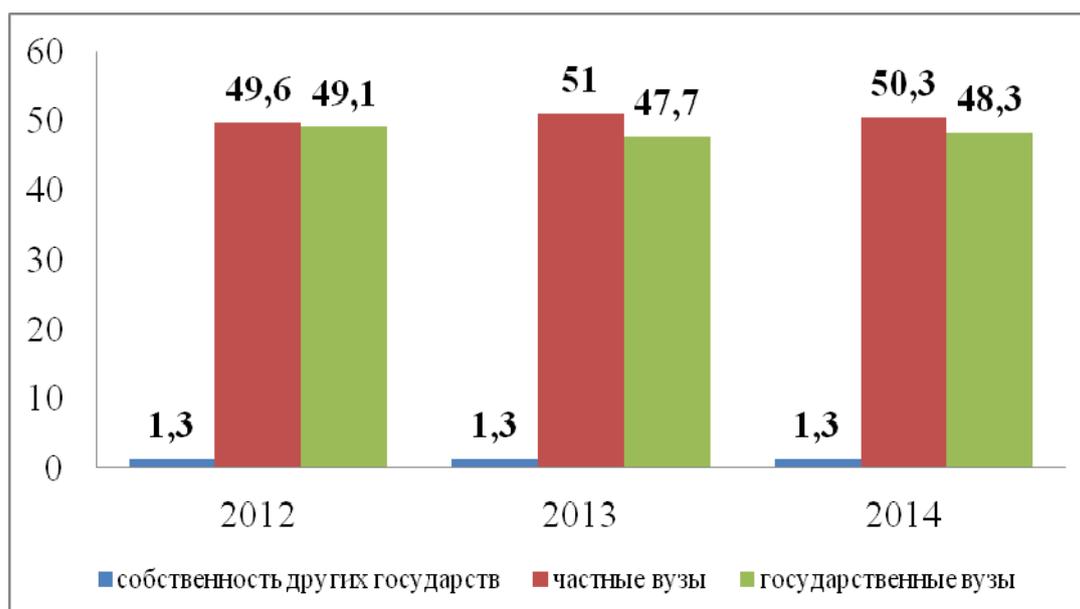


Рис. 2. Охват студентов по видам собственности вузов, % от общей численности

Низкие показатели выбытия обучающихся свидетельствуют о системной работе педагогического коллектива по предупреждению риска исключения студентов. Это, в свою очередь, способствует качественной подготовке высококвалифицированных специалистов и конкурентоспособных кадров для различных отраслей экономики.

По данным вузов, основными причинами высокой доли выбытия из числа студентов являются финансовые затруднения (29,2 %). Выбытие студентов по собственному желанию (17,4 %) и перевод на другие формы обучения (15,5 %) может свидетельствовать об изменении жизненной стратегии обучающихся.

Высокой остается доля выбывших студентов по причинам, связанным непосредственно с учебным процессом (нарушение учебной дисциплины – 9,6 %, неуспеваемость – 7 %) (рис. 3).

В сравнении с 2013 г. негативные тенденции показателя выбытия студентов приходятся на вузы Мангистауской (–11,9 %) и Жамбылской (–10,1 %) областей. Положительная динамика снижения показателя выбытия студентов приходится на вузы Актюбинской и Западно-Казахстанской областей. Стабильно низкие показатели в региональном сопоставлении демонстрируют вузы Северо-Казахстанской области.

В 2014 г. казахстанская высшая школа подготовила для рынка труда 177 678 чел. При этом численность выпускников заочного отделения (86 409 чел.) превышает выпуск дневного отделения (82 899 чел.). Дипломированными специалистами стали 8 370 выпускников вечернего отделения. В целом по республике численность выпускников вузов в сравнении с 2013 г. увеличилась незначительно (+2,8 %).

Выпуск в разрезе специальностей свидетельствует о преобладании молодых кадров по направлениям «Образование» (25,7 %), «Социальные науки и бизнес» (23,6 %), «Технические науки и технологии» (20,3 %). При этом подготовка вузами специалистов не удовлетворяет потребности национальной экономики и рынка труда. Большинство частных вузов концентрируются на подготовке студентов малозатратного финансово-экономического и юридического профилей, тогда как удельный вес выпускников по направлению «Сельскохозяйственные науки» составляет всего 1,2 % от общего количества. В республике за три года для сферы образования подготовлено большое количество выпускников педагогических специальностей – 122 888 чел. Тем не менее, немногие из них предпочитают работать в системе образования, вследствие непрестижности профессии и низкой заработной платы.

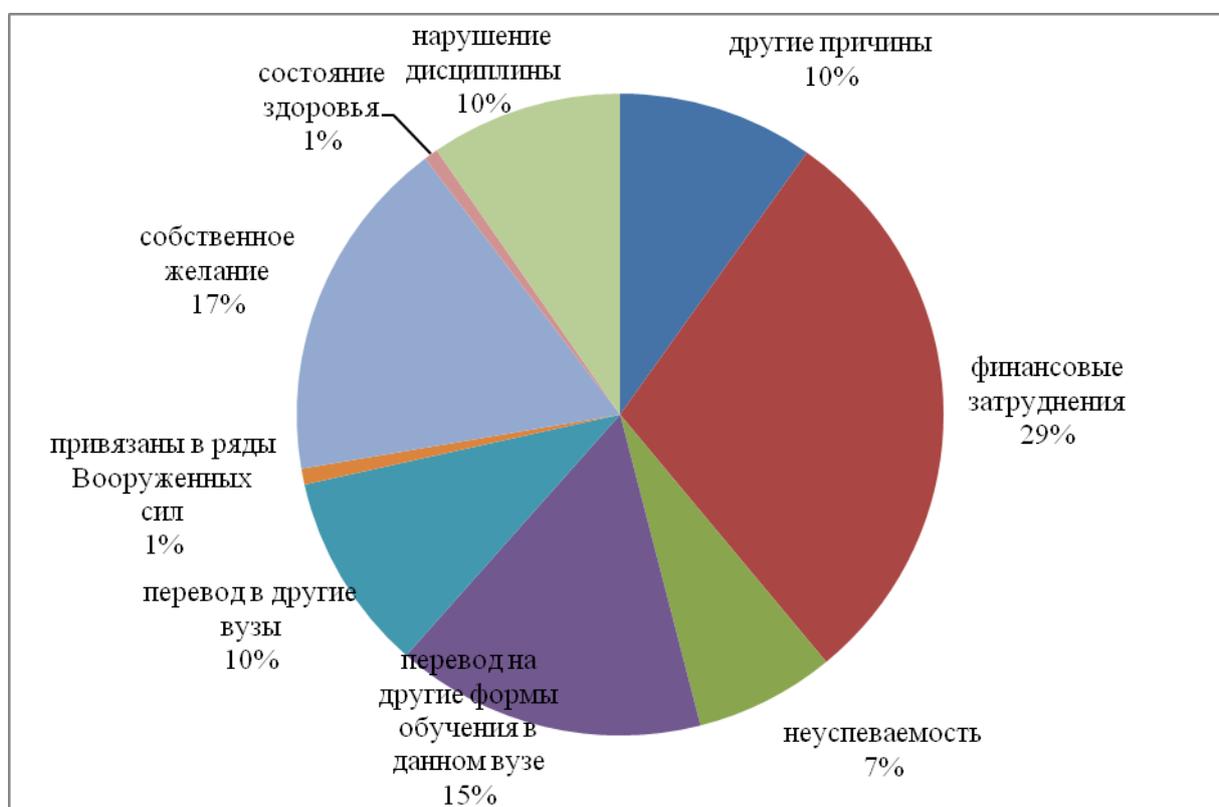


Рис. 3. Потери в системе высшего образования, % от общей численности

Качество подготовки специалистов напрямую зависит от формирования и закрепления практических навыков, полученных знаний в процессе производственной практики на предприятиях.

Связь вузов с производством осуществляется не только посредством организации практики, но и через филиалы кафедр на предприя-

тиях и в организациях, соответствующих профилю подготовки специалистов, привлечение производителей к преподаванию.

Подготовка магистрантов ведется по научно-педагогическому и профильному направлениям. В 2014 г. контингент магистрантов составил 32 527 чел., из них 16 220 обучаются в рамках государственного заказа. Контингент обучающихся на коммерческой основе составил 16 307 чел., в том числе 416 магистрантов обучаются за счет средств предприятий. 403 (1,2 %) магистранта являются гражданами других государств. Выпуск в 2014 г. составляет 15 880 чел., из них с защитой диссертации – 14 653 или 92 %.

Подготовку магистрантов осуществляют 118 учебных организаций. По численности обучающихся в магистратуре лидируют следующие специальности: «Социальные науки, экономика и бизнес» – 24,5 %, «Технические науки и технологии» – 20 %, «Образование» – 15,8 %, «Право» – 9,7 %, «Гуманитарные науки» – 7,2 %, «Естественные науки» – 6,5 %, «Сельскохозяйственные науки» – 2,6 %.

Наибольшее количество магистрантов приходится на города Алматы (13 939) и Астана (5 858), а также на Южно-Казахстанскую (2 823) и Карагандинскую (2 265) области. В Северо-Казахстанской (111) и Атырауской (206) областях обучается наименьшее число магистрантов.

В Казахстане подготовка научных и педагогических кадров осуществляется в докторантуре с присуждением ученой степени доктора философии (PhD) и доктора по профилю. Национальные, государственные университеты и научные организации ведут подготовку докторов PhD совместно с зарубежными вузами, так как обязательным условием подготовки докторантов является наличие зарубежного консультанта.

Общая численность докторантов в 2014 г. составила 2063 чел., из них доктор философии (PhD) – 1 962, доктор по профилю – 101. Выпуск докторантов составляет 314 чел., из них с защитой диссертации – 125 чел. или 40 %. По численности обучающихся наиболее представлены специальности: «Технические науки и технологии» – 28 %, «Социальные науки, экономика и бизнес» – 13 % и «Естественные науки» – 11 % чел. Самые высокие показатели подготовки научных кадров имеют города Алматы и Астана (1 218 и 401 чел.).

Обеспечение интеграции в европейскую зону высшего образования. Подписав Болонскую декларацию, Казахстан принял вызов европейского сообщества, заключающийся в формировании единого, глобального образовательного пространства и обеспечении академического признания. Для реализации задуманного введена система трехуровневой подготовки специалистов – бакалавриат/ магистратура/ докторантура; осуществляется разработка образовательных программ, силлабусов в соответствии с Дублинскими дескрипторами; создана Национальная рамка квалификаций; внедрена программа академической мобильности сту-

дентов и ППС. В 10 ведущих вузах страны внедрены принципы коллегиального управления. Интеграция образования, науки и инноваций осуществляется через активное взаимодействие вузов с бизнес-сектором и производством.

Одним из основных параметров Болонского процесса является академическая мобильность студентов и преподавателей. Согласно официальным данным Центра Болонского процесса и академической мобильности в 2014 г. 52 вузами были приглашены 1 726 зарубежных ученых (2013 г. – 1533 чел., 2012 г. – 1 349 чел., 2011 г. – 1 712 чел., 2010 – 418 чел., 2009 – 389 чел.). В том числе, за рассматриваемый период из стран Европы были приглашены – 785 ученых, Восточной Азии – 85 ученых, Юго-Восточной Азии – 32 ученых, США – 140 ученых, Российской Федерации – 498 ученых, Республики Беларусь – 28 ученых, других стран – 158 ученых. Приглашение зарубежных преподавателей и консультантов осуществляется в рамках государственного заказа и за счет внебюджетных средств вузов. Всего за период с 2009 по 2014 гг. было приглашено 6 927 зарубежных ученых и консультантов (рис. 4).

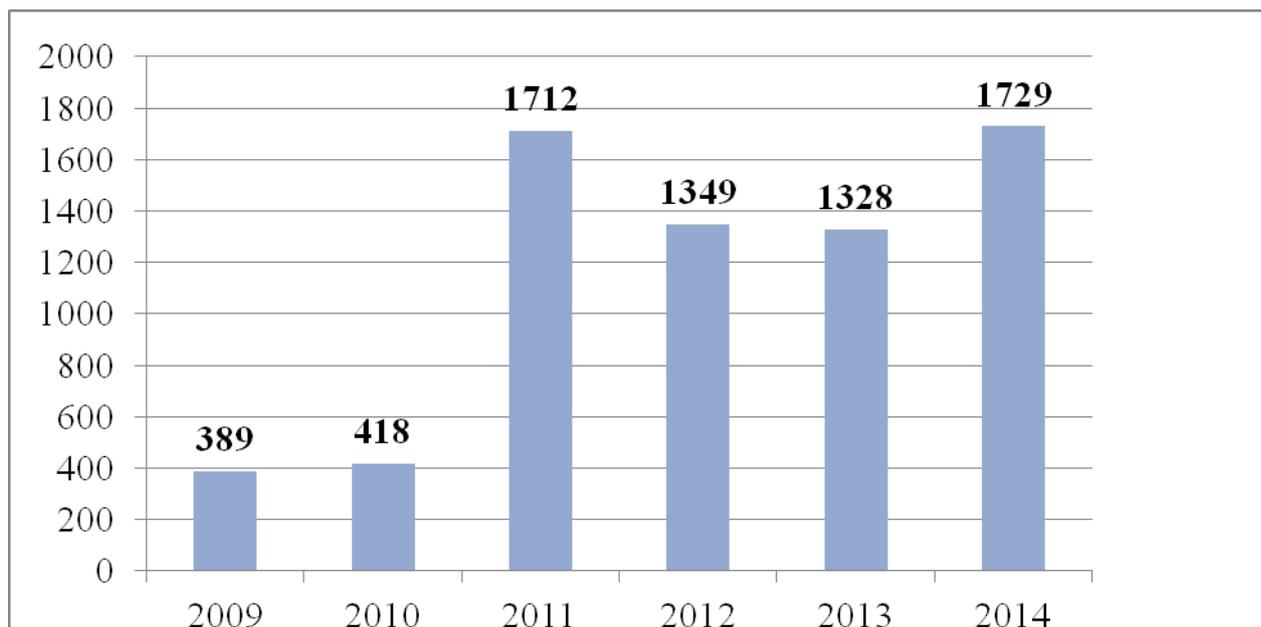


Рис. 4. Реализация программы академической мобильности, человек

Международная стипендия «Болашак» успешно выполняет одну из главных миссий по обеспечению казахстанского рынка труда высококвалифицированными кадрами. По данным, ЦМП в 2014 г. присуждено 1 100 стипендий, из них 457 по программам магистратуры и 25 – докторантуры. На стажировку по техническим и медицинским, гуманитарным и творческим специальностям выехали обучаться 298 специалистов.

Выпускники программы «Болашак» успешно трудятся в реальном секторе экономики республики. При этом наибольшие показатели пред-

ставленности зафиксированы в государственных организациях (45 %) и в частном секторе (39,5 %). Компетенции стипендиатов программы позволяют успешно представлять Казахстан в международных организациях (11 %). В государственном управлении при участии выпускников программы разработана новая модель госслужбы на основе меритократии, внедрена практика стратегического планирования и менеджмента. В образовании выдвинута и реализована идея модернизации высшего образования в соответствии с параметрами Болонского процесса. В здравоохранении создаются новые направления отечественной медицины (детская кардиохирургия, трансплантология). Выпускники программы стали разработчиками подходов кризис-менеджмента, привлечения инвестиций и прогноза ситуации на финансовом рынке, совершенствования банковского сектора.

Система высшего образования переживает трансформационный период. Правительства и высшие учебные заведения мира прилагают значительные усилия, чтобы справиться с ростом давления, связанного с международной конкурентоспособностью. Это приводит к разработке новых стратегий, дающих правительствам и университетам возможность развивать науку, внедрять инновационные технологии, повышать потенциал и привлекательность национальных систем образования.

В Казахстане, несмотря на возникающие трудности, в целом достаточно эффективно реализуются стратегии развития высшей школы. Интеграция казахстанского высшего образования в европейское образовательное пространство обеспечивается успешным внедрением обязательных, рекомендательных и факультативных параметров Болонского процесса. Инновационная деятельность вузов страны реализуется в рамках целевой государственной поддержки развития науки и инноваций и коммерциализации исследований. Созданы основы научной и инновационной системы, в 13 вузах открыты центры коммерциализации результатов научных исследований, в 4 вузах созданы студенческие бизнес-инкубаторы.

Наряду с этим, в ближайшее время предстоит усилить исследовательский потенциал вузов и НИИ, привлекать зарубежных ученых к реализации совместных научных проектов, создавать условия для развития исследовательских университетов. Эти меры повысят эффективность и экономическую отдачу казахстанской науки для повышения конкурентоспособности страны.

В целом, реализация всех запланированных мероприятий по достижению целевых индикаторов и показателей стратегических документов МОН РК в сфере высшего и послевузовского образования способствует инновационному развитию высшей школы страны, направленного на подготовку высококвалифицированных кадров, востребованных на казахстанском и международном рынке труда.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан «Об образовании» № 319-3 от 27 июля 2007 г.
2. Послание Главы государства Нурсултана Назарбаева народу Казахстана, «Нурлы жол – Путь в будущее», от 14.11.2014 г.
3. Послание Президента Республики Казахстан-Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана Стратегия «Казахстан – 2050» Новый политический курс состоявшегося государства от 14.12.2012 г.
4. Программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 гг. № 1118 от 7.12.2010 г.
5. Официальный сайт Министерство образования и науки Республики Казахстан edu.gov.kz.

This article discusses the current state of higher education in the Republic of Kazakhstan.

Key words: *education, specialty, staff, undergraduate, graduate, masters, doctorate, business incubator.*

В. С. Лопанова (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

АНАЛИЗ ПРЕДЛАГАЕМЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ДЛЯ МАКСИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В ходе исследования потребительского рынка были определены перечни критериев и направлений, по которым будут определяться основные тенденции развития рынка и оцениваться сложившаяся на нем ситуация, так же выявлены основные тенденции развития спроса и предложения регионального потребительского рынка продуктовых инноваций с учётом отечественной специфики.

Ключевые слова: *финансы, рынок, потребительский рынок, спрос, предложение, потребительские товары, методы исследования, инновации.*

В эффективном исследовании рынка продуктовых инноваций и прогнозировании его параметров заинтересованы как властные структуры, для которых состояние потребительского рынка является следствием проводимых мероприятий по регулированию экономической деятельности субъектов хозяйствования, так и сами субъекты хозяйствования, для которых своевременная и достоверная информация о состоянии потребительского рынка продуктовых инноваций является условием оптимизации параметров деятельности и максимизации полученных финансовых результатов.

Одним из наиболее важных направлений экономических исследований, связанных с информационно-методическим обеспечением процесса управления на всех уровнях, начиная с уровня государства и за-

канчивая субъектом хозяйствования, является исследование и обобщение тенденций развития рынка на инновационные продукты потребительского назначения.

Сравнительный анализ предлагаемых в отечественных и зарубежных источниках методов исследования конъюнктуры потребительского рынка базируется на классических и современных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов по проблемам исследований потребительского рынка и прогнозирования развития его параметров.

В настоящее время в экономической литературе отсутствует комплексная методика анализа и оценки спроса, содержащая четкую структуру процесса исследования и выход на показатели, позволяющие учитывать динамичность различных спросовых характеристик рынка. В большинстве случаев изучение спроса сводится к общему анализу и оценке, или исследованию различных сегментов спроса, обладающих определённой спецификой.

Обобщая существующие методические подходы, можно выделить следующие основные этапы исследования спроса, включающие: постановку целей и задач исследования; определение объекта исследования; выбор направления исследования; выбор методов исследования; сбор и обработку информации о спросе; изучение и анализ текущего спроса на потребительские товары; прогнозирование перспективного спроса [1].

В настоящее время насчитывается значительное количество методов и приемов исследования параметров потребительского рынка. Разнообразие предлагаемых методов прогнозирования платежеспособного спроса обусловило различия подходов к научной классификации этих методов. Некоторые авторы [2] делят все методы прогнозирования на эвристические, при применении которых преобладают субъективные начала, и на экономико-математические, при применении которых преобладают объективные начала. При этом граница между двумя этими классификационными группами достаточно условна, поскольку прогнозные оценки неизбежно базируются на объективных данных прошедших периодов и несут в себе субъективизм при отборе альтернативных методов прогнозных расчетов, то есть любой прогноз является комбинацией субъективных и объективных подходов.

Часто в экономической литературе встречается классификация методов прогнозирования в зависимости от исходной постановки задачи [3]. В этом случае методы подразделяются на:

- методы, основанные на экстраполяции тенденций развития спроса;
- статистические методы прогнозирования;
- метод экспоненциального сглаживания и предсказания;
- методы экспертно-логических оценок.

Такая классификация значительно устарела, так как далеко не полностью охватывает все методы, применяемые в настоящее время при

исследовании спроса и не все используемые при этом источники информации. Значительное распространение получила классификация методов прогнозирования спроса исходя из конкретного источника статистической информации, используемого в качестве базы для построения прогнозов [4]. В соответствии с этим признаком методы прогнозирования спроса подразделяют на:

- методы, основанные на использовании статистических данных;
- методы, основанные на использовании первичной информации и материалов выборочного обследования семейных бюджетов;
- методы, основанные на использовании физиологических и рациональных норм потребления;
- методы, основанные на интуитивной информации.

Следует отметить, что данная классификация является не полностью системной, так как одни классификационные группы выделены в ней по признаку используемой информации, а другие – по признаку используемых методов прогнозирования. Поэтому, на наш взгляд, данная классификация не является оптимальной.

Наибольшее распространение в научно-методической литературе получила классификация методов прогнозирования спроса по процедуре прогнозирования [5]. При этом выделяют следующие методы:

- эконометрические (формальные методы);
- аналитические модели и методы;
- интуитивные (экспертные методы);
- комбинированные методы.

На наш взгляд, данная классификация позволяет достаточно полно учесть наиболее общие различия в методиках проводимых исследований, однако является недостаточно подробной и не учитывает такие распространенные на практике методы, как балансовый и компаративный (сравнительный).

Дополнив данную классификацию, мы получим следующую классификационную модель прогнозирования спроса, выделенную на основе различий в способах такого прогнозирования (рис. 1).

Следует отметить, что действующие методики обладают рядом существенных недостатков.

В систематизированном виде анализ достоинств и недостатков предлагаемых в научно-методической литературе методов исследования конъюнктуры рынка представлен в табл. 1.

Так, экспертный метод строится на обобщении субъективных оценок прогнозируемого показателя, причем методика прогнозирования спроса находится вне сферы анализа и обсуждения и допускает как логические, так и интуитивные способы и приемы. При этом на мнение эксперта неизбежное влияние оказывает его научное мировоззрение, принадлежность к той или иной школе либо направлению экономической мысли, априорные убеждения и иные субъективные факторы.



Рис. 1. Классификация методов прогнозирования спроса

Метод опросов потребителей либо работников товаропроводящей сети позволяет составить прогноз, основываясь на мнении людей, определяющих динамику спроса. Однако при этом экстраполяция полученных результатов на всех потенциальных потребителей неизбежно приводит к весьма существенной погрешности в полученных результатах, поскольку

- мнение опрашиваемых лиц может изменяться во времени под воздействием различных факторов;

- репрезентативность выборки всегда в достаточной степени условна, так как сама выборка носит случайный характер, и охват опросом большого количества респондентов требует больших затрат;

- параметры реального потребительского поведения респондентов могут отличаться от спрогнозированных по результатам опроса, так как в ряде случаев сами респонденты не всегда искренни в своих ответах.

Экономико-статистические методы лишены субъективности, однако практически полностью основываются на экстраполяции трендов, и, следовательно, не учитывают возможных изменений силы и направленности влияния факторов, определяющих спрос на потребительском рынке.

Экономико-математические методы, основанные на выявлении формализованной функциональной зависимости между спросом и определяющими его факторами, также лишены объективной основы, по-

сколькo характер зависимости при изменении экономической среды либо отдельных факторов её составляющих может измениться.

Нормативный метод в ряде случаев достаточно эффективен, поскольку базируется на анализе потребностей потенциальных потребителей, однако имеет ограниченную область применения в силу того, что нормативный метод позволяет определить скорее потребность, а не спрос, кроме того, прогнозирование спроса осуществляется на товары, составляющие жизненную необходимость человека, поскольку на иные товары и услуги объективно обоснованных нормативов потребления не существует.

Метод структурных моделей, как основанный на максимально возможном учете факторов, воздействующих на потребительский спрос, имеет благоприятные перспективы для применения при построении соответствующих прогнозов. Однако при количественном определении прогнозируемых параметров данный метод не имеет собственного методического аппарата, и использует экономико-статистические либо экономико-математические приемы. Кроме того, данный метод основывается на системном анализе сложившихся взаимоотношений и не учитывает возможностей изменения системообразующих элементов.

Балансовый метод базируется на установлении соответствия между ресурсной базой и имуществом экономических агентов. При этом спрос прогнозируется исходя из наличия платежных ресурсов потребителей. Вместе с тем, для структурирования прогноза приходится так или иначе оценивать потребительские предпочтения и их динамику, для чего используется методологический аппарат экономической статистики или экономико-математического моделирования, о погрешностях которого было сказано выше.

Компаративный метод основывается на сопоставлении условий деятельности экономической системы, для которой составляется прогноз, с аналогичной системой, динамика изменения параметров которой к моменту осуществления прогнозирования уже известна. При этом считается, что потребительский спрос будет изменяться по аналогии с базисной моделью.

При установлении эффективной аналогии данный метод пригоден к применению, однако, так как полных аналогий практически не бывает, рядом факторов необходимо пренебречь, что вызывает существенную погрешность при применении данного метода. Кроме того, сравнительный анализ не учитывает возможности альтернативной динамики факторов, определяющих объёмы потребительского спроса.

В обобщенном виде анализ достоинств и недостатков действующих методик прогнозирования потребительского спроса можно представить в следующей таблице (табл. 1).

**Оценка достоинств и недостатков
действующих методик прогнозирования потребительского спроса**

Методики	Достоинства	Недостатки
Экспертный метод	универсальность, неограниченность исследуемых факторов, сопоставление альтернативных прогнозов	субъективность, интуитивизм
Метод опросов	первичность информации от потребителей, объективность	статичность, нерепрезентативность
Экономико-статистические методы	объективность, формализованность, количественная определенность	ретроспективность, отсутствие причинно-следственного анализа
Экономико-математические методы	объективность, формализованность, количественная определенность	ретроспективность, отсутствие причинно-следственного анализа
Нормативный метод	объективность, формализованность, простота применения	узкая сфера применения, неучет платежеспособной обеспеченности потребностей, статичность
Метод структурных моделей	объективность, логическая основа, системность	количественная неопределенность, статичность
Балансовый метод	взаимосвязь с платежеспособной обеспеченностью потребностей, количественная определенность, объективность	отсутствие собственного методического аппарата, статичность
Компаративные методы	объективность, простота применения	факторная ограниченность, существенная погрешность

Таким образом, все действующие методики обладают собственными как достоинствами, так и недостатками, и поэтому не могут обеспечить эффективность прогнозирования потребительского спроса во всех ситуациях. На наш взгляд, основным недостатком, свойственным всем без исключения действующим методикам, является отсутствие анализа причинно-следственных связей динамики прогнозируемых параметров. Поэтому эффективная методика прогнозирования спроса должна строиться на основе логического анализа взаимосвязи и обладать комплексностью с целью использования достоинств всех методик, выработанных в процессе развития экономической науки.

Библиографический список

1. «Теоретико-методические основы исследования конъюнктуры товарных рынков», Лопанова В. С. // Вестник экономической интеграции. 2012. спецвыпуск (052). С. 39–47 (РФ).

2. Матюшевская В. К., Дурович А. П. Товарная политика в маркетинговой деятельности. Мн.: Академия управления при Кабинете Министров Республики Беларусь, 1994. 117 с.

3. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник / И. К. Беляевский, Г. Д. Кулагина, А. В. Коротков и др.; Под ред. И. К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 1995. 432 с.

4. Герасименко В. В. Эффективное ценообразование: рыночные ориентиры. Международный центр финансово-экономического развития. М.: 1997. 260 с.

5. Эванс Д., Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 1990. 368 с.

In the study of consumer market were identified a list of criteria and directions which will identify the main trends market development and evaluated the situation prevailing in it, also identified the main trends development supply and demand of regional consumer product innovations market taking into account national specifics

Key words: *finance, market, consumer market, demand, supply, consumer goods, methods of research, innovation*

Ю. В. Лузгина (СГУПС, Новосибирск)

РИСКИ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В 2014 г. произошло резкое ухудшение политических отношений России и Украины, связанное со сменой власти на Украине, присоединением Крыма и Севастополя к России, боевыми действиями на юго-востоке Украины, отразившееся на их экономическом взаимодействии. В связи с этим, актуальность данной статьи не вызывает сомнения.

Ключевые слова: *Россия, Украина, финансирование, займы, риски, банки, фондовые рынки, биржа.*

Экономики России и Украины столкнулись с рядом шоков, некоторые из них носят общий характер для двух стран: ухудшение экономической динамики начиная с 2013 г., отразившееся, прежде всего в сокращении внутренних инвестиций; сокращение внешнего финансирования (для России – из-за введенных в отношении нее экономических санкций, для Украины – из-за нестабильности, связанной с военными действиями на территории страны); падение цен на сырьевые товары –

основные продукты экспорта двух стран (энергоносители – для России, металлы – для обеих стран). И Россия, и Украина испытали в 2014 г. значительное обесценение национальных валют.

Таким образом, неправильно говорить об ухудшении взаимных отношений как о единственном факторе, повлиявшем на финансовое взаимодействие двух стран в последнее время.

В долговой сфере основной формой взаимодействия является финансирование Россией украинской экономики и государства, приводящее к наращиванию задолженности Украины перед Россией. Наиболее ярким примером является выпуск Украиной в декабре 2013 г. еврооблигационного займа на сумму 3 млрд дол., выкупленного Фондом национального благосостояния России. Проблемы с обслуживанием этого займа, содержащего оговорку о его возможном досрочном погашении в случае превышения государственным долгом Украины отметки в 60 % ВВП (Рис. 1), могут вызвать каскад дефолтов по другим еврооблигационным займам Украины.

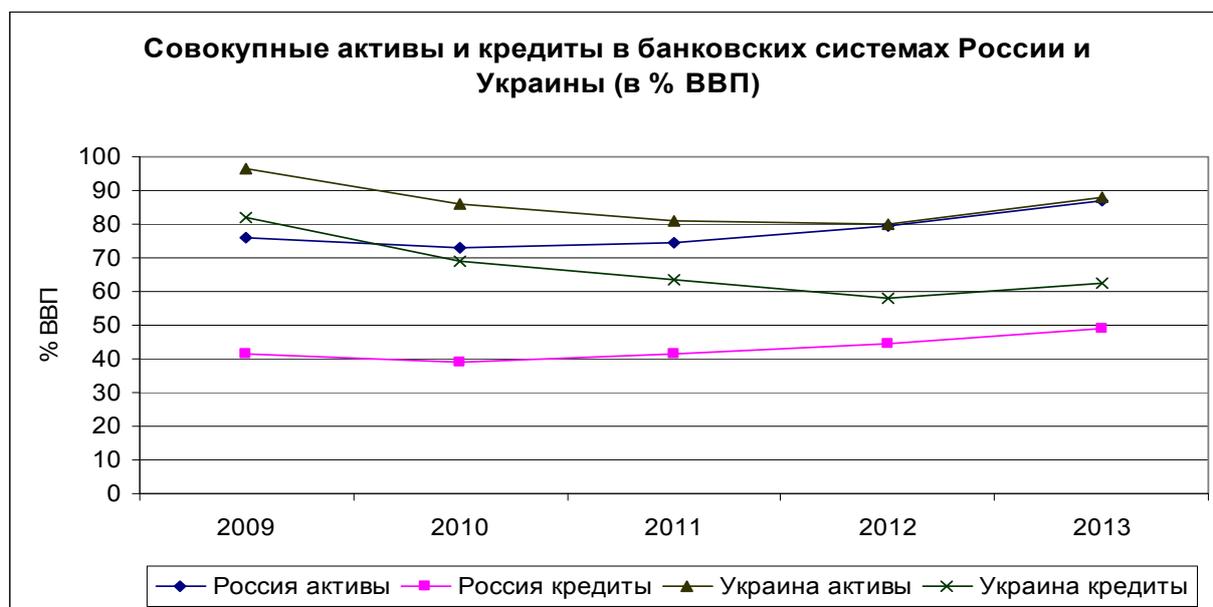


Рис. 1. Показатели развития банковских систем России и Украины [1, 2]

Национальная экономика Украины находится в достаточно тяжелом положении с точки зрения кредитных рисков по суверенному долгу. Падение реального ВВП, которое по некоторым прогнозам может составить в 2015 г. 5 %, и высокий уровень долговой нагрузки (в 2014 г. государственный долг приблизился к отметке 80 % ВВП) делает задачу погашения порядка 10 млрд дол. в 2015 г. слабо выполнимой. Сочетание незначительного уровня золотовалютных резервов с высоким значением дефицита государственного бюджета (по итогам 2014 г. может достичь 5,8 % ВВП), делают практически невозможным обслуживание суверенного долга, в объеме 17 млрд дол. [3].

Наряду с этим, руководству Украины необходимо провести переговоры с кредиторами, прежде всего с Россией, с целью предотвращения ситуаций возможных технических дефолтов. Однако в настоящее время, официальный Киев предпочитает предпринимать попытки поиска дополнительного долгового финансирования, которое практически невозможно без продолжения программы МВФ, уже сейчас находящейся под риском срыва.

Основу взаимодействия двух стран в банковском секторе составляют дочерние организации российских банков на Украине, основными из которых являются Проминвестбанк (главный акционер – ВЭБ), Сбербанк России (Украина), Альфа-банк (Украина), ВТБ Банк (Украина), входящие в число 15 крупнейших по размеру активов банков Украины (Табл. 1). По оценкам Центрального банка России, в конце III квартала 2014 г., на долю российских дочерних банков на Украине приходилось 13 % совокупных активов банковской системы страны и около 14 % кредитного портфеля [4].

Таблица 1

Взаимное банковское присутствие

Банк (Украина)	Бенефициар	Место в банковской системе Украины по объему активов	Активы, млн дол. США
Проминвестбанк	ВЭБ	5	4 450
Сбербанк России	Сбербанк России	8	3 867
Альфа-банк	Альфа-Групп	10	3 252
Банк ВТБ	Группа ВТБ	12	2 678
Банк Русский Стандарт	Группа компаний «Русский Стандарт»	53	305
БМ Банк	Группа ВТБ	65	265
Ви Эс Банк	Сбербанк России	75	205
Энергобанк	Roylance Services Ltd.	77	193
Банк Петрокоммерц-Украина	ИФД КапиталЪ	93	127
Банк «Траст»	Национальный банк «Траст»	125	59

В 2014 г. российские банки на Украине столкнулись с рядом проблем:

– были вынуждены закрыть свои филиалы в Крыму (для выполнения решения Национального банка Украины (НБУ));

– Сбербанк России (Украина) и еще 13 банков были обвинены НБУ в финансировании терроризма и отмытии денег (эти обвинения впоследствии не подтвердились);

– в период обострения отношений с Россией на Украине звучали призывы к изъятию вкладов из дочерних организаций российских банков. Однако, необходимо иметь в виду, что изъятие средств населением происходило из большинства банков Украины (табл. 2) [4].

Таблица 2

**Темпы прироста средств на срочных счетах банков
(% от суммы в гривнах) за январь–сентябрь 2014 г.**

Банк (Украина)	Средства на срочных счетах	
	Юридических лиц	Физических лиц
Приватбанк	47,5	–6,0
Сбербанк	–19,7	–35,0
Проминвестбанк	–31,7	–5,6
ВТБ	–52,7	–39,7
Альфа-банк	–21,7	1,7

Тем не менее, Сбербанк России и ВТБ Банк пострадали от него в большей степени. Кроме того, все крупнейшие российские банки столкнулись с оттоком средств корпоративных клиентов;

– 8 августа 2014 г. в российские банки на Украине были введены кураторы из НБУ под предлогом опасений вывода ими капитала из Украины (которые впоследствии не подтвердились).

Следует отметить, что в России крупнейший дочерний банк украинского банка – Москомприватбанк – также столкнулся с проблемами. В начале 2014 г. он был продан Бинбанку по цене, примерно равной капиталу (6 млрд р.), которая была оценена аналитиками как завышенная.

Несмотря на проблемы российских банков на Украине, в ответ на которые они частично сворачивали отдельные направления деятельности (например, ВТБ продал в конце 2014 г. свой лизинговый бизнес в стране), они придерживаются линии на сохранение присутствия на рынке. Об этом свидетельствует проведенная банком ВТБ и Альфа-банком докапитализация в конце 2014 г., и планируемая докапитализация Проминвестбанка.

В настоящее время основными российскими игроками на фондовом рынке Украины выступают инвестиционные подразделения крупных банков с государственным участием (Тройка Диалог–Сбербанк, ВТБ Капитал, ВЭБ). В 2011–2012 гг. Сбербанк и ВТБ устойчиво входили в число лидеров при размещениях ценных бумаг эмитентов на украинском рынке.

Наибольших успехов российский капитал достиг при проникновении в инфраструктуру фондового рынка Украины. В отличие от России, где с 2011 г. реализуется модель единой биржи, на Украине при менее ликвидном организованном рынке ценных бумаг его инфраструктура крайне раздроблена (в стране присутствует 10 фондовых бирж). Во время глобального экономического кризиса российская биржа РТС создала совместно с украинскими участниками рынка Украинскую биржу, а ММВБ приобрела контрольный пакет биржи ПФТС. Тем самым основным акционером двух торговых площадок, входящих в число крупнейших на Украине (наряду с биржей Перспектива), в настоящий момент оказалась Московская биржа. Однако у нее сохраняются проблемы по консолидации своих активов на Украине.

После проведенного анализа можно выделить следующие ключевые риски для финансового взаимодействия на перспективу:

1. *Политические риски*, связанные с дальнейшим ухудшением взаимоотношений. При реализации худшего сценария возможна национализация российских активов в финансовом секторе Украины, особенно имеющих системную значимость (крупнейшие дочерние банки российских финансовых институтов, фондовые биржи ПФТС и Украинская биржа). В более мягкой форме политические риски для российских финансовых институтов на Украине могут выразиться в усилении селективного регуляторного давления. Подобным риском для Украины со стороны России может стать фактическое инициирование дефолта по украинскому еврооблигационному долгу.

2. *Макроэкономические риски* уже начали проявляться. Основными угрозами являются масштабный экономический спад в 2015 г. в обеих странах, сопровождающийся дальнейшим обесценением национальных валют. Увеличение степени неопределенности и рост сомнений в устойчивости банковского сектора может привести к возобновлению оттока вкладов. Степень реализации макроэкономических рисков во многом зависит от проводимой властями экономической политики. В этом отношении у России больше свободы маневра в связи с большим объемом накопленных финансовых ресурсов. Однако у обеих стран весьма ограничены возможности привлечения внешних ресурсов: для России в условиях санкций, для Украины – в силу высокого уровня неопределенности и уже значительного объема помощи, полученного от международных финансовых организаций. Реализация макроэкономических рисков на Украине снижает, по крайней мере, в краткосрочной перспективе привлекательность активов и дополнительных вложений в развитие дочерних структур для российских финансовых организаций.

3. *Риск ухудшения финансового состояния материнских структур* российских финансовых организаций. Российские банки на рубеже

2014–2015 гг. продемонстрировали, что они готовы, даже в условиях ухудшения положения в национальной банковской системе, идти на увеличение капитала украинских дочерних банков. Однако резкое ухудшение ситуации в банковской системе и на фондовом рынке России в случае глубокого кризиса может привести к тому, что российские банки и Московская биржа откажутся от поддержки дочерних структур на Украине, учитывая неопределенность их функционирования, по крайней мере, в среднесрочной перспективе.

4. *Риск дальнейшего ухода финансовой активности за границу*, прежде всего на Украине. Соответствующий процесс, продолжающийся уже длительное время, может усилиться под воздействием вступления в силу Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Если в краткосрочном плане в силу ухудшения макроэкономической ситуации и состояния финансового сектора масштабная реализация данного риска маловероятна, в среднесрочном и долгосрочном плане (после начала экономического восстановления) он может проявиться в полной мере. В результате присутствие российских дочерних инвестиционных компаний и фондовых бирж на Украине может оказаться нерентабельным и бесперспективным.

Тем не менее, при условии постепенного налаживания политических отношений постепенное восстановление экономик двух стран может повысить в среднесрочной перспективе привлекательность взаимного финансового сотрудничества. На этот сценарий, по всей видимости, ориентируется в настоящее время большинство крупных российских финансовых институтов, сохраняя и поддерживая свое присутствие на украинских финансовых рынках.

Библиографический список

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия). №147. Январь 2015 г. Центральный банк Российской Федерации, 2015.
2. Ukraine // IMF. September 2014. Country Report № 14/263.
3. index.minfin.com.ua. URL:
<http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>, www.imf.org
4. Финансовый анализ банков. URL: <http://www.kuap.ru/banks/ukraine/>.

In 2014 there was a sharp deterioration of political relations between Russia and Ukraine, associated with the change of power in Ukraine, joining the Crimea and Sevastopol to Russia's military actions in the south-east of Ukraine, reflected in their economic cooperation. In this context, the relevance of this article is not in doubt.

Key words: *Russia, Ukraine, financing, loans, risks of banks, funds-tions markets, the stock exchange.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье рассматривается эффективность использования заёмного капитала, оценивается усиление рисков финансовой зависимости сельскохозяйственных организаций Новосибирской области.

Ключевые слова: *рентабельность собственного капитала, эффект финансового рычага, коэффициент автономии, мультипликатор капитала.*

Коммерческие организации для финансирования своего развития используют собственный капитал и внешнее финансирование, в состав которого входят долго- и краткосрочные обязательства.

Использование внешнего финансирования позволяет организациям при недостатке собственных средств обеспечить реализацию инвестиционных программ, увеличить объём деятельности, за счёт эффекта финансового рычага стимулировать рост значений рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) [1].

На протяжении последних 10 лет (2005–2014 гг.) сельскохозяйственные организации Новосибирской области добивались положительного значения эффекта финансового рычага (рис. 1), что свидетельствует об эффективности использования заёмного капитала. Более того, прослеживается однонаправленная динамика увеличения удельного веса эффекта финансового рычага в значениях рентабельности собственного капитала (рис. 2), что свидетельствует о всё более высокой значимости финансирования эффективного развития сельскохозяйственных организаций Новосибирской области из внешних источников.

Таким образом, фактически сложившаяся по итогам 2014 года средняя величина рентабельности собственного капитала сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в размере 16,31 % на 5,89 процентных пункта (36,13 %) обусловлена действием эффекта финансового рычага.

В то же время рост эффективности использования заёмного капитала сопровождался усилением ориентации на внешние источники финансирования, что нашло своё отражение в преодолении критического уровня финансовой независимости сельскохозяйственных организаций Новосибирской области по коэффициенту автономии (финансовой независимости), о чём можно сделать вывод на основании рис. 3.

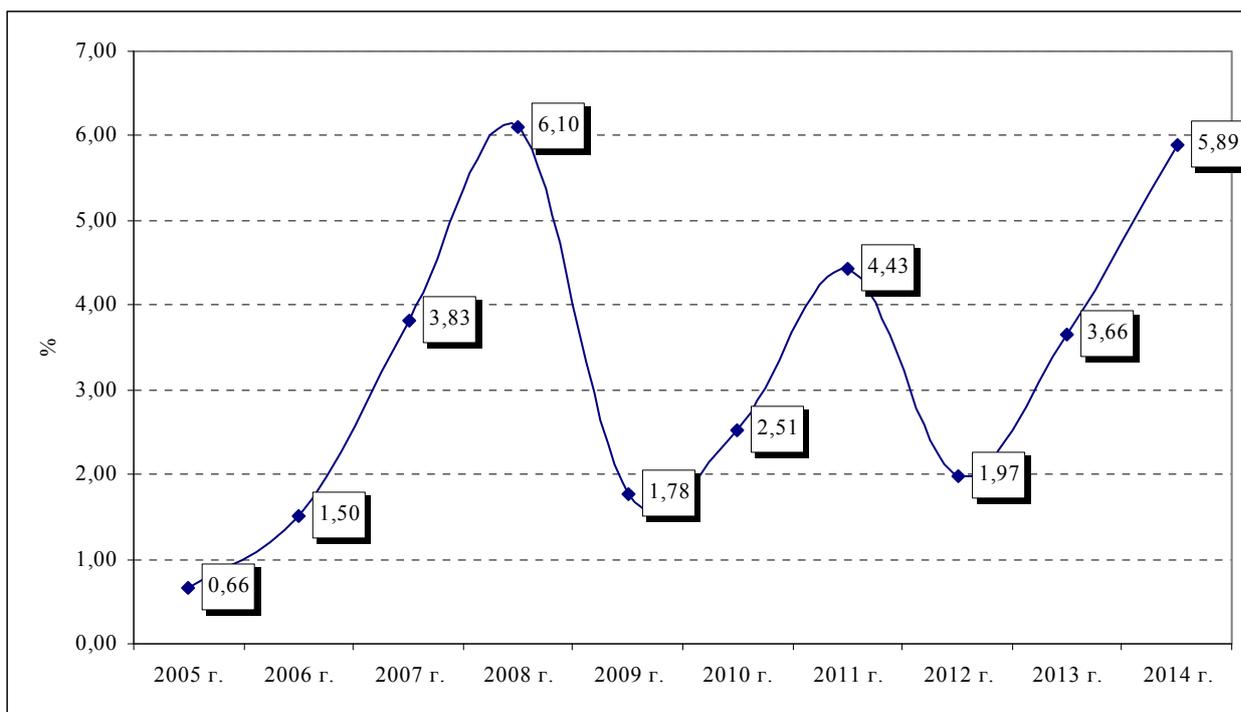


Рис. 1. Динамика значений эффекта финансового рычага сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в 2005–2014 гг.

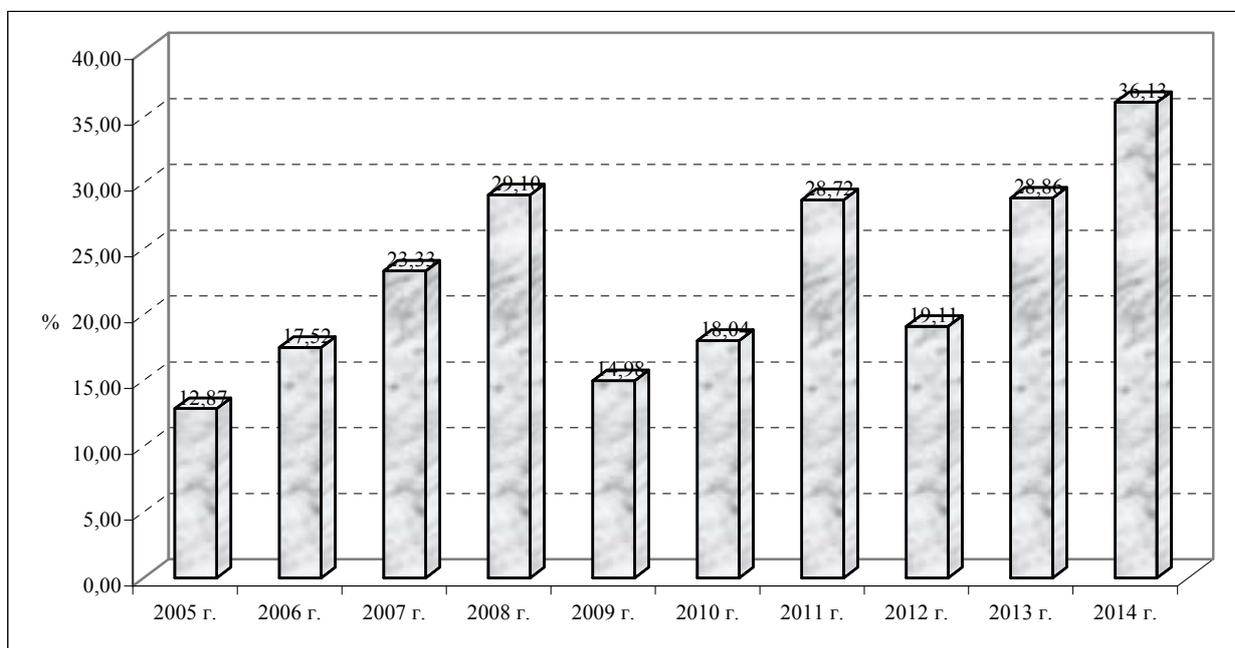


Рис. 2. Динамика доли эффекта финансового рычага в финансовой рентабельности сельхозорганизаций Новосибирской области в 2005–2014 гг.

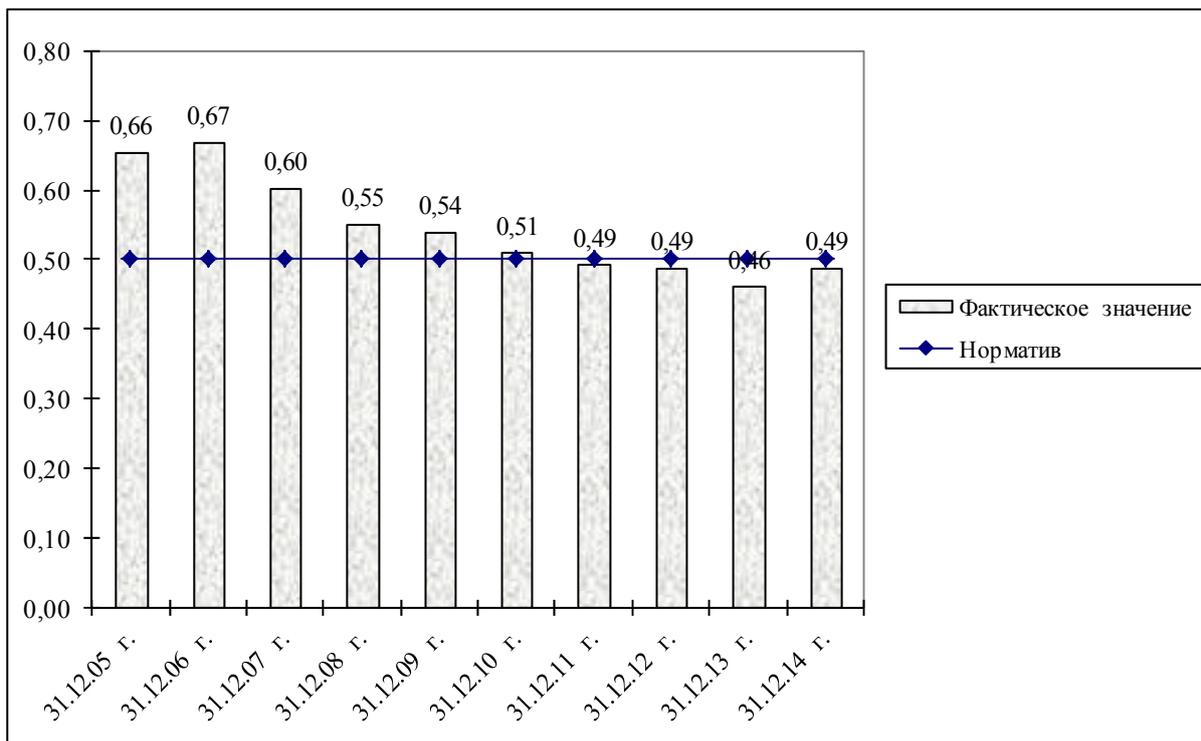


Рис. 3. Динамика коэффициента автономии сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в 2005–2014 гг.

При этом в структуре совокупного финансирования сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в анализируемом периоде кредитные средства обеспечивают более одной трети (рис. 4), прежде всего в виде долгосрочных кредитов банков.

Обслуживание банковских кредитов требует понесения расходов в виде процентов к уплате. О готовности коммерческих организаций к покрытию своих процентных расходов судят по значениям одноимённого показателя – коэффициента покрытия процентов с диапазоном приемлемых значений от 3 до 4 (применяется также название «коэффициент обеспеченности процентов к уплате») [2]. Фактические значения данного показателя по итогам 2013–2014 гг. находятся в диапазоне рекомендуемых значений, составляя 3,01 и 3,94 соответственно (рис. 5). Однако данные значения учитывают субсидии из бюджетов всех уровней (строка 220 «Расшифровки показателей формы № 2 "Отчёт о финансовых результатах" "Форм отчётности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса"»). Вычитание же последних существенно снижает значения показателя, причём до уровня, не удовлетворяющего даже нижней границе рекомендуемого диапазона значений – до 1,46 в 2013 г. и 2,57 в 2014 г.

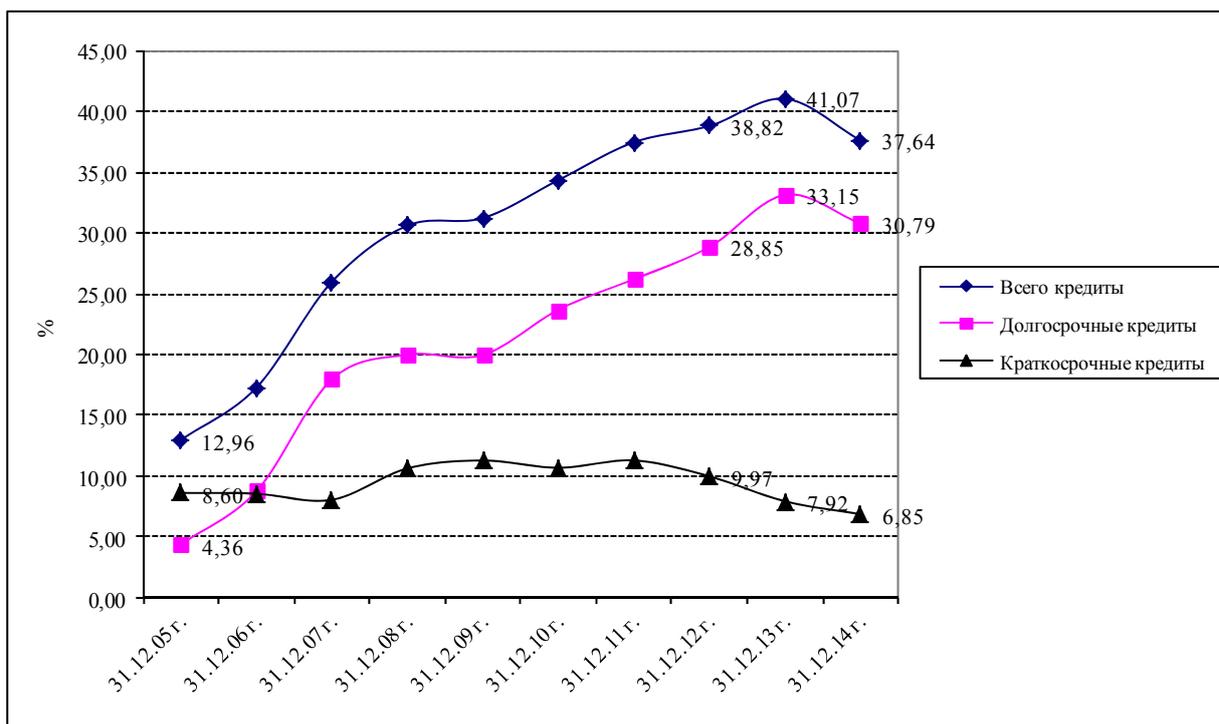


Рис. 4. Динамика удельного веса кредитов, долго- и краткосрочных кредитов в структуре капитала сельскохозяйственных организаций Новосибирской области в 2005–2014 гг.

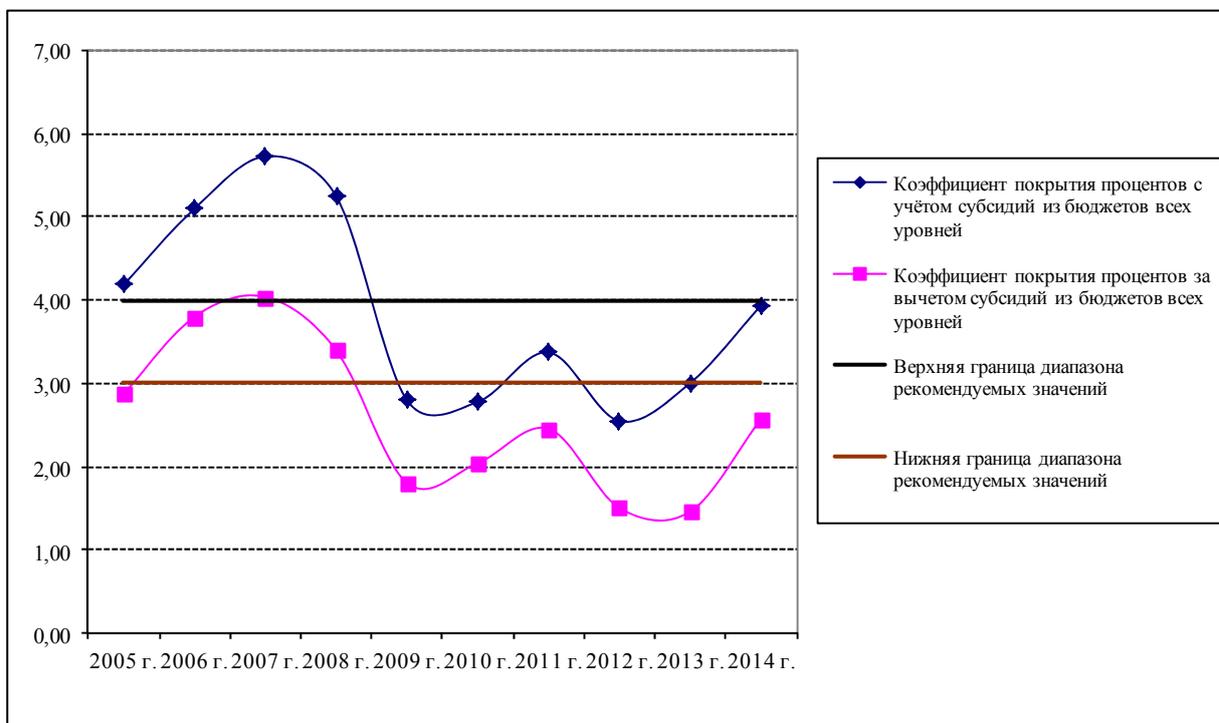


Рис. 5. Динамика значений коэффициента покрытия процентов с учётом и без учёта субсидий из бюджетов всех уровней сельскохозяйственных организаций Новосибирской области за 2005–2014 гг.

Таким образом, сложившаяся ситуация является неоднозначной, противоречивой. С одной стороны, именно использование внешнего финансирования обеспечивает существенную часть финансовой рентабельности сельскохозяйственных организаций Новосибирской области. С другой стороны, финансовые риски сельскохозяйственных организаций региона становятся неприемлемо высокими.

Об этом можно судить на основе того, что пройдено нормативное значение по коэффициенту автономии, а коэффициент автономии, в свою очередь, есть нечто иное как обратный показатель к мультипликатору капитала (отношение активов к собственному капиталу) – одному из множителей в факторной модели рентабельности собственного капитала (рентабельность продаж по чистой прибыли умножить на коэффициент оборачиваемости активов и мультипликатор капитала). Наиболее распространённым является ограничение по коэффициенту автономии, равное 0,5 [3, с. 87]. Соответственно «критическим» значением мультипликатора капитала является 2. Уже более 3-х лет (2012–2014 гг.) значение мультипликатора капитала сельскохозяйственных организаций Новосибирской области составляет более двух (2,10 по итогам 2014 г.).

В целом следует сделать вывод, что потенциал роста финансовой рентабельности сельскохозяйственных организаций Новосибирской области за счёт усиления финансовой зависимости (наращивания мультипликатора капитала) преимущественно исчерпан.

Библиографический список

1. Матвиенко С. Н. Расширение аналитических возможностей при углубленном анализе рентабельности собственного капитала / С. Н. Матвиенко // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития: материалы регион. науч.-практ. конф. преподавателей и аспирантов. 17 декабря 2013 г. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. С. 85–90.

2. Шелковников С. А. Совершенствование механизма субсидирования процентной ставки по кредитам сельхозорганизациям / С. А. Шелковников, С. Н. Матвиенко // Вестник НГАУ. 2015. № 2 (35). С. 172–177.

3. Анализ финансовой отчётности: Учебник / Под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2007. 367 с.

The article discusses the efficiency of using borrowed capital, estimated the risk of financial dependence of the agricultural organizations of the Novosibirsk region

Key words : *return on equity, the effect of financial leverage, the coefficient of autonomy, capital multiplier*

ТОРГОВЫЙ СБОР: УСЛОВИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ

Введение торгового сбора позволит повысить налоговый потенциал муниципальных образований Российской Федерации. Основная задача статьи провести анализ применения нового обязательного платежа. Данное исследование также рассматривает возможные последствия применения торгового сбора.

Ключевые слова: *торговый сбор, обязательный платеж, торговая деятельность, объект торговли, ставки, льготы.*

В ноябре 2014 г. были внесены изменения во вторую часть Налогового кодекса Российской Федерации (глава 33), в соответствии с которыми устанавливается новый местный обязательный платеж – торговый сбор. С 1 июля 2015 г. Федеральным законом от 29.11.2014 № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» разрешено властям установить торговый сбор в городах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь). В других муниципальных образованиях Российской Федерации новый местный платеж может быть введен после принятия соответствующего федерального закона. В настоящее время торговый сбор введен только на территории г. Москвы. Для полного представления о новом обязательном платеже, рассмотрим подробнее особенности действия торгового сбора на примере г. Москвы.

Торговый сбор является обязательным фиксированным платежом по конкретным объектам торговли.

Плательщиками торгового сбора являются организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся розничной, мелкооптовой и оптовой торговлей товарами с использованием объектов движимого и недвижимого имущества.

К видам торговой деятельности, в отношении которых установлен торговый сбор, относится торговля через объекты стационарной торговой сети, не имеющие и имеющие торговые залы, через объекты нестационарной торговой сети (палатки, машины и иные временные объекты), торговля, осуществляемая путем отпуска товара со склада, а также деятельность по организации розничных рынков.

Освобождаются от уплаты сбора налогоплательщики, применяющие патентную систему налогообложения и систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Объектом обложения торговым сбором считается факт использования объекта осуществления торговли. К таким объектам относятся здания, сооружения, стационарные и нестационарные торговые объекты, торговые точки, объекты недвижимого имущества, используемые в организации розничных рынков.

Период обложения сбором – квартал. Торговый сбор должен быть уплачен не позднее 25-го числа месяца, следующего за периодом обложения.

Торговый сбор уменьшает сумму налога по налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц (за периоды обложения, совпадающие с налоговым периодом), единому налогу по упрощенной системе налогообложения (если объект обложения – доходы).

Ставки торгового сбора на территории г. Москвы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Ставки торгового сбора на территории г. Москвы, р.

Торговый объект	Ставка за квартал		
	Центральный административный округ (ЦАО)	Округа в пределах МКАД (кроме ЦАО)	Округа за пределами МКАД
Стационарный с торговым залом:			
– до 50 м ²	60 000	30 000	21 000
– свыше 50 м ² (за каждый метр)	50	50	50
Нестационарный или стационарные без торгового зала	81 000	40 500	28 350
Рынки (за каждый м ² площади)	50	50	50

Законом г. Москвы от 17.12.2014 № 62 «О торговом сборе» также установлены льготы по торговому сбору:

1. Освобождается от обложения сбором использование объектов движимого и недвижимого имущества при осуществлении розничной торговли с использованием торговых автоматов, торговли на ярмарках выходного дня, региональных ярмарках.

2. Организации федеральной почтовой связи, религиозные организации, бюджетные, казенные и автономные учреждения также освобождаются от уплаты торгового сбора.

3. Организации и индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты сбора при соблюдении определенных условий:

1) предпринимательская деятельность относится к предоставлению услуг салонами красоты, услуг стирки и химической чистки, услуг по ремонту одежды и обуви, ремонту часов и ювелирных изделий;

2) площадь, занятая оборудованием для демонстрации товаров, составляет не более 10 % от общей площади объекта.

Торговый сбор можно охарактеризовать как способ легализации торговой отрасли в Москве и как инструмент решения проблемы уклонения от уплаты обязательных платежей.

В октябре 2015 г. впервые поступили платежи по торговому сбору за III квартал 2015 г. в бюджет г. Москвы в размере 2 млрд р. Плательщики сбора отражены на рис. 1.

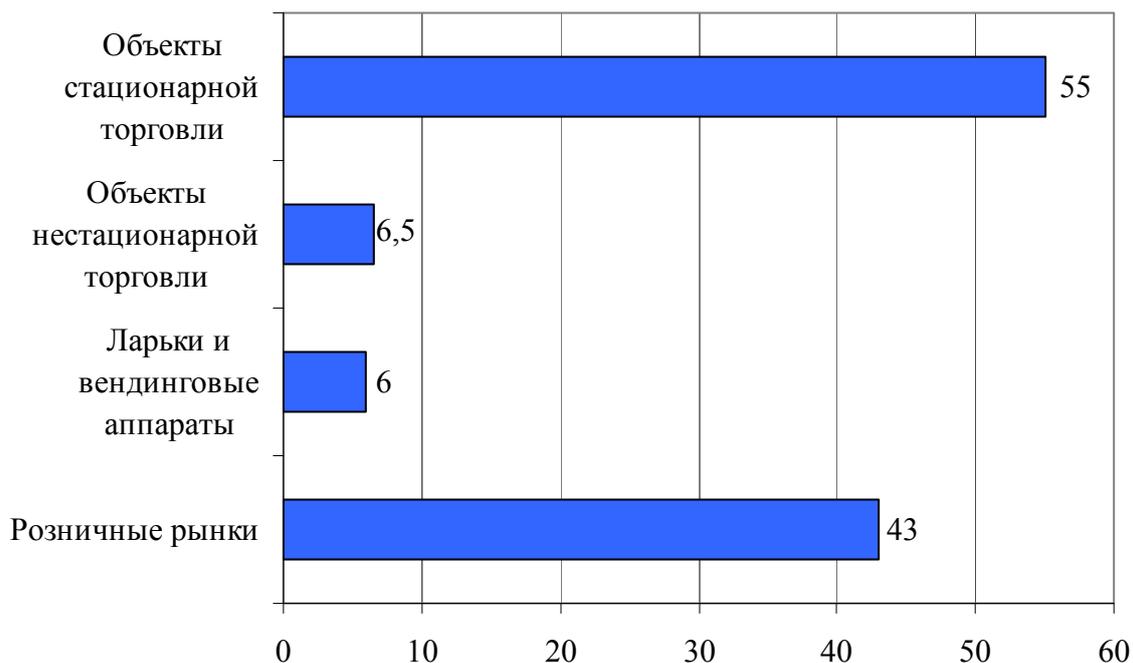


Рис. 1. Плательщики торгового сбора в Москве, тыс. шт.

Введение торгового сбора также приводит к негативным последствиям. Предприниматели несут большие расходы по уплате данного сбора, и чтобы компенсировать их они увеличивают цены на товары. Торговый сбор может стать причиной закрытия торговых точек, и, следовательно, это приведет к сокращению рабочих мест.

Предполагалось, что от введения торгового сбора не увеличится налоговая нагрузка на добросовестных предпринимателей. На практике оказалось, что платежи для многих торговых объектов значительно увеличились. Частой ситуацией является превышение платежа по торговому сбору над налогом на прибыль в несколько раз.

Например, налог на прибыль составляет 10 тыс. р., а платеж по торговому сбору – 25 тыс. р. После перерасчета предприниматель обязан будет заплатить торговый сбор в размере 25 тыс. р. и налог на прибыль в федеральный бюджет – 1 тыс. р., так как часть налога на прибыль в фе-

деральный бюджет не зачитывается. Общий платеж составит 26 тыс. р., а также предпринимателю необходимо заплатить платежи по другим налогам и сборам. До введения торгового сбора он бы заплатил налог на прибыль (10 тыс. р.) и другие платежи. Следовательно, расходы предпринимателя увеличились на 16 тыс. р. Конечно же, размер платежа по торговому сбору зависит от многих факторов (площадь торгового объекта, район расположения торговой точки), но он не связан с размером дохода. Налоги, сумму которых уменьшает торговый сбор, наоборот, зависят от получаемого дохода. Так при невысоком доходе, но большой площади торгового объекта и высокой ставкой торгового сбора, налоговая нагрузка на предпринимателей растет.

В 2016 г. планируется ввести торговый сбор в Санкт-Петербурге. На данный момент изучается ряд факторов, необходимых для принятия решения о введении торгового сбора, в том числе влияние сбора на цены товаров. Ставки торгового сбора будут приближены к ставкам, действующим в Москве. Если торговый сбор начнет действовать в Санкт-Петербурге, то точно не с I квартала.

В настоящее время нет необходимости введения нового местного платежа в других субъектах Российской Федерации, так как еще нет конкретных результатов введения торгового сбора. Необходимо тщательно изучить финансово-экономическую ситуацию в каждой регионе, потому что введение сбора может привести к негативным последствиям. Многие предприниматели не смогут платить торговый сбор, поэтому будут вынуждены закрыть бизнес. Также снизится прозрачность рынка, некоторые торговые точки начнут работать нелегально, следовательно, налоговые поступления в бюджеты снизятся.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2015).
2. Федеральный закон от 29.11.2014 № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Закон г. Москвы от 17.12.2014 № 62 «О торговом сборе».
4. Информационно-правовой портал «Гарант» [Официальный сайт]. URL: <http://www.garant.ru/>
5. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Официальный сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/>
6. Федеральная налоговая служба [Официальный сайт]. URL: <http://www.nalog.ru/>

The introduction of trading tax will increase the tax capacity of municipalities of the Russian Federation. The main purpose of this study is to analyze the use of

the new required payment. This study also examines the possible consequences of the use of trading tax.

Key words: *trading tax, required payment, trade activity, object of trade, rates, privileges.*

О. А. Ободнюк (ГГУ им. Ф. Скорины, Гомель)

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ ДОХОДОВ И ИМУЩЕСТВА

В статье раскрывается проблемное поле в области использования налогового контроля как элемента системы государственного регулирования теневой экономической деятельности с целью ее элиминирования.

Ключевые слова: *доходы, декларирование, контроль, подоходный налог.*

Налоговые поступления являются основным источником бюджетов всех уровней. Это и определяет особую роль налогового контроля в системе финансового контроля в целом.

Одной из основных задач, стоящих перед налоговыми органами, является осуществление контроля за соблюдением гражданами налогового законодательства, в частности, законодательства о декларировании физическими лицами доходов и имущества.

Контроль за декларированием доходов и имущества физическими лицами путем сопоставления понесенных ими расходов и полученных доходов способствует противодействию теневой экономике, снижению уровня коррупции, повышению налоговой культуры налогоплательщиков.

Правовые и организационные основы декларирования физическими лицами доходов и имущества регламентируют следующие нормативные акты [3, 4, 5, 6, 7].

Сегодня налоговыми органам доступны и активно используются различные информационные базы, которые позволяют в оперативном порядке провести предварительный анализ имущественного положения гражданина и принять решение о целесообразности истребования декларации о доходах и имуществе.

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 является выявление граждан, живущих не по средствам, т. е. не имеющих легальных источников доходов, не уплачивающих налогов в бюджет, но одновременно совершающих крупные финансовые операции, связанные с осуществлением значительных расходов. Как, например: строительство и (или) приобретение дорогостоящей недвижимости (жилые дома, квартиры, нежилые помещения, земельные участки и др.), покупка новых транспортных средств (автомобили, водный и воздушный транспорт), приобретение крупных сумм иностранной валюты и прочее.

Также внимание налоговых органов обращено на физических лиц, начисление заработной платы которым производится в размере, ниже среднего прожиточного минимума на душу трудоспособной группы населения, а также которым производилась выплата (выдача) доходов без отражения в бухгалтерском (налоговом) учете, т. н. зарплата «в конвертах».

С целью выявления физических лиц, живущих не по средствам, анализируется любая информация, о проведенных гражданами расходах, поступающая в налоговые органы. В последние годы «зоной особого внимания» являются приграничные территории, где активизировался незаконный ввоз и вывоз через границу республики иностранной валюты, топлива, сигарет и других товаров, незарегистрированная торговая деятельность. Ряд граждан, занимающихся таким «бизнесом», нигде не работают, при этом имеют в собственности недвижимость, приобретают транспортные средства. Проведение контрольной работы по данному направлению осуществляется в тесном взаимодействии с пограничными и таможенными органами.

В соответствии со статьей 12 Закона Республики Беларусь от 04.01.2003 г. № 174-З «О декларировании физическими лицами доходов и имущества» в редакции Закона от 04.01.2014 г. № 101-З (далее Закон), физические лица по письменному требованию налоговых органов представляют декларации о доходах и имуществе. Такое требование может быть предъявлено на основании письменного запроса, поступившего от органов государственной безопасности Республики Беларусь, органов Комитета государственного контроля Республики Беларусь, органов внутренних дел, прокуратуры.

Правом предъявлять требование о предоставлении декларации о доходах и имуществе от имени налоговых органов наделены следующие

должностные лица: министр по налогам и сборам Республики Беларусь и его заместители, начальники территориальных налоговых органов и их заместители.

Законом установлен предел декларируемого периода: декларация о доходах и имуществе может быть истребована у физического лица за один полный календарный год или несколько полных календарных лет, но не более чем за десять полных календарных лет, предшествующих году, в котором направляется письменное требование.

Требование о представлении декларации о доходах и имуществе, оформляется в письменной форме в двух экземплярах. Первый экземпляр требования вручается физическому лицу лично под роспись либо направляется посредством почтовой связи заказным письмом с уведомлением о вручении. Второй экземпляр требования хранится в налоговом органе, истребовавшем декларацию о доходах и имуществе.

Форма декларации о доходах и имуществе утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.05.2003 г. № 641 (в ред. Постановления № 1149 от 28.12.2013 г.).

Физическое лицо обязано представить в налоговый орган декларацию о доходах и имуществе в срок, не позднее указанного в требовании. Такой срок должен быть не менее десяти рабочих дней, исключения составляют случаи, оговоренные нормативными правовыми актами Совета Министров Республики Беларусь или законодательными актами Республики Беларусь.

Закон предусматривает личную подачу декларации физическим лицом, через своего уполномоченного представителя, а также направление посредством почтовой связи. В случае направления декларации о доходах и имуществе посредством почтовой связи днем ее представления является дата почтового отправления.

Статья 15 Закона регулирует порядок проведения контроля в сфере декларирования доходов и имущества. Закона регулирует порядок проведения контроля в сфере декларирования доходов и имущества.

На первом этапе проводится проверка полноты и достоверности сведений, указанных в декларациях о доходах и имуществе, т.е. осуществляется контроль за соблюдением порядка декларирования.

Процедура проверки и хранения деклараций о доходах и имуществе, истребованных налоговыми органами, регламентируется Инструкцией о порядке организации деятельности налоговых органов по истребованию, приему, проверке и хранению деклараций о доходах и имуществе, истребованных налоговыми органами, осуществления контроля за соответствием расходов физического лица доходам, заявленным им в декларации о доходах и имуществе, утвержденная Постановлением Ми-

нистерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 20.11.2003 г. № 103 в редакции Постановления от 25.06.2014 г. № 29 (далее – Инструкция).

Второй этап включает в себя проверку соответствия расходов физического лица его доходам. Налоговым органом проводится сопоставление расходов и доходов путем составления расчета, который включает в себя сведения обо всех доходах и понесенных расходах физического лица, учтенных в хронологическом порядке.

В случае, когда по результатам составления расчета расходов и доходов физического лица налоговым органом выявлены суммы превышения расходов над доходами, которые физическое лицо заявило при декларировании, или не подтвердился факт получения дохода, налоговый орган направляет проверяемому лицу другое требование – о даче пояснений об источниках доходов. Законом установлена обязанность физического лица в течение тридцати календарных дней со дня вручения письменного требования, представить письменные пояснения об источниках доходов в налоговый орган.

Если требуемые пояснения не представлены, либо представлены, но содержащиеся в них сведения не позволяют установить источник доходов физического лица, то доходы, исчисленные исходя из сумм превышения расходов над доходами, подлежат обложению подоходным налогом в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Кодексом об административных правонарушениях Республики Беларусь предусмотрена административная ответственность физических лиц, допустивших нарушение порядка декларирования доходов и имущества. Санкции статьи 23.9 предусматривают наложение штрафа в размере от 5 до 50 базовых величин. Повторное нарушение в течение года наказывается штрафом уже от 20 до 50 базовых величин с конфискацией либо без конфискации имущества, подлежащего декларированию, но не задекларированному, либо недостоверно задекларированного.

В заключении необходимо отметить, что работа по декларированию доходов и имущества от года к году становится все более актуальной.

Сегодня у налоговых органов достаточно инструментов и ресурсов для достижения высоких результатов в этой области.

Уверена, что работа по декларированию доходов и имущества внесит свою лепту в формирование налоговой культуры и дисциплины всех категорий плательщиков: начиная от неработающих физических лиц, и заканчивая руководителями организаций.

The article covers problematic issues of tax control as the government regulation means aimed at shadow economic activities elimination.

Key words : *education income, declaration, control, income tax.*

МАРКЕТИНГОВЫЕ ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается ассоциативный подход к понятию «драйвер» применительно к экономике как системе, включающей прямые и обратные связи с подсистемой маркетинга. Приводятся конкретные направления опережающего развития маркетинга, способствующие развитию экономики.

Ключевые слова: *бизнес, маркетинг, драйвер, рынок, клиентоориентированность, система, спрос, экономика, конкуренция.*

В настоящее время роль маркетинга проявляется на всех уровнях экономических отношений. Глобальный эффект проникновения маркетинга практически во все точки земного шара носит характер механизма, обеспечивающего взаимодействие всех элементов экономической системы как внутри, так и за ее пределами.

Маркетинг сегодня – это наука, практика и философия. Теория маркетинга продолжает развиваться, формируя новые концепции и функции. Кроме того, в научной среде продолжают дискуссии о системности экономических наук вообще и, в частности, маркетинга. По мнению Г. Л. Багиева, маркетинг – движитель современной, пространственной и системной экономики [2].

Логика связи между целями деятельности в маркетинге и в экономике, принципиально очевидные зависимости между этими сферами, ставит на повестку дня вопрос о системности маркетинга и экономики. Однако, в этих взаимосвязях, вероятно, проявляется опережающий вектор развития маркетинга.

Конкуренция и рынок – понятия, которые красной нитью проходят через теорию и практику экономики. Но в тоже время усиление концентрации и централизации капитала, обострение конкуренции привело к обособлению маркетинга в самостоятельную теорию и практику на рубеже XIX и XX столетий.

По мнению многих современных исследователей, экономика как система отношений между хозяйствующими субъектами по поводу производства, обмена, распределения и потребления экономических благ естественным образом должна включать систему маркетинга. Маркетинг и экономика взаимодействуют как подсистема и надсистема соответственно, в сущности, по одним и тем же законам. Иначе объяснить работу маркетинговых категорий без опоры на общеэкономические категории и законы трудно.

Размышления над поставленной проблемой обращают нас к выявлению положительных связей подсистемы – маркетинга с ее надсистемой – экономикой. С одной стороны, влияние экономической науки на представления в отношении сущности маркетинга легко можно обна-

ружить в многочисленных его определениях. Так, Российская ассоциация маркетинга и Гильдия маркетологов определяют: «Маркетинг – изучение рынков и воздействие на них с целью облегчения решения задач, стоящих перед экономическими субъектами»[4]. По Котлеру, маркетинг связан с управлением потребительским спросом на основе его прогнозирования, удовлетворения и расширения или маркетинг – это научное исследование обменных отношений.

С другой стороны, выделяется аспект приоритета потребителя, в котором и должен пониматься маркетинг как деятельность, связанная с рынком по сути своего названия: маркетинг – как весь бизнес, рассматриваемый с точки зрения потребителя.

Но надо осознавать, что наступивший век новой информационной экономики, в которой на первый план выступают знания, информация, в которой быстрые изменения происходят постоянно, существенно изменил потребителя. Потребитель XXI века — это информированный, избалованный потребитель – Клиент – с большими возможностями выбора товаров и услуг и неограниченным информационным доступом к предложениям. Такой потребитель в новой экономике сформировался под воздействием развития системы маркетинга.

Вышеизложенное позволяет охарактеризовать систему маркетинга как комплекс взаимодействующих между собой подсистем и элементов, организующих производство товаров и услуг в зависимости от запросов потребителей, обеспечивающих эффективные условия удовлетворения спроса, на основе его прогнозирования. Тогда в данном контексте система маркетинга может характеризоваться тремя признаками социально-экономических систем, отражающими трехмерность нашего пространства: открытость, нелинейность и согласованность действий элементов системы. Открытость системы означает взаимодействие с окружающей внешней средой. Нелинейность системы выражается в нелинейности умственно-психологических свойств экономических субъектов: потребителей, продавцов, производителей и управленцев всех уровней. Связанность обнаруживается в характеристических коэффициентах кривых спроса и предложения, которые находятся в тесной связи с аналогичными параметрами кривых издержек и дохода через определенную параметрическую величину[4].

Исходя из указанных свойств системы, опережающее влияние развития подсистемы маркетинга на экономику можно рассматривать по следующим направлениям.

1. Инициация «непорочного» круга экономического развития как проявление свойства связанности: маркетинг способствует определению не в полной мере удовлетворенных рыночных потребностей и потому

стимулирует разработку новинок; создает маркетинговую программу для увеличения рыночного спроса на эти новинки; подъем спроса заставляет производителя снижать себестоимость, которая влияет на снижение цены, в свою очередь это способствует расширению рынка; в результате чего требуются новые вложения в производственные мощности, что создает эффект масштаба и стимулирует дальнейшие исследования и разработки по созданию новых поколений товаров[1].

2. Инновационный маркетинг заложил фундамент определения ценности нематериальных активов компании как проявление свойства связанности. В современных условиях информационного воздействия именно нематериальные активы становятся приоритетными при капитализации компаний. Формирование репутационного капитала становится одной из важнейших составляющих бизнеса.

3. Инициация форсайт-экономики как проявление свойства нелинейности системы маркетинга. Благодаря маркетологам в наше время актуализируется такое направление экономики как форсайт-экономика. Они могут предложить продукт, руководствуясь опытом и интуицией, способностью к предвидению. Форсайт-экономика работает на стимулирование «желательного» варианта развития будущих действий, которые зависят от предпринимаемых действий сегодня. Поэтому выбор вариантов сопровождается разработкой мер, обеспечивающих оптимальную траекторию инновационного развития.

4. Маркетинг территорий как проявление свойства открытости систем заложил основы для пространственной экономики. Известно, что производственная функция состоит только из трехфакторной модели (труд, земля, капитал). Маркетинг территорий как деятельность есть активное соотношение как трансформационных, так и трансакционных факторов (институционального, организационного, информационного)[1]. Этот аспект в определенной степени повлиял на формирование пространственной экономики.

5. Клиентиориентированный маркетинг как проявление всех свойств системы сформировал новый тип мышления в бизнесе: «one – to – one». Заметная тенденция – переход к маркетингу отношений, то есть к индивидуальной работе с каждым клиентом. В условиях жесткого рынка добиться успеха можно только одним путем – ориентацией всей компании на «Его Величество Клиента». Лучшие компании мира давно взяли на вооружение философию клиентоориентированности и так называемое «платиновое правило» – поступай с клиентом так, как бы он хотел, чтобы поступали с ним [3, с.15].

6. Стратегический характер бизнеса формируется под воздействием маркетинга. Бизнес состоит из двух частей – операций (бизнес-процессы) и маркетинга. Считается, что операции – это «тело» компа-

нии, а маркетинг – ее «душа» (стратегия). В концептуальном смысле в компании все бизнес-процессы должны планироваться и реализовываться с участием маркетологов. Так, по мнению Друкера, «все, что делается в сфере бизнеса, включается в понятие «маркетинг»[3, с. 292]. Или: «бизнес» и «маркетинг» – это почти синонимы.

7. Интернетизация маркетинга повлекла развитие электронной коммерции (*e-commerce*), а также «мобильной» коммерции (*m-commerce*) – покупка с мобильного телефона, что отразилось на активизации покупательского спроса населения.

Таким образом, современный маркетинг представляет собой трехмерную систему взаимодействующих маркетинговых категорий и функций или факторных процессов – драйверов, встроенных в систему экономики. По мере обострения конкуренции всепроникающий маркетинг отвечает на главные вопросы экономики так: нужно смотреть на все глазами Клиента. Буквально всё в бизнесе имеет маркетинговые аспекты. Однако нередко наши руководители от бизнеса сами имеют о маркетинге весьма туманное представление. Когда понимание возможностей маркетинга станет нормой для большинства российских компаний, можно будет надеяться на подъем нашего бизнеса.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л. и др. К вопросу формирования концепции маркетинга пространственного взаимодействия // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 12-18.

2. Багиев Г.Л. Маркетинг – движитель современной, пространственной и системной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ibcmba.com>»георгий-багиев-маркетинг-движитель, свободный (Дата доступа 20.11.2015)

3. Бун Л., Куртц Д. Современный маркетинг. Серия: Зарубежный учебник. М.: Юнити-Дана, 2012. 1039 с.

4. Манохин А.В. Системность маркетинга и экономики [Электронный ресурс]: Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 3. Режим доступа: <http://dis.ru/library/544/27289/>, свободный (Дата доступа 20.11.2015).

The article discusses associative approach to the concept of "driver" in relation to the economy as a system, including backward and forward linkages with the marketing subsystem. Are specific areas of advanced development of marketing, contributing to the development of the economy.

Key words: *business, marketing, driver, market, customer focus, system, demand, Economics, competition.*

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ИСТОЧНИК РЕСУРСОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрено значение вкладов физических лиц как основного источника ресурсов кредитных организаций, исследованы проблемы страхования вкладов в России.

Ключевые слова : *Вклады физических лиц, ресурсы кредитных организаций, Банк России, система страхования вкладов.*

Основной целью деятельности кредитных организаций является получение прибыли. Для проведения операций, приносящих доход, банкам требуются кредитные ресурсы. В условиях дефицита ресурсов и ограничения зарубежного фондирования привлечение средств физических лиц во вклады приобретает особое значение. В течение последних лет вклады населения являются основным источником пассивов банковской системы. Доля вкладов в ресурсах кредитных организаций значительна (рис. 1).

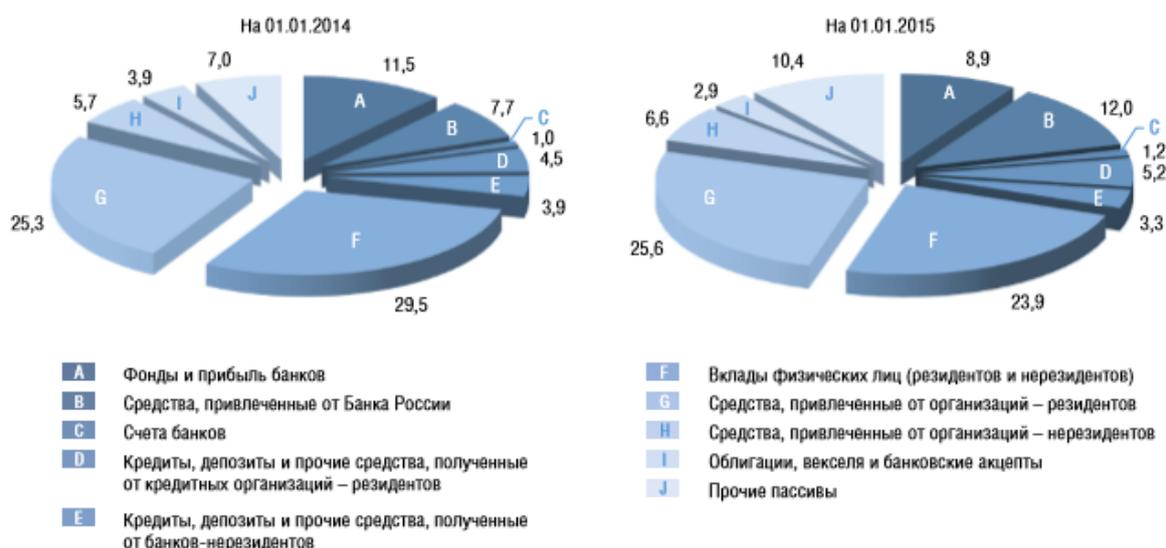


Рис. 1. Структура пассивов банковского сектора, % [1]

Большая часть вкладов сосредоточена в банках, контролируемых государством, что позволяет этим банкам определять условия функционирования рынка банковских вкладов в России (табл. 1).

Лидером на рынке вкладов является Сбербанк России, по состоянию на 01.01.2015 г. в этом банке было сосредоточено 45 % всех депозитов физических лиц.

Притоку средств населения в банковскую систему способствовало создание в России системы страхования вкладов физических лиц (ССВ),

так как каждый клиент банка хочет быть уверенным в сохранности своих средств [2]. В течение более десятилетнего периода функционирования ССВ объём вкладов постоянно увеличивался, и если на 01.01.2014 г. размер вкладов населения составлял 16 958 млрд р., то на 01.11.2015 г. он составил уже 21 193 млрд р.

Таблица 1

Распределение вкладов физических лиц по группам банков [1]

Группы банков	Доля вкладов физических лиц			
	в их общем объеме по банковскому сектору, %		в пассивах соответствующей группы банков, %	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015
Банки, контролируемые государством	60,8	60,4	30,9	24,7
Банки с участием иностранного капитала	6,7	6,6	18,9	16,0
Крупные частные банки	27,0	28,2	29,8	23,8
Средние и малые банки Московского региона	2,4	2,3	30,4	33,3
Региональные малые и средние банки	3,1	2,5	42,2	42,9

Свидетельством доверия населения к банковской системе является существенная доля «длинных» вкладов сроком свыше одного года в общем объёме привлечённых ресурсов (рис. 2, 3).

Следует отметить, что в 2015 г. происходил отток данной категории вкладов, а увеличение объёма ресурсов обеспечивалось краткосрочными рублёвыми и валютными депозитами. Причины данного процесса следующие:

1. Изменение сберегательного поведения вкладчиков под влиянием негативных процессов в экономике: снижение уровня доходов населения, рост инфляции, рост курса доллара США по отношению к национальной валюте.

2. В условиях неопределённости, ожидания снижения ключевой ставки банки, несмотря на свою заинтересованность в наличии долгосрочных ресурсов, не готовы предлагать высокие проценты по вкладам на длительный период, что делает долгосрочные вклады всё менее привлекательными для граждан.

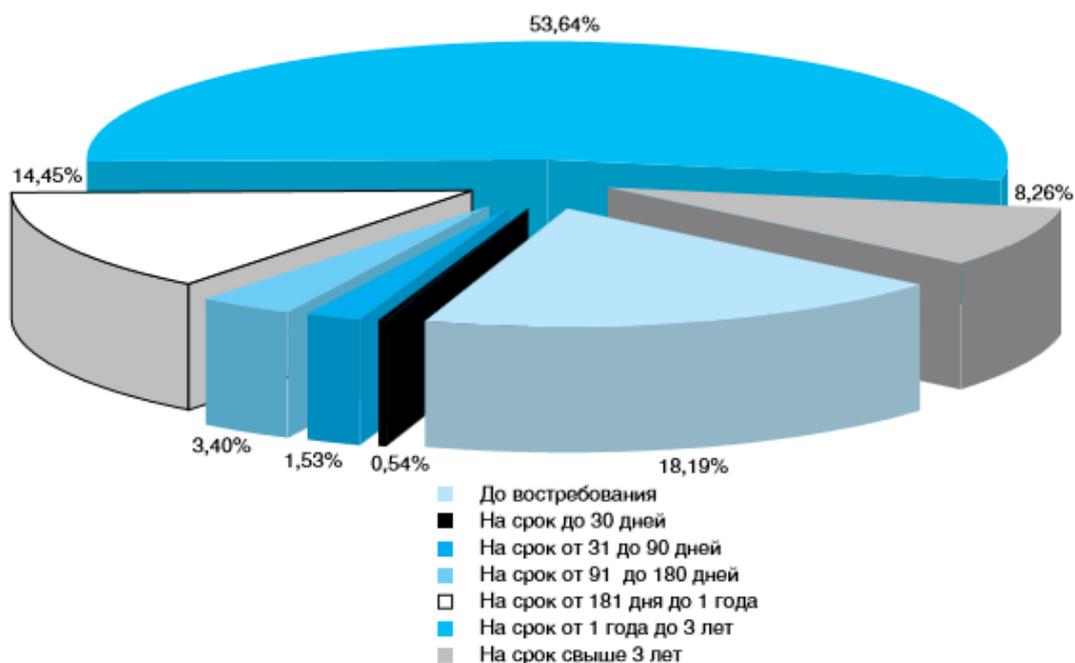


Рис. 2. Структура вкладов (депозитов) физических лиц в кредитных организациях в рублях на 01.10.2014г.[1]

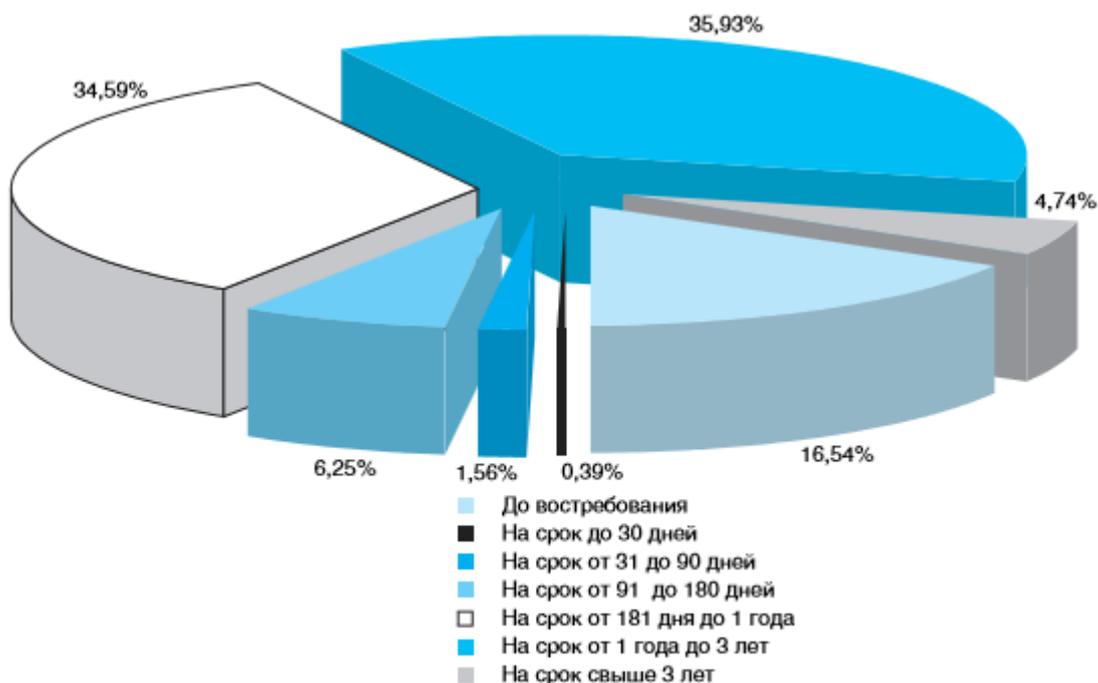


Рис. 3. Структура вкладов (депозитов) физических лиц в кредитных организациях в рублях на 01.10.2015г.[1]

Банковское сообщество в большинстве своём не заинтересовано в изменении ключевой ставки в сторону снижения, так как за этим последует дальнейшее снижение ставок по вкладам (а они уже сейчас отрица-

тельные) и приведёт к ещё большему оттоку длинных денег из банковской системы. Кроме ключевой ставки банк России стал применять инструмент, с помощью которого он может более эффективно влиять на уровень ставок по банковским вкладам. С третьего квартала 2015 г. Банк России ежемесячно устанавливает базовый уровень доходности вкладов.

Таблица 2

Базовый уровень доходности вкладов [1]

до востребования*	По договорам с физическими лицами в российских рублях (в процентах)			на срок свыше 1 года
	на срок до 90 дней	на срок от 91 до 180 дней	на срок от 181 дня до 1 года	
В ноябре 2015 г.				
6,063	9,657	10,812	11,699	11,789
В декабре 2015 г.				
6,339	9,413	10,968	11,830	11,880

Банки, превышающие этот уровень, обязаны перечислять в фонд страхования вкладов страховые взносы по дополнительным и повышенным дополнительным ставкам. Дифференцированные ставки страховых взносов предусмотрены законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ. В настоящее время размер ставки в процентах расчётной базы за расчётный период следующий : базовая – 0,1 %, базовая + дополнительная – 0,12 %, базовая + повышенная дополнительная – 0,25 %. Базовые, дополнительные и повышенные дополнительные ставки страховых взносов устанавливаются Агентством по страхованию вкладов [3]. Таким образом, законодательно установленная система дифференцированных ставок страховых взносов призвана ограничить уровень доходности по вкладам в банках, проводящих агрессивную процентную политику. В результате возможен переток части вкладов в крупные банки (а это, в основном, банки, контролируемые государством), которые, по определению, являются более надёжными, и вероятность отзыва лицензий у них практически отсутствует. Такая ситуация выгодна Агентству по страхованию вкладов, которое испытывает проблемы с достаточностью средств в фонде страхования вкладов в связи с отзывом лицензий у большого количества банков в последнее время. За одиннадцать месяцев 2015 г. были отозваны лицензии почти у девяноста российских банков, в результате чего объём

средств в фонде страхования вкладов достиг минимального уровня. В условиях всё более возрастающих рисков в ССВ активно обсуждаются вопросы изменения условий страхования банковских вкладов. 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. Предлагаются различные варианты: снизить размер страхового возмещения до 90 % вклада, не страховать проценты по вкладу или их часть, введение лимита страховых выплат одному вкладчику за весь период взаимоотношений с банками. Агентство по страхованию вкладов проводит анализ поведения клиентов банков - физических лиц, выявляя так называемых «профессиональных» или «серийных» вкладчиков, которые размещают свои вклады в банках, предлагающих высокие процентные ставки, и не опасаящихся банкротства таких банков в силу гарантирования выплаты вклада и процентов по нему действующей ССВ. Всё это свидетельствует о высокой вероятности дальнейших изменений законодательства, регулирующего ССВ в России. Отсутствие 100 % гарантий для вкладчиков заставит их пересмотреть критерии выбора банка не в пользу высоких ставок, а в пользу надёжности кредитной организации. Это определённым образом отразится на структуре рынка банковских вкладов. Вклады будут перемещаться в крупные банки. Но значительного оттока средств населения в целом из банковской системы в текущих условиях не произойдёт, т.к. банковский вклад остаётся наиболее доступным, понятным и, практически, безрисковым инструментом сбережения средств граждан, а значит, в перспективе вклады физических лиц будут оставаться основой ресурсов кредитных организаций в России.

Библиографический список

1. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Рау Э.И. Защищённость прав вкладчика коммерческого банка // Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие. Сборник статей Международной научно-практической конференции (г. Барнаул, 2015г.). С.136-140.
3. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон № 177-ФЗ от 23.12.2003 г.

The article discusses the importance of individuals' deposits as the main source of resources of credit institutions, investigated the problem of deposit insurance in Russia.

Key words : *Deposits of individuals, resources credit institutions, the Bank of Russia, the deposit insurance system.*

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ РОСТА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

В статье анализируются современные проблемы риск-менеджмента на российских предприятиях, основные факторы риска, влияющие на эффективность корпоративных систем управления. Рассматриваются особенности управления рисками в условиях роста влияния факторов внешней среды.

Ключевые слова: *предприятие, система управления рисками предприятия, эффекты внешней среды, управление внешними рисками.*

Эффективность корпоративных систем управления рисками на российских предприятиях в последние годы все больше определяется их способностью реагировать на быстро изменяющиеся условия внешней среды. На необходимость разработки новых подходов и инструментов для управления рисками в современных условиях нами указывалось в предыдущих публикациях [4, с. 147]. Кроме того, мы обращали внимание на осуществление определенного набора мероприятий при организации системы управления рисками на предприятии [3, с. 349].

Результаты деятельности российских предприятий, представляющих крупный и средний бизнес, в 2015 г. подтверждают сохранение негативных тенденций в развитии российской экономики. По данным Госкомстата РФ продолжается снижение показателей ликвидности, финансовой независимости, рентабельности продаж и активов. При этом растет дефицит собственных оборотных средств и удельный вес убыточных предприятий [2]. По мнению многих экспертов, российский крупный бизнес от стагнации переходит в фазу полномасштабного кризиса.

Отмеченные неблагоприятные тенденции развития во многом определяются действием внешних рисков различного уровня (глобальных, региональных, специфических). Сама система внешних рисков в современных условиях подвергается существенному изменению. Если ранее среди ведущих глобальных рисков преобладали экономические риски, то в настоящее время на первые позиции выходят геополитические риски (межгосударственные конфликты, смены правящих режимов в результате переворотов и другие) [1, с. 14]. Как результат, появляются новые эффекты воздействия на национальные экономики, которые необходимо учитывать при формировании системы мер управления ими, в том числе, при формировании системы риск-менеджмента на предприятиях. Так к эффектам сдерживания внешнего спроса, кризиса мировой ликвидности и понижающей ценовой динамики на сырьевые товары, явившихся проявлением неравномерного восстановления мировой экономики и роста волатильности мировых финансовых и сырьевых рынков, добавился эффект отмены действующих договоренностей, контрак-

тов (следствие такого геополитического риска, как межгосударственные конфликты).

Сохраняется негативное воздействие региональных внешних рисков, связанных, прежде всего, с замедлением экономического роста стран - торговых партнеров России. Эффект данных факторов проявляется в замедлении темпов роста продаж, росте просроченной дебиторской задолженности и снижении рентабельности российских предприятий, ориентированных на экспорт.

Существенное влияние на условия и результаты деятельности российских предприятий в настоящее время оказывают такие специфические риски, как секторальные санкции со стороны ведущих западных стран (нефинансовые и финансовые). Нефинансовые санкции направлены на ограничение доступа к современным технологиям и оборудованию, финансовые, соответственно, на ограничение доступа к финансовым ресурсам.

В целях минимизации негативного воздействия факторов внешней среды руководство российских предприятий вынуждено не только настраивать работу своих систем риск-менеджмента на принятие новых рисков, но и разрабатывать планы антикризисных мероприятий, координируемые с мероприятиями действующих систем управления рисками, вносить корректировки в финансовые и инвестиционные стратегии. Например, Совет директоров Газпрома в октябре 2014 г. принял решение «О финансовой стратегии ОАО «Газпром» в условиях негативных явлений на мировом финансовом рынке для хозяйствующих субъектов Российской Федерации», которым предусмотрел мероприятия по реагированию на указанные явления.

Основные направления мер российских предприятий, направленных на преодоление негативных эффектов глобальных и региональных внешних рисков:

– диверсификация рынков и каналов сбыта, оптимизация ценовых условий и технологических схем – реакция на замедление темпов роста спроса на сырьевую продукцию;

– управление долговой нагрузкой, оптимизация долгового портфеля – реакция на ограничение доступа к мировым финансовым рынкам.

Основные направления мер российских предприятий, направленных на преодоление негативных эффектов специфических внешних рисков (секторальные санкции):

– программа импортозамещения – реакция на ограничение доступа к современным технологиям и технике;

– корректировки инвестиционных и финансовых стратегий в целях повышения финансовой устойчивости – реакция на финансовые санкции.

В целях снижения зависимости от зарубежных поставщиков ведущие российские предприятия перешли к активной реализации программ импортозамещения, осуществляющихся как по линии взаимодействия с субъектами РФ, так и непосредственно с российскими производителями оборудования. Так Газпром осуществляет взаимодействие с органами власти 19 субъектов РФ в рамках дорожных карт, предусматривающий спектр мероприятий – от оценки технологического потенциала предприятий – изготовителей до организации производства новейшего оборудования и материалов. Непосредственная работа с предприятиями предусматривает заключение долгосрочных договоров на организацию серийного производства, поставку импортозамещающей продукции под гарантированные объемы будущих лет по цене, не превышающей стоимость зарубежных аналогов, плюс расширенное сервисное обслуживание. Таким образом, поставщики получают предсказуемый объем заказов на долгосрочный период, а Газпром обеспечивает себя высококачественным оборудованием и материалами по конкурентным ценам.

В целях преодоления негативных финансовых эффектов рисков внешней среды российские предприятия осуществляют оптимизацию бизнес-моделей для сохранения рентабельности в условиях низких темпов роста. В рамках оптимизации осуществляется разработка консервативных бюджетов (включающих мероприятия по снижению удельных затрат, росту энергоэффективности и др.), инвестиционных программ с ранжированным по значимости и экономической эффективности перечнем проектов. Осуществляется совершенствование долговой политики (удлинение профиля погашения долговых обязательств, рост доли заимствований с фиксированной процентной ставкой) и системы централизованного управления ликвидностью.

Таким образом, системы риск-менеджмента на российских предприятиях проходят в настоящее время своего рода испытание «на прочность» – насколько быстро они могут адаптироваться к изменяющимся условиям. В случае успешного включения антикризисных мероприятий в систему управления рисками можно не только снизить негативные последствия внешней среды, но и получить дополнительные эффекты (от оптимизации долгового и инвестиционного портфелей, логистики и др.). Кроме того, успешная реализация программ управления рисками ведущими российскими предприятиями может привести дополнительные эффекты для российской экономики в целом. Например, осуществление программы по импортозамещению не только устраняет технологическую зависимость от зарубежных поставщиков, но и стимулирует развитие передовых технологий в России.

Библиографический список

1. Global Risk Report 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-2015-report>.
2. Официальный сайт Госкомстата РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/wps/connect/rosstat-main/rosstat/ru/statistics/finance>.
3. Пирожков С. М. Организация управления рисками в крупных российских компаниях. Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР-2014). Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. 494 с.
4. Пирожков С. М. Проблемы управления рисками на российских предприятиях в современных условиях. Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. 212 с.

In article the modern problems of the Russian enterprises risk management, main risks affecting the corporate management systems effectiveness are analyzed. The peculiarities of risk management systems under increasing external uncertainties are considered.

Key words : *enterprise, enterprise risk management, external sphere effects, external risk management.*

О. А. Пузанкевич (БГЭУ, Минск)

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

В статье рассматривается сущность и значение корпоративных финансов в хозяйственном обороте организации, выделяются особенности данной категории, а также обосновываются методологические подходы к определению специфических признаков финансовых ресурсов, выступающих материальной базой корпоративных финансов.

Ключевые слова : *корпоративные финансы, особенности, функции, кругооборот, финансовые потоки, финансовые ресурсы.*

Экономические явления, связанные с движением денежных средств в процессе их аккумуляции и расходования определяются как его финансы. Однако не все денежные потоки следует считать финансовыми.

Для того, чтобы выделить финансы из общего денежного оборота следует выявить отдельные их признаки и особенности использования:

– финансы, которые всегда выступают в виде денежных потоков формируются только в процессе мобилизации денежных средств, их распределения и использования;

– финансы активно участвуют в деятельности предприятия, при этом они постоянно находятся в движении, изменяют свою форму, а также размер стоимости финансовых ресурсов. В наиболее общем виде

движение финансовых ресурсов характеризуется входными и выходными финансовыми потоками;

– корпоративные финансы являются частью общей финансовой системы государства, что находит выражение в их взаимосвязи с отдельными элементами экономической системы страны (бюджет, целевые фонды, государственный кредит и т. п.). Корпоративные финансы выступают в качестве важного самостоятельного сектора общегосударственных финансов, поскольку остаются главным источником финансирования государственных программ посредством уплаты обязательных платежей в виде налогов, сборов и специальных отчислений;

– финансы организаций тесно связаны с финансовым рынком в процессе привлечения дополнительных источников развития их деятельности, а также других финансовых транзакций при размещении свободных финансовых ресурсов;

– финансовые инструменты отличаются активностью, поскольку воздействуют на удовлетворение индивидуальных, корпоративных и общегосударственных интересов. От величины мобилизованных финансовых ресурсов, их рационального использования во многом зависит реализация намечаемых инвестиционных проектов, стимулирование деятельности предприятия и выполнение общегосударственных задач. Это происходит посредством мотивирования персонала при результативном выполнении своих функций, отражающихся на повышении производительности труда, оптимизации уровня затрат и тем самым достижении позитивных финансовых результатов.

Соответствующие особенности дают основание признать корпоративные финансы как экономические явления, связанные с формированием, распределением и использованием денежных средств, обеспечивающих непрерывное функционирование и развитие субъекта.

Корпоративные финансы возникают в определенных социально-экономических условиях, которые характеризуются развитием денежных отношений, а также усилением самостоятельности и ответственности организаций в принятии результативных финансовых решений. Таким образом, корпоративные предприятия следует считать исторической категорией, присущей тем общественным формациям, которые характеризуются наличием денежных отношений и развитием товарного и финансового рынков.

Все финансовые явления в значительной степени отражают хозяйственные процессы, конечные результаты которых зависят от принятия обоснованных решений, как при организации производства, реализации продукции, так и при управлении финансовыми ресурсами.

В современных условиях хозяйства, характеризующихся глобализационными, интеграционными процессами, а также кризисными явле-

ниями усиливается роль финансов в обеспечении непрерывности и результативности деятельности организаций и тем самым сохранении их конкурентоспособности на национальном и международном рынках.

Проблемы рационального использования финансов реализуются посредством должного выполнения их функций, которые отражают основные направления деятельности.

Сущность абстрактной категории финансов организаций проявляется в их функциях. Функции отражают содержание финансов, имеют самостоятельное назначение и реализуют конкретные их задачи. В экономической литературе функции финансов предприятий разными авторами рассматриваются не однозначно. Базируясь на выявлении существенных характеристик и задач, выполняемых финансами, наиболее приемлемыми считаются следующие функции: *аккумулирующая, распределительная, стимулирующая и контрольная.*

Аккумулирующая функция направлена на создание устойчивой финансовой базы, обеспечивающей выполнение намечаемых задач и главной цели непрерывного функционирования деятельности организации. Это предполагает поиски источников мобилизации финансовых ресурсов, необходимых для создания, постоянного финансирования мероприятий, способствующих выполнению миссии и цели предприятия в развитии экономики страны. В процессе аккумуляции финансовых ресурсов согласовывается объем необходимых средств для покрытия всех финансовых обязательств и тем самым обеспечивается конкурентоспособность организации на рынке. Содержание аккумуляющей функции заключается не только в привлечении финансовых ресурсов, но и в оптимизации структуры источников, т.е. рациональном соотношении между собственными и заемными средствами с точки зрения затрат на их привлечение, а также своевременности поступления и возможности рационального использования финансовых ресурсов.

Распределительная функция финансов состоит в распределении мобилизованных ресурсов в необходимые элементы производственного процесса для создания определенных условий хозяйствования. Сознательное использование этой функции способствует рационализации величины расходов с намечаемыми текущими и стратегическими управленческими действиями предприятий, обеспечивающими непрерывность производства продукции и ее реализацию. Эта функция должна опираться на основные положения оптимизации уровня и структуры расходов исходя из экономической целесообразности и эффективности функционирования предприятия. Распределение поступивших финансовых ресурсов и их использование на формирование краткосрочных и долгосрочных активов, распределение прибыли на создание необходимых резервов и другие нужды субъекта хозяйствования. В наиболее об-

щем виде суть этой функции заключается в регулировании процесса движения и использования финансовых ресурсов для решения конкретных задач предприятия.

Использование *стимулирующей функции* отражает активность финансовых инструментов, которые связаны с индивидуальными, корпоративными и общегосударственными экономическими интересами. Это предоставляет возможность позитивно влиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности и соответственно мотивировать всех членов его коллектива. Достижение конкретных экономических эффектов происходит посредством выбора рациональных форм заработной платы, стимулирования, поощрения, а также повышения материальной ответственности за невыполнение определенных задач. Таким образом, стимулирующая функция финансов может содействовать повышению производительности труда, снижению материальных затрат, увеличению доходов, активизации операций на финансовом рынке, выбору рациональных внутренних и внешних отношений и т.п. В значительной степени эффективность этой функции зависит от выбора форм и методов аккумуляции, распределения и использования финансовых ресурсов и тем самым повышения ответственности руководства и других членов коллектива за эффективность управленческих действий.

Контрольная функция является особым признаком корпоративных финансов, поскольку они используются не только для создания условий функционирования, но и выступают в роли конечного результата всей деятельности. Тем самым создается объективная необходимость контроля за всеми участками хозяйственного и финансового оборота, так как от этого зависят финансовые возможности непрерывной деятельности предприятий, а также выполнение обязательств перед государством, партнерами и своими сотрудниками. Объективная сущность этой функции реализуется посредством создания системы постоянного контроля, осуществляемого на всех этапах жизнедеятельности функционирующего предприятия и предполагаемого его развития. Это достигается посредством применения различных видов и форм текущего и последующего контроля за законностью и эффективностью использования материальных и финансовых ресурсов, а также выполнением планируемых показателей.

Все перечисленные функции финансов тесно взаимосвязаны между собой и поэтому достижение позитивных результатов во многом зависит от оптимизации кругооборота финансовых ресурсов, а также создания рациональных взаимоотношений между участниками всего воспроизводственного цикла.

В процессе кругооборота финансовые ресурсы изменяют свою форму, величину и часто собственника. *Этим изменениям финансовых*

потоков сопутствуют финансовые отношения, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние отношения предприятия и возникают между:

– своими работниками по поводу выплаты заработной платы, выдачи премий, социальных выплат и др.

– учредителями, акционерами при выплате дивидендов, делении имущества в случае ликвидации и т. д.

Внешние отношения возникают между:

– предприятием и государством по поводу уплаты обязательных платежей (налогов, сборов, отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды), а также в случае предоставления финансовой помощи. В современной экономике значительно сокращаются дотации, субвенции, которые могли предоставляться различным предприятиям на покрытие убытков. В настоящее время финансовая помощь со стороны государства предоставляется в исключительных случаях, в соответствии с намечаемыми мероприятиями государственного значения;

– предприятием и кредитно-финансовыми организациями при получении кредитов, лизинга и других финансовых услуг, а также при их погашении;

– предприятием и страховыми организациями при оплате страховых взносов и получении страховых возмещений;

– предприятием и другими хозяйственными субъектами при расчетах за приобретение товаров, основных средств, оказание услуг.

Как правило, финансовые отношения возникают при регулировании имущественных и финансовых обязательств и регламентируются национальным законодательством. Условия реализации материальных ценностей и оплата определяются в заключенных договорах между партнерами. Финансовые явления отличаются синтетическим характером и в значительной степени отражают общественные процессы, поэтому при их оценке требуется анализ всей хозяйственной деятельности, а также проверка законности и целесообразности финансовых решений.

Функции финансов, как и основные отношения между предприятием и другими участниками воспроизводственного процесса действуют и остаются едиными по своему характеру на всех этапах общественного развития. Однако, с учетом качественных изменений производительных сил и производственных отношений, а также научно-технического прогресса трансформируются условия их реализации. В современных условиях хозяйствования, отличающихся глобализационными, интеграционными процессами, расширением инновационных, коммуникационных технологий увеличиваются возможности реализации функций финансов. Так, расширяется спектр привлечения источников финансирования, появляются новые, альтернативные виды финансовых ресурсов, аккумуля-

муляция которых укрепляет финансовый потенциал предприятия. Одновременное возникновение более совершенных инструментов финансового рынка, анализа, планирования обеспечивает достоверную обоснованность стратегических планов и механизма управления ими.

Материальной базой корпоративных финансов являются финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы создаются у конкретных субъектов хозяйствования в процессе их хозяйственно-финансовой деятельности. Финансовые ресурсы являются неотъемлемой частью общей системы экономических ресурсов любого хозяйствующего субъекта. Поэтому, как и остальные составляющие данной системы (материальные, трудовые ресурсы) они остаются обязательным элементом воспроизводства.

В отличие от других видов материальных ресурсов, финансовые обусловлены движением денежных потоков и поэтому всегда выступают в стоимостной форме. Эти ресурсы опосредствуют процесс производства и реализации продукции, постоянно находятся в движении, при этом меняя свою форму, часто собственника и величину. Финансовые ресурсы создаются в процессе аккумуляции денежных средств, распределяются и используются для приобретения материальных запасов, оплаты труда и других финансовых обязательств, осуществляемых при реализации хозяйственного оборота.

Особенностью финансовых ресурсов является их непрерывное движение, которое осуществляется посредством распределения мобилизованных ресурсов на различные цели, обеспечивающие постоянное функционирование предприятия и его развитие. В сфере материального производства мобилизованные финансовые ресурсы используются на начальной стадии производственного процесса (приобретение сырья, материалов, основных средств и т. д.). Непосредственно они не участвуют в технологическом цикле создания продукции и появляются только в процессе его завершения при реализации продукции в виде поступления денежных средств.

Кругооборот финансовых ресурсов организаций и учреждений финансового сектора (кредитные, страховые и др.) охватывает все осуществляемые ими операции.

Экономическая природа финансовых ресурсов позволяет выделить специфические признаки к которым можно отнести: *универсальность и активность воздействия на результативность управленческих действий.*

Так универсальность финансовых ресурсов подтверждается широким спектром их использования, а также объективной возможностью быстрой трансформации в другие формы. В силу своей однородности (денежная форма) финансовые ресурсы становятся предметом сознательного маневрирования ими для достижения более высоких конечных

результатов. При этом должна учитываться реальная экономическая ситуация, возникающие текущие или чрезвычайные потребности, а также целесообразность вложений этих ресурсов в инвестиционные проекты, обеспечивающие достижение финансовой выгоды. Такие свойства финансовых ресурсов позволяют направлять их на достижение разных целей, прежде всего для обеспечения непрерывности функционирования в текущем периоде, модернизации совершенствования производства, расширения рынков сбыта продукции, а также удовлетворения социальных потребностей персонала.

В развитой экономике финансовые ресурсы предприятий становятся особым видом товара, который может продаваться или отчуждаться на определенное время другим субъектам в виде банковских депозитов, облигаций и других операций на финансовом рынке. В условиях усиления экономической интеграции особенно заметным становится перелив финансовых ресурсов в виде капитала не только в пределах отрасли, региона, но и разных стран.

Действенность финансовых ресурсов можно считать уникальной, так как она обеспечивает финансирование всех намеченных задач и во взаимосвязи с другими слагаемыми финансового потенциала позитивно воздействует на результативность хозяйственных решений. Эти возможности реализуются в условиях рациональной организации системы финансовых ресурсов и ее непосредственной взаимосвязи с интересами отдельных граждан, коллектива, предприятий и общества в целом.

В комплексной системе всех ресурсов предприятия, финансовые по сравнению с другими, менее ограничены естественными условиями и отличаются особой способностью увеличения их воспроизводства и объема. Как известно, природные ресурсы во многом зависят от наличия полезных ископаемых и технологии их добычи, а трудовые – от демографической ситуации. Возможности увеличения объема и ассортимента материальных ресурсов в вещественной форме основных и вспомогательных материалов во многом зависят от наличия необходимого сырья и производственных мощностей.

Вышеперечисленные признаки повышают значимость должной организации управления финансовыми ресурсами, которая предполагает обоснование их оптимального объема, выбор рациональных источников формирования структуры финансовых ресурсов, а также их эффективное использование с учетом достижения экономического и социального эффекта.

Библиографический список

1. *Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г.* Финансы организаций (предприятий): Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 575 с.

2. *Никитушкина И. В.* Корпоративные финансы : учебник для академического бакалавриата : для студентов высших учебных заведений, обучающихся

по экономическим направлениям и специальностям / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова, С. С. Студников ; под общ. ред. И. В. Нитушкиной ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2015. 520 с.

3. *Пашковская Л.В.* Финансовый менеджмент : учебно-методическое пособие для слушателей системы переподготовки экономических кадров / Л. В. Пашковская ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т. Минск : БГЭУ, 2015. 196 с.

4. *Пузанкевич О.А.* Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / О. А. Пузанкевич [и др.]; под ред. О. А. Пузанкевич. Минск: БГЭУ, 2010. 313 с.

The article examines the nature and significance of corporate finance in economic exchange organization stand out features of this category, as well as substantiated methodological approaches to the determination of the specific features of financial resources protruding material base of corporate finance.

Key words: *corporate finance, features, functions, circulation, financial flows, financial resources.*

К. Б. Пучкин (СГУПС, Новосибирск)

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье сделана попытка обосновать методологию проектного подхода в управлении решением оперативных финансовых проблем предприятия.

Ключевые слова : *финансовая несостоятельность, проектный подход, структура проектных решений, оптимальный вариант.*

Несостоятельность предприятия, которая чаще всего рассматривается как неплатежеспособность, явление не одномоментное, а накапливающееся в течение определенного периода времени. Несостоятельность накапливается и постепенно проявляется в следующем:

1. Снижение рентабельности.
2. Сокращение инвестиционных возможностей.
3. Убыточность, проявляющаяся в сокращении резервных фондов.
4. Убыточность, выраженная в недостатке оборотных средств.
5. Неплатежеспособность.

Содержание протоколов и процедур по предотвращению или замедлению этого процесса хорошо известно и с разной степенью успешности применяется в практической оперативной работе финансовых служб предприятий [1].

Проектный подход к управлению в решении конкретных производственных и экономических проблем сейчас пользуется все большей популярностью.

В чем же особенности такого подхода?

Действия, выполняемые для реализации проекта, как правило, выходят за рамки обычных операций организации. Поэтому требуется другой подход к организации всего процесса работы.

Проект и его исполнение ориентированы на достижение конкретного оптимального результата: продукта или состояния. Причем, этот результат должен иметь цифровое выражение.

Разработка проекта предполагает его структуризацию: выстраивание структуры и иерархии общей задачи и задач других уровней, направленных на достижение требуемого результата.

Проектный подход означает выбор определенного (оптимального) варианта из целого ряда возможных.

При этом должны быть соблюдены ряд ограничений:

1. По времени;
2. По финансовым затратам;
3. Социальным аспектам;
4. Материальным ресурсам.

Выбор варианта основывается на достижении целевым показателем заданного значения [4, с. 494].

Проектный подход – эффективное средство управления в реальных российских условиях и, в то же время, проверенный инструмент реализации оперативных и стратегических целей, в установленные сроки, в условиях жестких ограничений по ресурсам и в рамках принятого бюджета.

В чем существо и особенность проектного подхода? Предполагаем, что оно состоит в следующем :

– проект – это способ достижения строгих и обоснованных целей, которые должны быть сопряжены с одновременным выполнением ряда технических, экономических и других требований;

– проект базируется на использовании четкой координации внутренних и внешних взаимосвязей операций, задач и ресурсов, которые требуются при выполнении проекта, что создает возможность представления проекта в виде комплекса взаимоувязанных работ;

– определяются сроки начала и конца проекта;

– определяются потребные ресурсы и их ограничения;

– предусматривается неизбежность различных конфликтов и способов их решения [2, с.10–13; 3, с. 19–20].

Основные предложения:

Разработать базирующиеся на методологии проектного менеджмента протоколы и процедуры, необходимые для проведения:

1. Реструктуризации активов;
2. Реструктуризации издержек;

3. Реструктуризации управления;
4. Реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженностей (ДЗ и КЗ);
5. Реструктуризации технологий и пр..

Принять на вооружение протоколы и процедуры предусмотренные проектным подходом к управлению реструктуризации ДЗ и КЗ с целью недопущения несостоятельности фирмы.

Учесть при подготовке финансовых менеджеров (финансистов) специальные курсы Управления проектами.

Библиографический список

1. Любишкина А. А., Ронова Г. Н. Технология реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности: Учебно-практическое пособие: М.: ЕАОИ, 2007. 102 с.

2. Ивасенко А. Г. Управление проектами [Текст]: учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, А. О. Сизова. Новосибирск: СГГА, 2007. 198 с.

3. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами : Учеб. пособие / Под общ. ред. И. И. Мазура. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2004. 664 с.

4. Пучкин К.Б. Проблемы организации антикризисного управления (методологический аспект). С. 374–379; в сб. Проблемы развития современных социально-экономических Систем (ПАУЭР–2014) : М-лы Междунар. науч.-практ. конференции (11–12 ноября 2014 г.). Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. 494 с.

In article attempt to prove methodology project approach in managing the operational financial problems of the enterprise.

Key words: *financial insolvency, the project approach, structure of design decisions, the best option.*

Т. П. Родионова (СГУПС, Новосибирск)

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РИСКА

В статье рассматриваются методические подходы к оценке риска в предпринимательстве. Приводится характеристика зоны риска в зависимости от величины потерь.

Ключевые слова : *риск, область риска, зона риска, показатели риска, оценка риска, методы оценки риска, степень риска, мера риска, функция риска.*

Риском называют вероятностную категорию, характеризуют и измеряют которую показателем вероятности появления некоторого уровня потерь. Поэтому при общей оценке риска устанавливается для любых

абсолютных или относительных значений величин вероятных потерь соответствующая вероятность появления такой величины.

Создание этой таблицы или кривой вероятности потерь представляет собой исходную стадию оценки риска. По отношению к предпринимательству это всегда очень сложная задача. В связи с чем, приходится ограничиться упрощенным подходом, оценив риск по некоторому показателю, критерию, величине, являющимися обобщенными характеристиками, наиболее важными для понимания риска. Для этой цели первоначально выделяют некоторые области риска, учитывая величину потерь [1].

Области, в которых потери не предвидятся, называются безрисковыми областями, им соответствуют нулевые или отрицательные потери.

Зона допустимого риска есть область, в рамках которой этот вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую значимость, другими словами, потери существуют, однако они не превышают ожидаемую прибыль. Граница области допустимого риска соответствует степени потерь, соответствующих результатам расчетов прибыли от предпринимательской деятельности.

Наиболее опасная область носит название зоны критического риска и характеризуется возможностью потерь размером большим величины ожидаемой прибыли и ожидаемой выручки от предпринимательства. Другими словами, она характеризуется опасностью потерь, превышающих ожидаемую прибыль. В этом случае предприниматель не получает от сделки какого-то дохода, однако и несет убытки в сумме всех затрат.

Еще более устрашающим является катастрофический риск. Зона катастрофического риска является областью потерь, по размерам, превосходящим предельный уровень и достигающим величин, равных размера имущественного состояния предпринимателя. Последствием катастрофического риска является крах, банкротство, полное крушение предприятия, закрытие и распродажа имущества. Категория катастрофического представлена риском, связанным с прямой угрозой для жизни людей и с существованием экологической катастрофы.

Вероятность определенного уровня потерь представляет собой важные показатели, позволяющие судить о предполагаемом риске. Построенная кривая распределения вероятности потери прибыли называется кривой риска.

Итак, если при оценке риска предпринимательской деятельности построение всей кривой вероятностей риска невозможно, но устанавливаются точки вероятности нулевых потерь, вероятного уровня риска и вероятностей допустимых критических, катастрофических потерь, то задача оценки риска решена [2].

Прикладные способы оценки риска представлены статистическими, экспертными, расчетно-аналитическими.

Статистический способ заключается в изучении статистики потерь, в подобных типах предпринимательской деятельности, устанавливая частоту появления определенного уровня потерь. В случае, когда статистический массив внушительен, то частота возникновения этого уровня потерь может в первом приближении приравняться к вероятности их возникновения и на этом основании строится кривая вероятностей потерь, являющаяся кривой риска.

Важно отметить, что определение частоты появления определенного уровня потерь соотношением числа таких случаев к их общему числу, сопровождается включением в него предпринимательских сделок, в которых не было потерь, а был выигрыш, другими словами, превышение расчетной прибыли. Иначе, наблюдается завышение показателей вероятности потерь и угрозы риска.

Экспертным способом является метод экспертных оценок, который относительно предпринимательского риска реализуется в процессе обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Важным является то, что эксперты дают свою оценку вероятности возникновения определенных уровней потерь, по которым ищутся средние значения экспертных оценок и с их помощью строится кривая распределения вероятностей.

Считается возможным ограничение получения экспертной оценки, вероятности возникновения некоторого уровня потерь в четырех аспектах, или установление экспертным образом показателей наиболее возможных, катастрофических потерь, таких, как их уровни и вероятности. Эти четыре характерные точки позволяют воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Однако, небольшой массив экспертных оценок графика частот является недостаточно представительным, и кривая вероятностей исходя из такого графика строится лишь приблизительно.

Расчетно-аналитический метод, предполагающий построение кривой распределения вероятности потерь и, основываясь на этом, оценки показателей предпринимательского риска базируется на теоретических выкладках. Однако, прикладную теорию риска хорошо разработали лишь относительно страхового и игрового риска. Элементы теории игр в основном применяются ко многим видам предпринимательских рисков, но прикладных математических методов расчетов производственных, коммерческих, финансовых рисков, основываясь на теории игр, еще не существует.

В ряде случаев меру риска определяют как соотношение вероятности неудачи и степени нежелательных последствий, которые возможны в этих случаях.

Степень риска порой определяют произведением ожидаемого ущерба и вероятности того, что ущерб произойдет. Устанавливая взаимосвязь между величинами риска принятого решения и вероятным ущербом, нанесенным этим решением, предполагают, что наилучшее – это решение, имеющее минимальный риск. Иными словами, подверженный минимальному риску человек, в этой ситуации поступает рационально. Выбор решения с минимальным риском определяется нахождением функции риска [3]:

$$H = Ap^1 + (A + B)p^2, \quad (1)$$

где H – риск; A и B – ущерб от принятых решений; p^1, p^2 – степень вероятности ошибки при принятии этого решения.

Вероятности технического и коммерческого успехов, другими словами, фиксация риска и оценка его степени, определяются с учетом характера продукта, который предполагают получить как результат реализации и иных факторов, любой из которых определяется из таблицы вычисления вероятности успеха проектов.

Иногда определение степени риска и выбора оптимальных решений сопровождается применением методики «дерева решений» с графическим построением различных принятых вариантов. «Ветви дерева» позволяют соотнести субъективную и объективную оценку этих событий (экспертная оценка, размер потерь, доходов и т. д.). Рассматривая построенные «ветви дерева», используются специальные методики расчета вероятностей и оцениваются все варианты пути, что делает возможным обоснованность подхода к определению степени риска и выбор оптимальных решений. При этом риск можно определить как сумму ущерба, понесенного из-за неверного решения, и расходов, связанных с реализацией этого решения.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Финансовые риски. М.: Кнорус, 2013. 248 с.
2. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы. М.: Альпина Паблицер, 2015. 478 с.
3. Мадера А. Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка. М.: Красанд, 2014. 448 с.

The article considers methodological approaches to risk assessment in business. The characteristic of the area at risk, depending on the magnitude of losses.

Key words : *Risk, risk area, risk area, risk indicators, risk assessment, risk assessment, risk assessment, risk measure, a function of risk.*

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В статье обосновывается необходимость оценки эффективности и результативности реализации целевых программ с учетом специфики каждого реализуемого направления, в частности в сфере физической культуры и спорта, а также затрагиваются проблемы, связанные с оценкой муниципальных целевых программ.

Ключевые слова: *эффективность, результативность, методы оценки, программно-целевое планирование.*

В Конвенции Международной организации труда 1962 г. «Об основных целях и нормах социальной политики», сказано, что «всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развитие населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу» [1].

Необходимость решения стратегических задач реализации социально-экономической политики требует четкого представления о перспективах ее отдельных направлений, перестройки и повышенной ответственности органов публичного управления всех уровней власти, эффективных методов финансирования.

Финансово-экономическая основа, обеспечивая хозяйственную самостоятельность органов публичного управления на муниципальном уровне, необходима, прежде всего, для создания условий жизнедеятельности населения муниципальных образований. Несмотря на четкое закрепление в законодательстве вопросов финансирования местных бюджетов, они не всегда имеют возможности выполнять возложенные на них функции [2].

Указанные проблемы решаются при максимально эффективном управлении публичными финансами на основе программно-целевого метода, который предусматривает комплексный подход к решению проблемы; распределение полномочий и ответственности; эффективное планирование и мониторинг результатов реализации разрабатываемых государственных целевых программ [3].

Программно-целевая направленность формирования и реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта (СФКС) требует четкого представления ожидаемых результатов программ и объема их ресурсного обеспечения. Реализация целевых программ СФКС направлена на формирование благоприятных условий развития СФКС в России в целом, в регионах и муниципалитетах.

Государственная программа включает федеральные целевые программы, реализуемые в соответствующей сфере социально-

экономического развития или обеспечения национальной безопасности РФ, и подпрограммы, представляющие собой взаимоувязанные по целям, срокам и ресурсам мероприятия, выделенные исходя из масштаба и сложности задач, решаемых в рамках государственной программы, содержащие ведомственные целевые программы и основные мероприятия [4].

Целевые программы СФКС признаются результативными и эффективными при условии обеспечения обязательного соответствия расходов муниципального бюджета запланированным результатам, а также при условии соответствия фактических показателей результативности и эффективности программ целевым индикаторам. В процессе оценки муниципальных целевых программ отслеживаются определенные ключевые параметры (показатели), к которым относятся показатели результативности; эффективности; показатели, отражающие социальный, экономический и бюджетный эффект реализации муниципальных целевых программ СФКС. Обязательно оценивается соответствие программы требованиям всех заинтересованных сторон и т. д. Важнейшими целевыми индикаторами реализации муниципальных целевых программ СФКС являются: доля граждан, систематически занимающихся физкультурой и спортом; количество физкультурно-спортивных организаций и центров для занятий спортом; количество квалифицированных тренеров; доля граждан, занимающихся в специализированных спортивных учреждениях города и др.

При оценке эффективности муниципальных целевых программ необходимо использовать соответствующее методическое обеспечение: формализованную количественную оценку; дескриптивную оценку (бенчмаркинг – описание опыта муниципалитетов, эффективно реализующих программы); кумулятивное оценивание. Однако анализ нормативно-правового обеспечения оценки эффективности муниципальных целевых программ СФКС показал, что методический инструментарий их оценки ориентирован в основном на оценку результативности расходов муниципальных бюджетов. Например, в Новосибирске отсутствуют нормативные акты, регулирующие методическое обеспечение оценки эффективности муниципальных целевых программ СФКС, что актуализирует разработку такого методического обеспечения. Методики оценки эффективности муниципальных целевых программ СФКС должны носить директивный характер, должны утверждаться решением городского Совета. Методический инструментарий оценки эффективности и результативности муниципальных целевых программ СФКС должен разрабатываться по заказу держателя программы и прилагаться к ее паспорту.

В целях популяризации массового спорта и создания условий жителям города для занятия физической культурой разработана ведомственная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в городе Новосибирске» на 2012–2016 гг. Государственным заказчиком Программы выступает Управление физической культуры и спорта мэрии города. Основными задачами являются развитие в области массового спорта и адаптивной физической культуры, повышение уровня квалификации тренеров–преподавателей, а также формирование материально-технической базы спортивных учреждений. Финансирование мероприятий Программы осуществляется за счет средств бюджета города, общий прогнозный объем которых составляет 360 733,1 тыс. р. К сожалению, как в паспорте Программы, так и в докладах органов власти, отчитывающихся об итогах её реализации, не указаны показатели её эффективности и методика их расчетов.

На наш взгляд, алгоритм оценки эффективности и результативности муниципальных целевых программ СФКС должен включать в себя следующие шаги: формирование системы сбалансированных показателей; определение индикаторов для количественных и качественных оценок показателей; формирование информационной базы и алгоритмов для расчета показателей; сравнение фактических показателей с целевыми индикаторами и оценка динамики фактических показателей; детализация ключевых показателей и факторный их анализ; расчет и оценка индикаторов эффективности муниципальных целевых программ СФКС; определение интегрального показателя эффективности; разработка управленческих решений по повышению эффективности муниципальных целевых программ СФКС.

Будучи частью мировой экономической системы, Россия обречена учитывать эти крайности, искажения; искать свои «рецепты противоядия». В результате уходит социальное время и имеющиеся ресурсы, а это на сегодня – объективный процесс [5]. Оценочные индикаторы эффективности муниципальных целевых программ СФКС должны учитывать специфику каждого реализуемого направления, специфику мероприятий, направленных на решение задач программы.

Библиографический список

1. Конвенция МОТ № 117 Об основных целях и нормах социальной политики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=295 (дата обращения: 21.11.2015)

2. Дуплинская Е. Б. Парадокс финансовых возможностей и расходных полномочий местных властей в условиях реформирования // Сборник материалов I международной заочной научно–практической конференции «Глобальные и локальные проблемы экономики: новые вызовы и решения»: (31 октября 2011 г.). Краснодар. С. 118–121.

3. Дуплинская Е. Б., Селиванов К. С. Приоритеты государственной политики в финансировании физической культуры и спорта в РФ // Молодой ученый. 2014. № 11. С. 204–207.

4. Приказ Министерства экономического развития РФ от 20 ноября 2013 г. № 690 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ РФ» [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159904/ (дата обращения: 01.12.2015)

5. Дуплинская Е. Б., Лысенко А. О. Публичное управление экономическим развитием Сибирского Региона в условиях системных преобразований // Проблемы развития современных социально-экономических / Материалы Международной науч.-практ. конференции (11–12 ноября 2014 г.). Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. –494 с.

The article substantiates the need to assess the efficiency and effectiveness of the implementation of targeted programs, taking into account the specificity of each sold directions, in particular in the sphere of physical culture and sports, and also addresses the problems associated with the assessment of the municipal target programs.

Key words: *efficiency, effectiveness, methods of assessment, program-targeted planning.*

Н. А. Стрельчук (БТЭУ ПК, Гомель)

КРИПТОВАЛЮТА КАК ФЕНОМЕН ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

В статье рассматривается понятие «криптовалюты» и ее разновидности Bitcoin (Биткоин). Оценены достоинства и недостатки криптовалюты, механизм ее функционирования, особенности и роль в современной информационной экономике.

Ключевые слова: *криптовалюта, биткоин, информационная экономика, электронные деньги, финансовый рынок.*

Одной из финансовых инноваций последних лет стало появление принципиально нового вида валют, получивший название «криптовалюта». В последнее время в финансовой среде этот феномен привлекает к себе пристальное внимание. Ранее криптовалюта рассматривалась лишь с технической стороны, что не в полной мере трактует сущность данного новшества и не позволяет раскрыть сущность криптовалюты как экономической категории. Данное обстоятельство приводит к дисбалансу, когда развитие законодательства в области экономики опережается финансовыми инновациями. В современной экономике широкую популярность среди криптовалют приобрели Bitcoin и Litecoin. Названные криптовалюты используются всеми сервисами и биржами. Остальные криптовалюты – это всего лишь производные инструменты Bitcoin.

Bitcoin (Биткойн) (слово, образованное из двух английских слов «bit», означающее единицу информации «бит» и «coin», что в переводе означает монета) – это единица учета, конвертируемая валюта в цифровом измерении, и используемая для расчетов в электронных платежных системах по всему миру.

Доподлинно неизвестно, кому принадлежит идея создания криптовалюты. Одна из наиболее правдивых версий следующая: программист из Японии Сатоси Никамото создал Bitcoin-клиент, затем разместил его в сети. Впоследствии он передал свои полномочия по управлению проектом Гэвину Андресену, поручив ему усовершенствовать Bitcoin-клиент. Согласно сведениям, именно Сатоси Никамото обладает суммой в миллион Биткойнов, что в пересчете на доллары составляет около 850 млн дол. , согласно действующему курсу.

Однозначность трактовки сущности данного понятия в среде экономистов и финансистов отсутствует. Ряд экономистов рассматривают Bitcoin как феномен современного финансового рынка, выделяя преимущества и возможности. Другие считают криптовалюту очередной опасной финансовой пирамидой. В последние годы все больше исследователей обращают свое внимание к этому вопросу, посвящая большое количество статей и исследований криптовалюте, однако общественность еще не выработала единого мнения по отношению к криптовалюте. Для понимания сущности понятия криптовалюты следует выделить ее достоинства и недостатки. Рассмотрим их на примере самой известной криптовалюты *Bitcoin* (табл. 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки криптовалюты *Bitcoin*

Достоинства (преимущества)	Недостатки
Исходный код Биткойна является открытым. Информация о проводимых операциях предоставляется в общем виде, однако нет персонифицированной информации о держателях кошельков биткойн	Необеспеченность криптовалюты. Биткойн ничем не подкреплен, поэтому выступают инструменты спекулятивной торговли
Безграничные возможности транзакций. Операции с использованием криптовалюты невозможно проконтролировать или запретить, поэтому появляется возможность совершать переводы по всему миру	Эмиссия Биткойна строго определена. Совокупная масса денег будет составлять 21 млн шт. Bitcoin, такое максимальное количество Биткойнов будет находиться в обращении постоянно

Достоинства (преимущества)	Недостатки
<p>Пиринговая сеть криптовалюты Биткоин. В таких сетях нет центрального сервера, отвечающего за все операции. Ни налоговые службы, ни государственные органы, ни банки не могут контролировать потоки денег, проходящие между пользователями криптовалюты, так как переводы осуществляются напрямую от одного владельца кошелька к другому</p>	<p>Определяющее воздействие новостей на криптовалюту. Курс криптовалюты зависит от заявлений и объявлений, которые вносятся правительством разных стран. Это определяет высокую степень волатильности курса криптовалюты</p>
<p>Безграничность распространения криптовалюты. Все операции, проводимые в этой системе никак нельзя отменить. Монеты Биткоин невозможно подделать. Все это гарантирует честность и безопасность использования криптовалюты</p>	
<p>Отсутствие инфляции. Количество Биткоинов поставлено в зависимость от скорости добычи золота в мире. Никакие обстоятельства не ограничивают установленный порядок эмиссии, что обеспечивает отсутствие инфляции. Опираясь на это, криптовалюту признают надежнее золота. Согласно математическим расчетам, биткоин никогда не обесценится, и всегда будет расти в цене</p>	

Таким образом, на основании имеющихся преимуществ перед привычными нам деньгами, криптовалюта может использоваться в будущем и иметь более широкое распространение вплоть до вытеснения обычных денег из обращения. Недостатки также не следует игнорировать, но на данном этапе достоинства криптовалюты во многом перекрывают имеющиеся недостатки.

Любое новое явление в экономике, а криптовалюту Биткоин называют феноменом современной информационной экономики, обладает отличительными чертами, своеобразными особенностями, присущими только ему. К основным особенностям криптовалюты Биткоин относят:

1. Децентрализация электронной валюты. Эта особенность определяется тем, что выпуск криптовалюты не контролируется и не регламентируется государственными органами. Очередной выпуск производится с помощью специально разработанных программ.

2. Частичный контроль трансграничных переводов. Органы контроля и адзора не могут производить контроль за выпуском Биткоинов специализированными электронными сервисами.

3. Эмиссия и осуществление платежей происходит анонимно. Это обстоятельство становится положительным моментом в вопросах налогообложения пользователей. Но может также способствовать повышению рисков потери валюты при банкротстве электронных бирж или в случае их взлома компьютерными хакерами. Момент анонимности не позволяет государству регулировать экономические процессы, а также не позволяет раскрывать информацию участниками на финансовых рынках, что противоречит принципу открытости финансового рынка согласно мировым стандартам.

4. Нет единых подходов к регистрации криптовалюты в рамках законодательства какого-либо государства. Данное обстоятельство может вызывать недоверия к использованию криптовалюты в расчетах.

5. Обеспеченность валюты основана на доверии обладателей Bitcoin – ничем и никем не обеспеченная валюта.

6. Строго ограниченная эмиссия, которая обусловлена скоростью добычи золота в мире.

7. Отсутствие инфляции

8. Нестабильность курса

9. Не взимается комиссия за переводы из одного государства в другое. Данная возможность обусловлена отсутствием посредников в лице банков и финансовых агентов.

Исходя их особенностей криптовалюты, можно констатировать наличие как положительных, так и отрицательных моментов. Данное обстоятельство еще раз подтверждает спорные моменты в определении сущности криптовалюты в качестве феномена и нового финансового инструмента в условиях современной информационной экономики или в качестве нового «мыльного пузыря», имеющего отдельные черты финансовой пирамиды.

Возникновение криптовалюты как нового явления в функционировании финансовой системы является результатом конфронтации между системой фиксации фактов трансформации стоимости. В современном мире имеется целый ряд всевозможных систем и сервисов, которые имеют как преимущества, так и отрицательные стороны. В этом отношении криптовалюты выступают совершенно новой ступенью в развитии электронных денег. Они в самом широком смысле способны удовлетворить все возрастающие требования, которые предъявляются к сделкам с электронными деньгами. К этим требованиям можно отнести скорость проведения расчетов, отсутствие вознаграждений за проведе-

ние операций, возможность не производить конвертацию в валюту страны, которая осуществляет расчеты, а также защищенность и анонимность производимых платежей. Исходя из этого, криптовалюта – это особый вид электронных денежных единиц, которые обращаются на основании децентрализованной эмиссии в рамках системы технологических операций.

Как известно, бедность – не порок, а одна из острых проблем современности, которую может решить криптовалюта Биткоин. Как считают эксперты, криптовалюта может способствовать получению дополнительного дохода любым человеком. В основе лежит социальная концепция, которая предполагает получение определенной денежной суммы из бюджета, не зависящая от уровня доходов и объемов работы.

Достоинства криптовалюты вполне обоснованы, даже если они не выступают отражением реальных денег. Теперь проще будет перечислять деньги тем, кто в них нуждается.

Библиографический список

1. Лукашев А. М. Биткоин – валюта цифровой эры. Международный научный институт «EDUCATIO» Ежемесячный научный журнал. Новосибирск. № 1/2014.

2. Kondor D, Posfai M, Csabai I, Vattay G. Do the rich get richer? An empirical analysis of the Bitcoin transaction network. PLoS ONE. 2014.

3. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Выпуск 5 (24), сентябрь – октябрь 2014 publishing@naukovedenie.ru 7 <http://naukovedenie.ru> 127EVN514 ЛИТЕРАТУРА 1. Crypto-Currency Market Capitalizations [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://coinmarketcap.com/> (дата обращения 18.11.2015).

The article discusses the concept of "cryptocurrency" and its variety Bitcoin. Estimate advantages and disadvantages of cryptocurrency, the mechanism of its functioning, features and role in modern information economy.

Key words : *cryptocurrency, Bitcoin, information economy, electronic money, financial market.*

В. Е. Текутьев (СГУПС, Новосибирск)

РОССИЙСКИЕ АКЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

В статье рассматривается целесообразность и возможность формирования международных портфелей ценных бумаг из акций, включенных в российский индекс ММВБ и в американский S&P 500. Такая диверсификация позволила бы снизить риск портфеля вследствие асинхронной волатильности этих индексов.

Ключевые слова: *фондовые индексы, рыночная капитализация, диверсификация, дисперсия, ковариация, структура портфеля.*

В одной из предыдущих статей автором была предпринята попытка сравнить риски инвестиций в российские акции и в рыночные портфели акций развитых и развивающихся стран. В качестве базы были выбраны фондовые индексы Morgan Stanley (MSCI World, MSCI EM и MSCI Russia). Была выявлена неожиданная, на первый взгляд, картина: бета-коэффициент индекса MSCI Russia относительно двух вышеназванных мировых индексов оказался меньше единицы, хотя значения российского индекса более волатильны, а его доходность более низка по сравнению с индексами мировыми. Причина, по мнению автора, в том, что колебания доходности российских акций в значительной степени асинхронны относительно мировых индексов.

В настоящей статье автор предпринял попытку предложить структуру портфеля, состоящего из российских акций, входящих в индекс ММВБ, и акций, включенных в индекс S&P 500. Разумеется, сопоставлять доходности активов, номинированных в разных валютах, не приходится. Даже при стабилизации пары «доллар/рубли», эти доходности останутся несопоставимы в принципе ввиду разных значений инфляции. Однако можно, на наш взгляд, говорить о формировании портфеля из этих активов для снижения риска. В преддверии кризиса 1998 г. многие, в их числе автор, не имея доступа к информации о грядущем расширении валютного коридора и о произошедшем затем дальнейшем росте курса, тем не менее смогли если не приумножить свои сбережения, то, по крайней мере, сохранить их, разделив свои депозиты между рублевыми и долларовыми вкладами. В какой степени уменьшилась долларовая оценка наших рублевых вкладов, в такой же степени увеличилась рублевая оценка вкладов в валюте (конечно, без учета разных значений инфляции, которая в некоторой степени был смягчена более высокими процентными ставками по рублевым вкладам).

При всей важности оговорки о несопоставимости доходности, ее значения для формирования портфелей минимальной дисперсии должны быть рассчитаны. Были рассчитаны полугодовые значения доходности этих индексов за период с 28 декабря 2007 г. по 30 декабря 2015 г. (всего 16 значений). Средняя полугодовая доходность индекса ММВБ, рассчитанная как средняя геометрическая, оказалась равной $-0,4\%$, а индекса S&P 500 – $+2,2\%$ (сказался мировой кризис 2007–2009 гг.). При этом бета-коэффициент российского индекса относительно американского, по расчетам автора, равен $0,602$. Однако примерно с середины 2013 г. российский индекс уже превосходит американский по доходности ($11,9\%$ против $9,4\%$ в среднем за год). Волатильность доходности,

измеряемая среднеквадратическим отклонением, у российского индекса 10,63 %, у американского – 6,94 % при весьма существенной асинхронности колебаний. Так, коэффициент корреляции значений доходности индексов ММВБ и S&P 500 в этом временном интервале составил всего 0,023, что должно представлять интерес для портфельных инвесторов, поскольку в такой ситуации возможно формирование портфелей с целью снижения риска.

Дисперсия портфеля (*Variance* в американской терминологии) может быть рассчитана по формуле Г. Марковица (1, p.81):

$$V = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \sigma_{ij} X_i X_j, \quad (1)$$

где X_i, X_j – доли инвестиций в активы i и j ; σ_{ij} – ковариация доходностей активов; N – количество активов в портфеле.

Для случая из двух активов, с учетом $X_j = 1 - X_i$, а также того, что при $i = j$ $\sigma_{11} = V_1$, а $\sigma_{22} = V_2$, приравнивая к нулю первую производную V по X получаем формулу структуры портфеля минимальной дисперсии:

$$X_i = \frac{V_j - \sigma_{ij}}{V_i + V_j - 2\sigma_{ij}}. \quad (2)$$

Подразумевая под активами 1 и 2 портфели, состоящие из акций, входящих в списки индексов ММВБ и S&P 500, включенных в такие портфели пропорционально их долям в капитализации индексов (это называется «инвестирование во весь рынок»¹, можно говорить о формировании хорошо диверсифицированного международного портфеля.

Выполненный автором расчет структуры портфеля минимальной дисперсии из акций, входящих в списки этих индексов, показал, что минимум риска такого портфеля достигается, если доля его «русской» составляющей равна 29,4 %, соответственно, «американской» – 70,6 %. «Доходность» (здесь это формально-математическое понятие в свете вышеприведенных причин) такого портфеля в рассматриваемом интервале составила бы 10,1 % (без учета дивидендов), а риск (уже без кавычек) – 5,87 %, что меньше, чем риск наименее рискованной его составляющей.

¹ Для формирования портфеля близкого к рыночному, не обязательно покупать все акции, представленные в индексе. Достаточно купить те, суммарная доля которых в капитализации индекса достаточно существенна. Степень такой существенности – дело суждения инвестора. Во многих индексах суммарная доля 20 крупнейших по капитализации компаний может достигать 80 %.

Библиографический список

1. *Harry Markowitz*, Portfolio selection, *Journal of Finance*, 7, № 1 (Mar., 1952), pp. 77 – 91;
2. <http://www.finanz.ru/indexiarhiv-torgovMICEX>;
3. <http://daytrader.ua/indexes/usa>.
4. *Текутьев В. Е.* Оценка риска российских акций относительно мирового фондового рынка //Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Материалы региональной научно-практической конференции преподавателей и аспирантов. 17 декабря 2013 г. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. С. 143–145)

The article deals with the expediency and the possibility of the formation of the international portfolios of securities, listed into MICEX and S&P 500 indexes. Such diversification could reduce the portfolio risk as the result of asynchronous volatility of the indexes.

Key words : *stock market indexes, market capitalization, diversification, variance, covariance, portfolio structure.*

А. С. Толстогузов (ЮГУ, Ханты-Мансийск)

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЮГРЕ

В данной статье, мы хотим Вам рассказать, как влияют молодые предприниматели на экономику в РФ, и что делает государство, для поддержания малого и среднего бизнеса в ХМАО-Югре, и какова статистика полученной помощи на данный момент.

Ключевые слова : *малый бизнес, предприниматели, поддержка, грант, поручительство.*

В настоящее время, много людей пытаются сделать свой собственный бизнес, потому что, на первый взгляд, это прибыльно и не нужно специального высшего образования. Но на самом деле, в этой области требуются очень хорошие организаторские способности, ответственность, слежение за всей работой бизнеса. В общем, это тяжело и в моральном плане так и в материальном. Для этого государство помогает бизнесу развиваться, «дать толчок» начинающим предпринимателям, которые хотят сделать карьеру. Потому что предприниматели дают для населения новые рабочие места, производит какие-нибудь товары или предлагает услуги и т. п., т. е. экономика оживляется, она начинает работать. Например в Ханты-Мансийском автономном округе создан специальный фонд поддержки предпринимательства Югры. Главной целью Фонда является динамичное развитие оказываемых услуг применительно к оперативным и стратегическим задачам развития предпринима-

тельства и в целом экономики Югры. Благодаря данному фонду в Ханты-Мансийском автономном округе, существуют очень хорошие перспективы по развитию бизнеса.

В далее, я хочу рассказать какие государственные поддержки существуют, на данный момент, и кто может ими воспользоваться.

1. Предоставление поручительств (Программа «Гарантия»)

Фонд поддержки предпринимательства Югры предоставляет поручительства по кредитам, займам, банковским гарантиям, лизинговым операциям и т. п. субъектов малого и среднего предпринимательства перед банками, лизинговыми компаниями и т. п.

Максимальный размер поручительства Фонда – до 70 % от суммы кредита или банковской гарантии, но не более 48 427,33 тыс. р.

Предоставление поручительства это очень нужная программа для молодых предпринимателей, но если посмотреть максимальный размер поручительства, то можно сделать вывод, что это слишком маленькая сумма так как предприниматели как правило берут крупные суммы.

2. Образовательные мероприятия

Поддержка предоставляется в следующих формах:

- организация безвозмездных образовательных мероприятий;
- предоставление сертификатов с целью самостоятельного выбора предпринимателем образовательного учреждения и направления обучения;

- компенсация части затрат и Организаций по участию их сотрудников в образовательных мероприятиях.

Данная программа, как я считаю, очень полезна тем, кто только начинает свой бизнес, потому что на этих мероприятиях, люди учатся ведению бизнеса. Когда я учился в школе в 10–11 классах, нашему классу предоставили такое бесплатное элективное занятие под названием «Азбука бизнеса». И на этих курсах, я узнал очень много про ведение бизнеса, про виды налогообложения на предпринимателей, каких лучше нанимать сотрудников, в общем я счастлив, что нам были предоставлены данные курсы.

3. Компенсация части затрат по уплате лизинговых платежей

Размер компенсации определяется:

- не более 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения соглашения о предоставлении Поддержки, исчисляемом от размера лизингового платежа, с периодичностью указанной в договоре лизинга;

- в размере не более 1/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения соглашения о предоставлении Поддержки, исчисляемом от размера лизингового платежа, с периодичностью, указанной в договоре лизинга.

Компенсация части затрат за уплате первого взноса по договору лизинга, дается в размере не более 50 % от первого взноса, но не больше 500 тыс. р.

Размер компенсации не превышает 3 000 000, для особой категории 5 000 000 р., для особой категории компенсация лизинговых платежей может быть выплачена в форме авансирования.

4. Компенсация банковской процентной ставки

Размер компенсации определяется:

– в размере не более $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения соглашения о предоставлении Поддержки, исчисляемом от остаточной суммы кредита, с периодичностью, указанной в кредитном договоре, по кредитам до 5 000 000 р.;

– в размере не более $\frac{1}{2}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения соглашения о предоставлении Поддержки, исчисляемом от остаточной суммы кредита, с периодичностью, указанной в кредитном договоре, по кредитам более 5 000 000 р.;

Размер компенсации не может превышать 3 000 000, для особой категории 5 000 000 р. (для особой категории компенсация банковской процентной ставки может быть выплачена в форме авансирования).

Предпринимателям всегда приятно, когда компенсируются выплаты по процентам, а те деньги которые с экономились за счет поддержки, можно направить на развитие бизнеса.

5. Грантовая поддержка

Грантовая поддержка дается участникам по итогам конкурса молодежных бизнес-проектов «Путь к успеху» проходящих на территории Ханты-Мансийского автономного округа — Югры не более 1 года, для создание своего бизнеса в размере не более 300 000 р.

В данный момент уже за 2015 г. выдан 31 грант на общую сумму 9 300 000 р.

6. Имущественная поддержка

Согласно государственной программе «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014–2020 годы» имущественной поддержкой могут воспользоваться предприниматели малого и среднего предпринимательства до 3 лет с даты государственной регистрации.

Предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду нежилых помещений осуществляется на конкурсной основе.

Порядок расчета арендной платы

Расчёт арендной платы производится на основании базовой стоимости арендной платы за 1 м² с применением понижающих коэффициентов.

Формула расчёта стоимости арендной платы за 1 м²:

$$A_n = BC \times K(1, 2, 3), \quad (1)$$

где A_n – арендная плата; BC – базовая стоимость; $K(1, 2, 3)$ – понижающий коэффициент:

1-й год предпринимательской деятельности – 0,4;

2-й год предпринимательской деятельности – 0,6;

3-й год предпринимательской деятельности – 0,8.

7. Микрофинансирование.

Условия финансирования зависят от вида и срока деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства.

Критерии микрофинансирования:

– Максимальная сумма займа – 1 000 000 р.;

– Максимальный срок займа – 36 мес.;

– Процентная ставка определяется:

а) 10 % годовых в 1-й год использования суммы займа;

б) 12 % годовых во 2-й год использования суммы займа;

в) 14 % годовых в 3-й год использования суммы займа.

– Платёж дифференцированный, т.е. проценты начисляются на остаток суммы займа, которая находится в пользовании заемщика.

Микрофинансирование очень выгодно для руководителей, потому что более доступная процентная ставка, но минус в том что данной программой мало кто может воспользоваться.

8. Субсидии, субвенции

Субвенция или субсидия – это помощь конкретному предпринимателю, который только начинает свое дело, поддержка, которая доходит до рядовых людей, составляющих основу среднего класса.

Согласно закону, на субвенцию может претендовать предприятие, с момента регистрации которого прошло не более 2-х лет. Субвенция предоставляется только юридическим лицам, а субсидия - индивидуальным предпринимателям.

Субвенции дается при недостаточности источников доходов, регулируемых и закрепленных, с целью выравнивания минимального уровня финансового обеспечения муниципальных образований и субъектов РФ.

Субсидии и субвенции следует возвращать при нецелевом их использовании или неиспользования в определенные сроки, это предохраняет экономику от краж государственных денег.

Официальная статистика помощи:

– финансовая – 906, в том числе оказана поддержка по 671 предпринимательским проектам объёмом финансирования 767 402 590 р.;

– имущественная – 155;

– образовательная – 7 766;

– информационно-консультационная – 19 185;

– популяризация и пропаганда предпринимательской деятельности – 13 367;

– адресную поддержку получили 9 311 субъекта малого и среднего предпринимательства.

– субъектами, получившими поддержку, создано 1 924 рабочих мест.

– создано малых предприятий – 412, в том числе молодёжью – 289.

В Югре существует много поддержек бизнесу, подготовки к бизнесу молодых людей. Необходимо только знать, все эти государственные поддержки, потому что, очень много предпринимателей существуют в регионе, которые не знают про существование данных программ, и поэтому у них уходит очень много денег, на уплату процентов по кредиту, затраты на дорогую аренду зданий и прочих расходов, которые можно компенсировать, за счет государства. Поэтому, состояние экономики еще зависит от знаний самих предпринимателей. Предприниматели помогают уменьшить безработицу в стране, увеличить оборот денег, потому что чей-то расход всегда, становится доходом другого человека.

Для государства, эти программы, являются «рычагами регулирования» экономики, т. е. если начинается безработица, государство увеличивает бюджет для этих программ и делает их доступнее, если в стране начинается инфляция т.е. чрезмерное увеличение количества обращающихся в стране бумажных денег, вызывающее их обесценение, то правительство уменьшает бюджет, чтобы поддержка была для предпринимателей, но уже гораздо меньшая, чем в период спада экономики.

Библиографический список

1. Фонд поддержки предпринимательства Югры. URL: <http://sb-ugra.ru>

In this article , we want to tell you how to influence young entrepreneurs on the economy in Russia , and that the state is doing to maintain small and medium business in the КНАО - Yugra , and what the statistics obtained using at the moment.

Key words : *small business, entrepreneurs, support, guarantor, surety.*

Е. С. Филиппович (БГЭУ, Минск)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается сущность налогового контроля, подходы к оценке его эффективности и отражаются методы, направленные на повышение эффективности налогового контроля, которые используются в настоящее время в Беларуси.

Ключевые слова : *налоговые органы, налоговый контроль, эффективность налогового контроля, налоговый менеджмент, налоговое администрирование.*

Большое количество научно-практических дискуссий, касающихся контрольной деятельности налоговых органов, возникают по причине отсутствия единства терминологии. Так, например, нередко в экономической литературе «налоговый менеджмент» подменяется «налоговым администрированием», а последнее словосочетание – «налоговым контролем». При определении сущности налогового контроля основные дебаты ведутся по уточнению признаков, отражающих ответы на вопросы «кто его проводит?» и «что проверяют?».

Налоговые кодексы и Республики Беларусь, и Российской Федерации раскрывают, что налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов [1, 2]. Однако в контроле за правильностью, полнотой и своевременностью уплаты налоговых платежей задействованы не только налоговые (и таможенные) органы, но и, по меньшей мере, органы финансового контроля. В частности, Комитет государственного контроля Республики Беларусь функционально доминирует по вопросам координации действий по противостоянию лжепредпринимательству и планирования проверок всех контролирующих органов, должностные лица органов финансового контроля наделены полномочиями проверять правильность применения налоговых, применять установленную административную ответственность или проводить дознание по уголовным делам, связанным с налоговыми преступлениями.

Кроме того, ученые Российской Федерации часто используют термин «государственный налоговый контроль» [3, 4], что, по мнению автора, автоматически предполагает возможность исследования противоположной его части («негосударственной»). Нельзя отрицать, что к контролю за взиманием налоговых платежей могут быть привлечены иные участники, например, со стороны налогоплательщиков – налоговые консультанты или аудиторы, со стороны органов, представляющих интересы государства – финансово-кредитные или регистрационные организации. Однако цели проведения налогового контроля и сущность налоговых отношений дает основание говорить, что налоговый контроль проводится уполномоченными государственными органами по отношению к субъектам – потенциальным или реальным налогоплательщикам и, как следствие, в нем нельзя выделить обособленную негосударственную составляющую.

По второму вопросу следует отметить, что налоговым законодательством в качестве объекта исчисления налогов выбираются процессы или отдельные показатели хозяйственной деятельности. Потому бес-

спорно, что правильность определения налоговой базы зачастую находится в прямой зависимости от соблюдения порядка осуществления плательщиком его деятельности и учета отдельных хозяйственных операций. Это объясняет, что сфера контроля налоговых органов выходит за рамки налогового законодательства [5].

Таким образом, с позиции автора *налоговый контроль представляет собой деятельность, проводимую уполномоченными государственными органами в пределах их полномочий и компетенции при возможном участии в ней иных организаций и ведомств и направленную на предупреждение, выявление и пресечение налоговых нарушений, а также связанных с ними нарушений законодательства*. В широком смысле налоговый контроль является средством наблюдения за функционированием налоговой системы в целом и по результатам его проведения можно судить об эффективности и конкурентоспособности этой системы. Стратегической целью налогового контроля является создание условий для своевременного и полного поступления налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды, сформированные согласно действующему законодательству.

В научной литературе описаны различные подходы к оценке эффективности государственного управления, среди которых важное место отводится экономической эффективности, предполагающей сопоставление результата и затрат. Контроль за полнотой уплаты налоговых платежей и порядком осуществления финансово-хозяйственной деятельности, проводимый налоговыми органами Республики Беларусь приносит перманентный эффект в виде допричисленных сумм налогов в бюджет государства. Однако эффективность как способность достигать определенного эффекта применительно к налоговому контролю не должна рассматриваться в отрыве от эффективности налоговой системы в целом. Как элемент государственного управления контроль нацелен на достижение результатов, обозначенных налоговой политикой государства. Одним из основных направлений бюджетно-налоговой политики Республики Беларусь является обеспечение достаточных и стабильных налоговых поступлений в бюджет при снижении налоговой нагрузки на экономику страны. Легализация деятельности и минимизация скрытых доходов напрямую связаны с равномерным распределением налогового бремени между хозяйствующими субъектами, что должно способствовать и снижению налоговой нагрузки на экономику страны. При этом, чем меньше латентных объектов налогообложения, тем меньше и размер налоговых платежей, выявленных по факту проведения контрольных мероприятий. Таким образом, на нынешнем этапе развития (при относительной стабильности налоговой системы) эффект от проведения контрольной деятельности налоговыми органами Республики Бе-

ларусь должен проявляться в сокращении темпов результативности контроля при опережающем их снижении темпов налоговой нагрузки (или налогов, приходящихся на одного плательщика в среднем) [6, с. 9]. Опережающий темп снижения налоговой нагрузки обуславливается значительной долей мероприятий последующего налогового контроля, которые проводятся с определенным временным отставанием (после совершения хозяйственных операций). Определяя эффективность по критерию опережающего темпа снижения налоговой нагрузки по отношению к результативности проверок, можно составить мнение не только о том, решена ли одна из первостепенных задач налогового контроля — успешность борьбы с уклонением от уплаты налоговых платежей. Эта оценка эффективности контроля является своеобразным индикатором функционирования всей налоговой системы.

С целью повышения эффективности контроля и создания более либеральных условий для ведения бизнеса в 2010 г. в Республике Беларусь начато реформирование контрольной деятельности. Базовая идея, лежащая в основе реформ, состоит в выставлении акцентов на предупреждении нарушений и сокращении затрат на проведение контрольных мероприятий за счет усиления подготовительной работы. Концептуальные положения реформирования заключаются в том, чтобы:

- повысить обоснованность вмешательства контролирующих органов в текущую деятельность субъектов хозяйствования и ограничить количество потенциальных контролеров;
- регламентировать сроки и порядок проведения выездных проверок и иных контрольных мероприятий;
- изменить подход к планированию проверок, выставляя акценты на применении административных и аналитических показателей;
- усилить дистанционные формы контроля, позволяющие проводить диагностику налоговых нарушений;
- повысить мотивацию плательщиков к добросовестному исполнению налоговых обязательств на основе избирательного подхода для назначения контрольных мероприятий и получения отдельных преференций.

Важной характеристикой эффективности налогового контроля остается масштаб теневого сектора экономики. Основные направления работы, касающейся активизации противостояния теневому бизнесу, которые реализуются с участием Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь сводятся к:

- усилению ответственности субъектов хозяйствования за сделки, проводимые с участием лжепредпринимательских структур;
- совершенствованию информационных технологий, обеспечивающих результативное проведение контрольных мероприятий;

– внедрению новых форм контроля за рисковыми сферами деятельности.

С целью повышения ответственности субъектов хозяйствования за проводимые хозяйственные операции в 2012 г. принято решение:

– вести обособленный реестр «коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей с повышенным риском правонарушения в экономической сфере» (далее «Реестра субъектов с повышенным риском»), который содержит сведения о субъектах хозяйствования, имеющих признаки лжепредпринимательских структур;

– сделать доступным для субъектов хозяйствования данные выше-названного реестра и иную информацию, позволяющую им устанавливать контрагентов, деятельность которых расценена как лжепредпринимательство;

– обязать организации и индивидуальных предпринимателей проводить проверку первичных документов по сделкам на предмет их соответствия законодательству и принадлежности бланков строгой отчетности белорусскому отправителю для чего они могут использовать электронный банк данных открытого доступа «АС БДБ» и «Реестра субъектов с повышенным риском»;

– определить порядок налогообложения хозяйственных операций, первичные учетные документы по которым признаны «не имеющими юридической силы» [7].

Новое развитие в работе налоговых органов Республики Беларусь получает мониторинг. Мониторинг, как форма оперативного контроля финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, нацелена на предупреждение нарушений налогового законодательства и сдерживание уклонения от уплаты налогов и неформальных экономических отношений. Ранее мониторингу со стороны МНС Республики Беларусь в основном подвергались крупные бюджетообразующие предприятия. В дополнение к отлаженному процессу в настоящее время мониторинг внедрен по трем направлениям: за игорным бизнесом и в розничной торговле, которые реализуются с применением специальных устройств, обеспечивающих дистанционное получение данных налоговыми органами о выручке, а также за деятельностью иных субъектов хозяйствования, который проводится в ходе камеральной работы. Нововведением в национальное законодательство является правовая основа использования данных хронометража для определения суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет.

Переориентация форм налогового контроля с активных на дистанционные позволяет говорить о перспективе получения эффекта как в виде снижения доли затрат на их проведение, так и от сокращения масштабов теневой экономики.

The article deals with the essence of the tax control, approaches to estimation of its efficiency and recognized methods to improve the efficiency of tax controls that are currently used in Belarus.

Key words : *taxation authorities, tax control, the efficiency of tax control, tax administration, tax management.*

А. А. Хомушку (СГУПС, Новосибирск)

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКА

В статье представлена систематизация проблем методического инструментария оценки кредитного риска российских банков, связанных с оценкой кредитоспособности заемщиков – юридических лиц.

Ключевые слова: *банки, кредитный риск, кредитоспособность заемщиков, методики, проблемы, нормативно-правовая база, теоретический аппарат, информационное обеспечение.*

Большинство проблем методического инструментария оценки кредитного риска отечественных банков связано с методиками оценки кредитоспособности заемщиков. До начала XXI в. сама оценка кредитоспособности заемщиков воспринималась как проблема самих банков. Только в 1999 г. Банк России пришел к выводу, что на самом деле это общая проблема и предложил последовательность действий по ее решению: 1-й этап – организация мониторинга организаций, 2-й этап – разработка методов оценки их кредитоспособности [1].

Однако до сих пор в области оценки кредитоспособности заемщиков проблемы не решены. Их можно сгруппировать следующим образом:

1. *Проблемы, связанные с несовершенством нормативно-правовой базы.*

В настоящее время в действующем законодательстве РФ отсутствует единая нормативная база по оценке кредитоспособности заемщиков [2, с. 41].

Положение Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [3] – единственный нормативный документ, где рекомендуется проводить оценку кредитоспособности заемщиков с помощью рейтингования, но в нем дается только перечень информации для оценки финансового состояния заемщика-юридического лица, что позволяет констатировать отсутствие более-менее четкой методики [4, с. 54].

2. Проблемы, связанные с несовершенством теоретического аппарата.

К настоящему времени не сформировалось единого мнения о сути кредитного риска, нет общепринятой классификации кредитных рисков банков, а также существует проблема недостаточной разработки понятийного аппарата в теории кредитных рисков [5].

3. Проблемы, связанные с несовершенством методического обеспечения.

В России существует достаточно много официальных методик оценки финансового состояния организаций, разработанных Правительством, Минфином, Минэкономки, ФНС РФ, обосновывающих целесообразность предоставления финансовой помощи хозяйствующим субъектам.

В предлагаемых методиках обычно представлена система финансовых показателей (коэффициентов), например, в методике Сбербанка РФ их всего 5, в методике, предлагаемой в свое время ФСФО [6] – 26, в правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа – 11 [7] в некоторых методиках 100 и более финансовых показателей.

Коэффициентный метод оценки финансового состояния организаций многими специалистами активно критикуется:

- не нужно большое количество показателей, так как многие из них дублируют друг друга, а также тесно связаны между собой;
- одни и те же по экономическому содержанию и алгоритму расчета коэффициенты в разных методиках по-разному называются [8, с. 42];
- оценка показателей кредитоспособности должна проводиться в динамике [9, с. 50];
- коэффициенты, не учитывают отраслевые особенности;
- методик, ориентированных на оценку кредитоспособности организаций малого бизнеса на сегодняшний день не существует.

Рейтинги для оценки кредитоспособности позволяют банку ранжировать заемщиков по уровню кредитоспособности и оценивать кредитный риск, но существующие системы оценки имеют определенные недостатки: многие характеристики заемщика поддаются формализации, т. е. количественному измерению или представлению в абстрактных образах; есть проблема субъективности в выборе уровней значимости коэффициентов; критическое значение рейтинга, определяющего группу кредитоспособности заемщика, принимается эмпирически без глубокого теоретического обоснования.

В банковской практике оценки кредитоспособности заемщиков часто занижаются эталонные параметры коэффициентов, которые априори выполняются. Наблюдается искусственное завышение оценки кредитоспособности заемщика за счет завышения уровня «деловая репутация»,

«категория клиента», «категория кредита». Такая оценка повышает рейтинг заемщика, но не отражает его текущую и будущую кредитоспособность.

Встречаются случаи, когда банковские методики оценки кредитоспособности заемщиков подстраиваются под свои сложившиеся традиции кредитования, под особенности своего кредитного портфеля, что позволяет повышать уровень кредитоспособности заемщиков, и, следовательно, минимизировать свои резервные отчисления [10, с. 87].

4. Проблемы, связанные с несовершенством информационного обеспечения.

Финансовая отчетность, как базовый источник эмпирической информации для оценки кредитоспособности заемщиков, имеет определенные недостатки: она фиксирует ситуацию только на момент (как сказал П. Самуэльсон – баланс – это мертвый кадр); кроме того, она не отражает реальную стоимость имущества, так как в РСБУ в отличие от МСФО, учет ведется по цене приобретения.

Основной недостаток отчетности российских организаций ее недостаточная информативность, это в первую очередь касается пояснений к отчетности. В МСФО объем информации, раскрываемой в пояснениях к отчетности значительно больше, что позволяет получить более объективную оценку о финансовом положении заемщика.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в отечественной практике не существует общепринятой методики оценки кредитоспособности заемщиков банков, что приводит снижению качества кредитного процесса и, следовательно, качества кредитного портфеля, что, в свою очередь, снижает их финансовую устойчивость.

Библиографический список

1. *Тавасиев А. М.* Банковское дело: управление и технологии: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 863 с. С. 625 – 626.

2. *Казакова И. И.* О методах оценки кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. 2007. № 6. С. 40–44.

3. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» с дополнениями и изменениями на 01.09.2015. URL: http://base.garant.ru/584458/1/#block_1#ixzz3ttX0RVi5 (дата обращения 15.11.2015).

4. *Лаврушин О. И.* Банковское дело. Экспресс – курс : учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2007. 344 с. *Ковалев П.П.* Концептуальные вопросы управления кредитными рискам // Управление финансовыми рисками. URL: <http://www.mbka.ru/price/kovalev3.pdf> (дата обращения 15.11.2015).

5. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».

URL: <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=16208>
(дата обращения 15.11.2015).

6. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа». URL: <http://base.garant.ru/12131539/#ixzz3tthN0PfH> (дата обращения 15.11.2015).

7. Черненко А. Ф. Методические основы расчета оборачиваемости имущества при оценке кредитоспособности организации // Финансы и кредит. 2006. № 6. С. 42–45.

8. Тен В. В. Проблема анализа кредитоспособности заемщиков / В. В. Тен // Банковское дело. 2006. № 3. С. 49–51.

9. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко. 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. 264 с.

The abstract presents systematization of the problems of methodical instruments for evaluating the credit risk of Russian banks, associated the solvency of debtors – legal entities.

Key words : *banks, credit risk, solvency of debtors, methodology, problems, normative and legal framework, theoretical mechanism, informational support.*

Ю. В. Чепига (СГУПС, Новосибирск)

ТРАНСПОРТНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

В статье рассматривается понятие «транспортная конкурентоспособность», приводятся различные подходы к его трактовке, а также затрагиваются проблемы, связанные с его оценкой.

Ключевые слова : *конкуренция на транспорте, межотраслевая конкуренция, внутриотраслевая конкуренция, географическая конкуренция, конкурентоспособность услуги.*

Специалисты - транспортники определяют конкуренцию на транспорте как «...соперничество транспортных предприятий за лучшие методы хозяйствования, т. е. за наиболее выгодные условия осуществления перевозок и получение максимальной выгоды. Кроме того, конкуренция на транспорте – это борьба за грузовладельцев и пассажиров, за получение максимально полезного эффекта на основе применения современных, более эффективных технологий, повышения качества перевозок, их надежности и скорости перемещения грузов и пассажиров. В соответствии с результатами действия конкуренции при использовании так называемых базовых конкурентных преимуществ и, как следствие, с размерами получаемой прибыли на вложенный капитал, перераспреде-

ляются и ресурсы между различными видами транспорта, а это значит, что между ними есть элементы и межотраслевой конкуренции» [1].

На транспортном рынке принято выделять межотраслевую, внутриотраслевую и географическую виды конкуренции.

Категория конкурентоспособности используется при характеристике как товара или продукции, так и отдельных хозяйствующих субъектов. В теории и практике еще нет единой трактовки конкурентоспособности и методов оценки ее уровня [2].

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта трактуется чаще всего как «... способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности...» [3].

Конкурентоспособность продукции определяется как «... способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам...» [4]. Она может быть оценена только в рамках группы хозяйствующих субъектов одной отрасли или выпускающих аналогичные виды продукции (услуг).

В оценке конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в первую очередь оценивается конкурентоспособность продукции, которая чаще всего определяется как степень ее превосходства над продукцией других хозяйствующих субъектов с точки зрения потребителей. Конкурентоспособность продукции может быть оценена прямым и косвенным методами. В оценке чаще всего используют индексный метод, на основе расчета индекса качество/затраты (индекс качества умножается на индекс затрат). Индекс качества – комплексный показатель и определяется на основе интеграции характеристик качества продукции с учетом уровня значимости характеристик.

Конкурентоспособность транспортной продукции определяют как совокупность характеристик перевозки грузов или пассажиров, отражающую ее отличие от перевозок другими видами транспорта как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по уровню транспортных затрат (ценовая конкуренция).

Понятие конкурентоспособности услуги в общей системе конкурентоспособности занимает более низкое место в иерархии по сравнению с конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта и отрасли в целом.

В качестве элементов сложной системы, которую представляет конкурентоспособность железнодорожного транспорта, могут выступать различные виды потенциалов: ресурсный, сбытовой, потенциал менеджмента, маркетинговый, инновационный и т. д.

Наиболее распространенными в зарубежной и отечественной практике методами оценки конкурентоспособности являются методы, основанные на классической теории международного разделения труда, теории равновесия фирмы и отрасли А. Маршалла, а также методы структурного и функционального анализа [6].

Функциональный анализ использует процесс сравнения экономических показателей: издержек и цен, загрузки производственных мощностей, объемов производства, прибыли (рентабельности). В рамках структурного анализа выявляется уровень монополизации отрасли и экономичности.

Оценка конкурентоспособности, конкурентных преимуществ, конкурентного статуса требует разработки системы обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов транспорта.

Конкурентоспособность железнодорожного транспорта определяется на основе системы показателей, представленной качеством перевозок, удовлетворением потребности в перевозках груза по отправлению (отгрузке), удовлетворением потребности в перевозках груза по прибытию (выгрузке) и тарифами на перевозки (эластичность перевозок по тарифам) [1]. Каждый показатель имеет свою формулу расчета.

Комплексный подход к решению задачи, связанной с повышением уровня транспортной конкурентоспособности, состоит из реализации следующего комплекса интегрированных систем: стратегического управления; системы тотального управления качеством; системы организационного развития. Методология стратегического управления базируется на предположении о невозможности с высокой степенью точности предсказывать долгосрочные тенденции развития целого рынка и адекватной реакции хозяйствующих субъектов транспорта на неожиданные изменения во внешней рыночной среде. Конкурентное стратегическое управление является технологией управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности проявления во времени. Система тотального управления качеством базируется на реализации принципа максимизации качества продукции. Система организационного развития является открытой и основывается на концепции управления различными видами изменений хозяйствующего субъекта транспорта. Процесс организованного развития является непрерывным, так как постоянно изменяются внешние и внутренние условия. Это вынуждает хозяйствующего субъекта транспорта оперативно адаптироваться к изменениям. При этом предполагается изучение

хозяйствующего субъекта в трех состояниях: будущее состояние хозяйствующего субъекта (целевая установка); настоящее (текущее) состояние хозяйствующего субъекта; переходное состояние хозяйствующего субъекта (движение от настоящего к будущему).

Библиографический список

1. Терешина Н. П. Экономика железнодорожного транспорта: учебник для вузов ж.-д. транспорта [Текст] / под ред. Н. П. Терешиной, Б. М. Лапидуса, М. Ф. Трихункова. М.: УМЦ ЖДТ, 2006. 801 с.
2. Баликоев В. З. Краткий курс экономической теории: учебник / [Текст] / В. З. Баликоев. М.: Менеджер, 2003. 328 с.
3. Вершигора Е. Е. Менеджмент [Текст] / Е. Е. Вершигора. М.: Изд-во «Свет», 2003. 314 с.
4. Веснин В. Р. Основы менеджмента – курс лекций для студентов высших учебных заведений [Текст] / В. Р. Веснин. М.: Изд-во «Мир», 2004. 361 с.
5. Бабан С. М. Стратегическое управление на железнодорожном транспорте [Электронный ресурс]: учебное пособие / С. М. Бабан, Г. В. Бубнова, В. А. Гиричева. Электрон. текстовые данные. М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2013. 344 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26835>.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М.: «Прогресс», 1993. 594 с.

The article discusses the concept of «transport competitiveness», various approaches to its interpretation, and also addresses the issues associated with his assessment.

Key words: *competition in transport, inter-industry competition intra-industry competition, geographic competition, the competitiveness of the service.*

Т. Е. Шатунова (СГУПС, Новосибирск)

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ РОЛИ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД»

В статье рассмотрена необходимость мотивации персонала как одного из условий повышения эффективности деятельности ОАО «РЖД» в условиях структурной реформы.

Ключевые слова: *реформирование, мотивация, стимулирование, премирование.*

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 [1, с. 14].

Последние десятилетия кардинально изменили ситуацию на рынке железнодорожных перевозок. Модернизация железнодорожной отрасли в России направлена на повышение конкурентоспособности ОАО «РЖД» на российском и мировом рынках, совершенствование качества предоставляемых услуг, обеспечение высокой степени эффективности. Системные преобразования невозможны без кардинальных изменений в системе мотивации сотрудников компании, поскольку именно они в итоге создают качественный и конкурентный продукт или услугу.

Для повышения устойчивости работы железнодорожной отрасли, безопасности и качества оказываемых услуг на железнодорожном транспорте, создания эффективной транспортной системы, снижения затрат на перевозки грузов и удовлетворения спроса на услуги железнодорожного транспорта, 18 мая 2001 г. Правительством РФ была утверждена Программа структурной реформы. Одними из основных задач реформирования были поставлены задачи разделения функций государственного управления и организации хозяйственной деятельности на с выделением конкурентных видов деятельности из монопольной структуры, повышение материальной заинтересованности работников железнодорожного транспорта и обеспечение им социальных гарантий.

Структурная реформа системы управления ОАО «РЖД» в настоящее время находится в стадии практической реализации, созданы отдельные структуры реализующие процесс реформирования управленческой деятельности. Так, создан сектор стратегического развития и корпоративного управления ОАО «РЖД», основными задачами которого в частности являются: координирование деятельности подразделений органов управления и структурных подразделений железной дороги и ОАО «РЖД», ДЗО, расположенных в пределах железной дороги по направлениям стратегического развития, модернизации, развития системы управления и повышения эффективности деятельности в рамках реализации структурной реформы.

Перед Департаментом развития системы управления ОАО «РЖД», в том числе, стоят такие первоочередные задачи: достижение стратегических целей и соблюдение единой политики развития и совершенствования системы управления; повышения эффективности деятельности ОАО «РЖД»; поддержка единых корпоративных норм, регламентов, правил и стандартов в сфере совершенствования системы управления, повышения эффективности деятельности ОАО «РЖД»; обеспечение результативной сбалансированной работы по организации взаимодействия ОАО «РЖД» с дочерними обществами.

При этом региональные (железные дороги) и территориальные (отделения) уровни управления трансформируются в подразделения кор-

поративного управления с функциями координации участников перевозочного процесса и реализации политики ОАО «РЖД» на местах.

В различных экономических источниках содержатся традиционные методики, которые позволяют проводить анализ трудовых ресурсов и фонда заработной платы. Данные методики основаны на проведении комплексного анализа экономических показателей кадрового потенциала: оценка фонда заработной платы, анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, взаимосвязь заработной платы с производительностью труда [2, с. 22].

Процесс мотивации персонала в теории и практике управления персоналом рассматривается с различных точек зрения, тот или иной автор, как правило, дает свое определение, как всему процессу мотивации, так и составляющим его элементам. Например, Егоршин А. П. кратко определяет: «Мотивация – процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей» [3, с. 457].

Волгин Н. А. и Одегов Ю. Г. в учебнике «Экономика труда» приводят такое определение: «Мотивация – это процесс, механизм, действия со стороны государства, органов управления предприятием и так далее, побуждающие кого-либо (отдельного человека или группу людей) к деятельности для достижения конкретных целей и результатов» [4, с. 89].

Шапиро А. С. дает более расширенное определение: «Мотивация – это процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в выбранной ими работе, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами предприятия, и одновременно с этим как комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников» [5, с. 3].

Общим, для всех определений является то, что все авторы определяют мотивацию как процесс, состоящий из множества элементов.

Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия. И, соответственно, в процессе мотивации используются методы, использующие эти факторы (рис. 2) [7, с. 121].

В общем виде процесс мотивации представляют в следующем виде (рис. 1).

Как видно из рис. 1, процесс мотивации состоит из 6 взаимосвязанных элементов: (стимулов, мотивов, потребностей, установок, интересов и трудового поведения) и одного напрямую связанного с мотивацией процесса – стимулирования.

Потребность является одним из основных элементов мотивации, тесно связанных и влияющих на мотивы человека. Мотив порождается определенной потребностью, являющейся конечной причиной человеческих действий [7, с. 12].

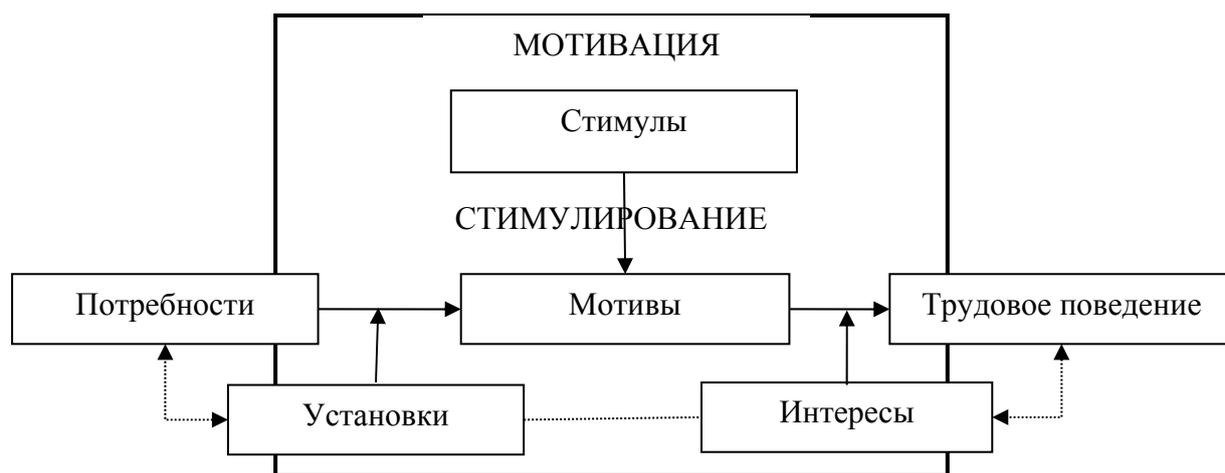


Рис. 1. Процесс мотивации [6, с. 56]

Значение интересов в мотивации достаточно велико, поскольку они побуждают к деятельности, отвечающей потребностям работников, заставляя их активно искать способы удовлетворения своих потребностей. Интересы являются постоянным побудительным «механизмом» познания.

Рассмотрим указанные методы мотивации персонала более подробно.

К административным методам относят:

1. Организационно-стабилизирующие методы используют научные подходы к менеджменту, объединяют их в систему. К ним относятся Федеральные законы, указы, уставы, правила, Госстандарты, утвержденные государственными органами и обязательные для выполнения.

2. Методы организационного воздействия регламентируют состав, содержание и взаимосвязи всех подсистем организации. К ним относятся регламентирование, инструкции, организационные схемы, нормирование труда.

3. Распорядительные методы используются в процессе оперативного управления и представляют собой приказы и распоряжения.

4. Дисциплинарные методы устанавливают и реализуют различные формы ответственности. Такие методы, по сути, являются антистимулами трудовой деятельности [8, с. 119–124].

Экономические методы. Данные методы преобладают в системе управления мотивацией работников и основаны на том, что работники получают определенные выгоды (материальные или нематериальные) при выполнении требований или целей организации. Основная форма прямой экономической мотивации – заработная плата за основную работу. Помимо заработной платы, большое стимулирующее воздействие оказывают другие денежные вознаграждения. При этом материальная мотивация может быть как денежной, так и не денежной [9, с. 33–39].

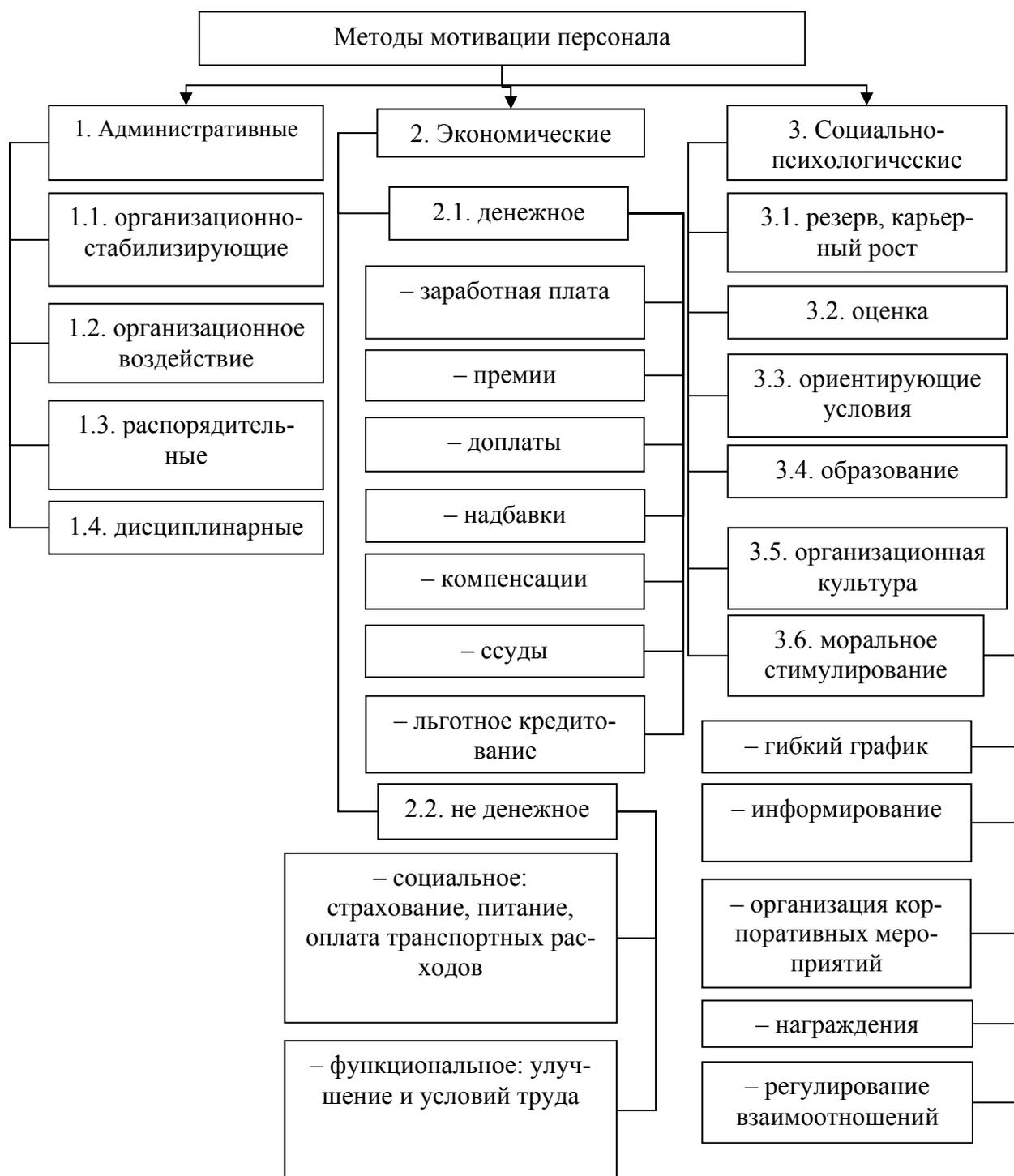


Рис. 2. Методы мотивации персонала

Стимулирование труда работников – один из важных аспектов трудовых отношений. К стимулам относят ответственность, повышение по службе, вознаграждение, управленческое воздействие руководителя, стремление к самовыражению и другие. Стимулы – это блага (предметы, ценности), направленные на удовлетворение потребностей при выполнении определенных действий. Мотивы в отличие от стимулов отлича-

ются тем, что мотивы связаны со стремлением людей получить определенные блага, а стимулы характеризуют их.

Для организации эффективного производственного процесса работодателю необходимо владеть всеми гранями мотивации, управлять ею и уметь использовать эти навыки в интересах своей компании.

Отметим, что мотивация персонала является довольно сложным процессом.

Основное направление материально-денежного стимулирования – это выплата премии. Цель премирования – улучшить конечные результаты деятельности работников.

Показатель премирования – элемент системы, определяющий трудовые достижения, которые подлежат специальному поощрению и должны быть отражены в особой части заработной платы – премии. В качестве показателей премирования должны быть такие показатели производства, которые способствуют достижению высоких конечных результатов [10, с. 223].

Корпоративная система премирования в ОАО «РЖД», несомненно, имеет положительные стороны. Сотрудники видят, каким образом оцениваются их трудовые достижения, при более высоких результатах деятельности работник имеет право рассчитывать на соответствующее материальное поощрение. Размер премии и порядок его расчета вполне прозрачны – система расчетов содержится в положении о премировании. Кроме того, показатели влияющие на размер премии, мотивируют работников на достижение более высоких результатов и способствуют росту заинтересованности каждого отдельного сотрудника в успехах структурного подразделения ОАО «РЖД», в котором он работает. В целом, вышеперечисленное, отражается на эффективности деятельности ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. *Дуплинская Е. Б., Баясгалан Г.* Экономические аспекты управления комплексом железнодорожных дорог: мировой опыт // Материалы международной научно-практической конференции «Азиатский вектор в развитии экономики: вопросы экономики, права и образования. Новосибирск, 2015. С. 13–21.

2. *Дуплинская Е. Б., Тувшинтур Х.* Об эффективности использования трудовых ресурсов в вагонном депо АО УБЖД // Материалы международной научно-практической конференции «Азиатский вектор в развитии экономики: вопросы экономики, права и образования. Новосибирск, 2015. С. 21–25.

3. *Егоршин А. П.* Управление персоналом. Учебник для вузов. / А. П. Егоршин. Н. Новгород: НИМБ, 2008. 720 с.

4. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: Экзамен, 2008. 736 с.

5. *Шапиро С. А.* Мотивация / С. А. Шапиро. М.: ГроссМедиа, 2008. 224 с.
6. *Магура М.* Секреты мотивации или мотивация без секретов. / М. Магура, М. Курбатова. М.: Изд-во журнал «Управление персоналом», 2010. 653 с.
7. *Кибанов А. Я.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. / А. Я. Кибанов. М.: Инфра-М, 2010. 524 с.
8. *Дубицкий В. В.* О мотивации деятельности (труда) / В. В. Дубицкий // Социс. 2010. № 4. С. 119–124.
9. *Ковалева В. В.* Методы мотивации персонала / В. В. Ковалева // Управление персоналом. 2008. № 7.
10. *Шаховой В. А.* Мотивация трудовой деятельности. Учеб. пособие / В. А. Шаховой, С. А. Шапиро. М.: Альфа-Пресс, 2009. 332 с.

The paper investigates the need for staff motivation as one of the conditions of increasing the efficiency of JSC 'Russian Railways' in terms of its structural reform.

Key words : *reforming; motivation; promotion; rewarding.*

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Алексеев Михаил Анатольевич, канд. экон. наук, доцент, и. о. завкафедрой финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

Аронова Анелия Андреевна, магистрант Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД), г. Новосибирск, Россия

Банникова Зинаида Вячеславовна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Башлакова Ольга Сергеевна, канд. экон. наук, доцент, завкафедрой финансов и кредита Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Белых Василий Викторович, канд. физ.-мат. наук, доцент Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), г. Новосибирск, Россия

Богдашкина Ирина Вячеславовна, канд. пед. наук, доцент Западно-Казахстанского аграрно-технического университета им. Жангир хана, г. Уральск, Республика Казахстан

Бурдаева Тамара Андреевна, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Ванеева Татьяна Алексеевна, канд. экон. наук, 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

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

Войтишкина Александра Лаврентьевна, старший преподаватель экономического факультета Гомельского государственного университета им. 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

Гончаренко Сергей Игоревич, аспирант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Греков Игорь Евгеньевич, д-р экон. наук, завкафедрой «Финансы, денежное обращение, кредит и банки» Орловского государственного университета, г. Орел, Россия

Грузин Никита Анатольевич, аспирант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), руководитель отдела информационных технологий, г. Новосибирск, Россия

Дуплинская Елена Борисовна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Ермилова Мария Викторовна, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Жаркова Елена Александровна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Зверева Анастасия Сергеевна, специалист 1 разряда ИФНС по Октябрьскому р-ну, г. Новосибирск, Россия

Зеленковская Наталия Владимировна, старший преподаватель кафедры «Экономика и организация машиностроительного производства» Белорусского национального технического университета, г. Минск, Республика Беларусь

Ибрагимова Наталья Владиславовна, магистр, старший преподаватель Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, г. Астана, Республика Казахстан

Ибрагимова Светлана Ивановна, преподаватель специальных дисциплин высшей категории Акмолинского колледжа КазАТК им. М. Тынышпаева, г. Акмолинск, Республика Казахстан

Иванова Татьяна Ивановна, старший преподаватель Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Кадовба Елена Александровна, аспирант Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Калкабаева Айнагуль Ережеповна, старший преподаватель кафедры управления и делового администрирования Костанайского государственного университета им. А. Байтурсынова, г. Костанай, Республика Казахстан

Кожухова Татьяна Геннадьевна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Колоскова Наталья Владимировна, канд. экон. наук, доцент Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК), г. Новосибирск, Россия

Кондаурова Лариса Анатольевна, канд. экон. наук, 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

Короткевич Лариса Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и организация машиностроительного производства» Белорусского национального технического университета, г. Минск, Республика Беларусь

Кузнецова Инна Геннадьевна, старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики Новосибирского государственного аграрного университета (НГАУ), г. Новосибирск, Россия

Куспанова Адема Ержановна, магистрант Западно-Казахстанского аграрно-технического университета им. Жангир хана, г. Уральск, Республика Казахстан

Лепехина Маргарита Дмитриевна, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Лопанова Вероника Сергеевна, ассистент кафедры экономической теории и мировой экономики Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Лузгина Юлия Владимировна, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Мандражи Зарема Рефатовна, канд. экон. наук, доцент кафедры учета и аудита Крымского инженерно-педагогического университета, г. Симферополь, Россия

Матвиенко Сергей Николаевич, аспирант аспирант, доцент кафедры финансов и статистики Новосибирского государственного аграрного университета (НГАУ), г. Новосибирск, Россия

Муратова Эльвира Муллануровна, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Ниязбекова Ш. У., канд. экон. наук, Евразийский национальный университет, г. Астана, Республика Казахстан

Ободнюк Оксана Александровна, начальник отдела декларирования доходов и имущества инспекции МНС РБ по Советскому району г. Гомеля, аспирант Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Орлова Марина Гаррьевна, канд. пед. наук, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Оселедец Виктория Михайловна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Пирожков Сергей Михайлович, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Пузанкевич Ольга Антоновна, канд. экон. наук, доцент Белорусского государственного экономического университета, г. Минск, Республика Беларусь

Пучкин Константин Борисович, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и антикризисного управления Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Рахметалиева Салтанат Амангельдиевна, магистр экон. наук РК, Евразийский национальный университет, г. Астана, Республика Казахстан

Родионова Татьяна Петровна, старший преподаватель кафедры «Таможенное дело» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Резанов Илья Олегович, аспирант-стажер Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Селиванов Кирилл Александрович, аспирант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Соколова (Khanna) Татьяна Викторовна, специалист в области устойчивого развития, МО «Инициативы перемен», г. Стокгольм, Швеция

Текутьев Владимир Евгеньевич, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Толстогузов Алексей Сергеевич, студент Югорского государственного университета (ЮГУ), г. Югра, Россия

Филиппович Елена Сергеевна, канд. экон. наук, доцент Белорусского государственного экономического университета (БГЭУ), г. Минск, Республика Беларусь

Хомушку Ай-кыс Алимовна, магистрант Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Чепига Юлия Владимировна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Черненко Дмитрий Альбертович, канд. экон. наук, завкафедрой «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Шатунова Татьяна Евгеньевна, преподаватель кафедры «Менеджмент на транспорте» Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС), г. Новосибирск, Россия

Шелковников Сергей Александрович, д-р экон. наук., профессор Новосибирского государственного аграрного университета (НГАУ), г. Новосибирск, Россия

Шумяцкий Роман Иванович, канд. экон. наук, профессор кафедры налогообложения и учёта Сибирского института управления – филиала РАНХиГС, г. Новосибирск, Россия

Содержание

<i>Алексеев М. А.</i> Опыты оценки отчетности российских предприятий с помощью индекса манипулирования	3
<i>Аронова А. А.</i> Кодекс социальной ответственности и социально-трудовые отношения.....	12
<i>Банникова З. В.</i> Рейтинговая оценка кредитополучателей при банковском инновационном кредитовании	15
<i>Башлакова О. С.</i> Денежно-кредитная политика как инструмент стимулирования инноваций	23
<i>Белых В. В.</i> Расчет стоимости гарантирования размещения ценных бумаг на основе модели опционов	28
<i>Бурдаева Т. А., Ермилова М. В.</i> Политика ОАО «РЖД» в сфере управления затратами	35
<i>Ванеева Т. А.</i> Истоки нормативной деятельности в финансово-экономической сфере	40
<i>Витюк В. В.</i> Международная интернет-торговля и международные почтовые отправления: китайское направление	44
<i>Владимирова Т. А., Соколова Т. В.</i> К вопросу о содержании категории «финансовая устойчивость».....	53
<i>Войтишкина А. Л.</i> Методика расчета эффективности доходов и расходов бюджетов как показателей, характеризующих финансовое обеспечение конкурентоспособности региона.....	57
<i>Вольнская О. А.</i> Особенности управления копоративными финансами в компаниях с государственным участием.....	64
<i>Вольнская О. А., Аронова А. А.</i> Устойчивое развитие и корпоративное управление	70
<i>Гончаренко С. И.</i> Налоговая безопасность как элемент экономической безопасности предприятия	73
<i>Греков И. Е., Ниязбекова Ш. У., Рахметалиева С. А., Мандражи З. Р.</i> АО «Банк Развития Казахстана» в индустриально-инновационном развитии Республики Казахстан	77
<i>Грузин Н. А.</i> Факторы предотвращения рисков внедрения ИТ-проекта	81
<i>Дуплинская Е. Б.</i> Финансовая несостоятельность регионов	85
<i>Дуплинская Е. Б., Рязанов И. О.</i> Государственно-частное партнерство как инструмент развития экономики региона.....	89

<i>Жаркова Е. А.</i> Место управленческого анализа в оценке устойчивого развития предприятия железнодорожного транспорта	95
<i>Зверева А. С., Шумяцкий Р. И.</i> Совершенствование системы урегулирования задолженности по налогам и сборам в Российской Федерации	99
<i>Зеленковская Н. В., Короткевич Л. М.</i> Оценка эффективности инвестиционной политики концерна	105
<i>Ибрагимова Н. В., Ибрагимова С. И.</i> Дуальная система образования – надежная основа подготовки высококвалифицированных кадров	112
<i>Иванова Т. И.</i> Налоговая система Республики Беларусь: проблемы соотношения прямого и косвенного налогообложения	118
<i>Кадовба Е. А.</i> Управление инновационным потенциалом региона: сущность, схема действий и направления совершенствования	125
<i>Калкабаева А. Е.</i> Особенности налоговой политики в Казахстане в свете реализации государственной программы «Нурлы жол – путь в будущее»	131
<i>Кожухова Т. Г.</i> Сбалансированная система показателей в оценке результативности финансовой стратегии компании	138
<i>Колоскова Н. В.</i> Анализ финансовых результатов деятельности банков в период экономического кризиса	143
<i>Кондаурова Л. А.</i> К вопросу проведения диагностики финансового состояния организации с помощью коэффициентного метода	150
<i>Конюкова О. Л.</i> Тенденции формирования государственного долга РФ	156
<i>Кузнецова И. Г.</i> Проблемы формирования человеческого капитала в сельской местности Новосибирской области	158
<i>Куспанова А. Е., Богдашкина И. В.</i> Анализ развития системы высшего образования в Республике Казахстан	163
<i>Лопанова В. С.</i> Анализ предлагаемых методов исследования конъюнктуры потребительского рынка для максимизации финансовых результатов	171
<i>Лузгина Ю. В.</i> Риски для финансового взаимодействия России и Украины на современном этапе	177
<i>Матвиенко С. Н., Шелковников С. А.</i> Эффективность и риски использования сельскохозяйственными организациями Новосибирской области внешнего финансирования	183
<i>Муратова Э. М., Черненко Д. А.</i> Торговый сбор: условия и последствия применения	188

<i>Ободнюк О. А.</i> Налоговый контроль в сфере декларирования физическими лицами доходов и имущества	192
<i>Орлова М. Г., Лепехина М. Д.</i> Маркетинговые драйверы экономики.....	196
<i>Оселедец В. М.</i> Вклады физических лиц как источник ресурсов кредитных организаций в современных экономических условиях	200
<i>Пирожков С. М.</i> Риск-менеджмент на российских предприятиях в условиях роста влияния внешних факторов.....	205
<i>Пузанкевич О. А.</i> Корпоративные финансы: теория и методология	208
<i>Пучкин К. Б.</i> Проектный подход в условиях преодоления финансовой несостоятельности предприятия.....	215
<i>Родионова Т. П.</i> Методическое обеспечение оценки показателей риска	217
<i>Селиванов К. С.</i> Муниципальные целевые программы как инструменты реализации социально-экономической политики публично-правовых образований.....	221
<i>Стрельчук Н. А.</i> Криптовалюта как феномен информационной экономики: достоинства и недостатки	224
<i>Текутьев В. Е.</i> Российские акции и формирование международных портфелей	228
<i>Толстогузов А. С.</i> Поддержка малого и среднего бизнеса в Югре	231
<i>Филиппович Е. С.</i> Эффективность налогового контроля и способы ее повышения в Республике Беларусь	235
<i>Хомушку А. А.</i> Проблемы методического инструментария оценки кредитного риска банка	240
<i>Четига Ю. В.</i> Транспортная конкурентоспособность	243
<i>Шатунова Т. Е.</i> К вопросу о повышении роли мотивации в управленческой деятельности ОАО «РЖД»	246
Сведения об авторах	253

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

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

(Новосибирск, 8 декабря 2015 года)

Печатается в авторской редакции.
Компьютерная верстка *Н. Н. Садовциковой*
Дизайн обложки *А. С. Петренко*

Изд. лиц. ЛР № 021277 от 06.04.98
Подписано в печать 28.06.2016
16,5 печ. л. 16,4 уч.-изд. л. Тираж 100 экз. Заказ № 3059

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)